走进皇氏乳业 投资者切身感受安全奶

编者按：根据深交所统计数据，2011年机构投资者调研上市公司的次数高达1.53万人次，同期参与调研的个人投资者则仅为290人次。

对中小投资者来说，进行实地调研客观上存在种种困难，而深交所举办“投资者走进上市公司系列活动”，目的是为了搭建一个上市公司与中小投资者的沟通平台，让投资者更直观地获取上市公司的信息，最终帮助投资者践行价值投资、理性投资的投资理念。

证券时报记者 靳书阳

近日，深交所组织的“走进上市公司”活动来到广西上市公司皇氏乳业（002329）。活动中，通过与上市公司高管交流，几十位投资者不仅了解到公司发展的历史及经营现状，而且通过实地参观，对公司乳制品生产各个环节中的质量管控能力，有了更加直观的印象。

投资消费合二为一

“一个人来公司的话，不可能见到这么多高管，还面对面地回答你的问题。”一位六十多岁的老阿姨告诉证券时报记者。

记者注意到，这次活动吸引了不少投资者，其中亦不乏多年来皇氏乳业产品的忠实消费者，上述老阿姨就是其中一位。她告诉记者，虽然在自己居住的城市处处能看到皇氏乳业的产品，自己家也订了皇氏乳业的鲜奶产品，但能够近距离地参观公司，还是有不一样的体会。

其实，在这次活动中，很多投资者像这位老阿姨一样，既是皇氏乳业产品的消费者，也是公司的投资者。而这次活动，不仅让他们从投资角度深入了解公司，也从消费角度解答了心中的疑惑。比如，有投资者担心奶瓶的卫生，提出奶瓶的清洗问题；也有投资者关心水牛奶的配送时间能否保证产品新鲜。这些问题都得到了公司高管的耐心解答。

值得一提的是，公司在活动现场还特意准备了有代表性的公司产品供投资者品尝。其中包括因受产能限制暂无上市计划的水牛奶酪，短时间内就被抢食一空。

成功缘于差异化

皇氏乳业成立于2001年5月，2010年1月在深交所上市，是乳制品行业的第四家上市公司。目前，公司已成为中国最大的水牛奶加工企业，也是广西最大的乳制品企业。公司证券事务代表王婉芳向投资者介绍，从公司这么多年的发展经验来看，“差异化”这三个字，最能准确地概括公司的竞争优势。

首先，差异化的广西市场是公司快速成长的净土。在皇氏乳业创建以前，一直没有哪家企业，在广西形成固定的消费群体和比较有优势的渠道渗透力。所以在广西，公司可以有效避开国内大型乳制品的正面竞争。

据了解，虽然当时蒙牛、伊利已经有部分产品在广西销售，但是基本上都是以“利乐”包装形式生产的产品，推广渠道主要以商超渠道为主。其他销售渠道并没有渗透，这就给皇氏乳业的快速发展创造了有利的外部环境。

其次，就是产品结构的差异化。皇氏乳业从一开始就做高端的乳酸菌酸奶产品，当时主要在餐饮行业直接推广。之所以选择这个销售渠道作为市场营销的开端，就是因为高端餐饮行业的消费者对产品价格并不敏感。

据王婉芳介绍，公司董事长黄嘉棣之前一直从事与乳制品有关的贸易，对这一行业的发展趋势非常有见地。在广西这个经济相对落后的地区，公司选择在餐饮行业直接销售这种高端产品，这一毛利率较高的产品成功打开市场，也为公司完成原始积累做出了很大贡献。除了餐饮奶以外，公司随后推出的水牛奶、亚热带水果奶和巴氏奶这些产品，也进一步为避开行业同质化的产品竞争起到了很好的作用。

谈及公司未来的市场增长远景，王婉芳很有信心。据她介绍，本世纪初，中国人均饮奶量大概是7公斤/年，世界平均水平是106公斤/年。2011年，中国人均饮奶量大概是29公斤/年，世界人均饮奶量大概是118公斤/年，但广西只有1.9公斤/年。

王婉芳笑言，大家知道广西人喜欢吃米粉、喜欢吃粥，饮奶习惯是近年来慢慢培养起来的。目前老人和小孩是本地区乳制品销售的主要对象，但现在广西的年轻人也渐渐地注重身体的保养和健康，饮奶的意识在逐步提高，所以未来无论是广西市场还是全国市场，在乳制品消费上还有很大的增长空间。

源头严格把控

三聚氰胺事件发生以来，整个乳制品最受关注的无疑是食品安全领域。而皇氏乳业在乳制品安全监测方面，是如何做到防微杜渐的呢？现场投资者也把这一众人关注的焦点问题抛给了皇氏乳业董秘何海晏。

面对这一问题，何海晏回答得相当自信。他介绍，乳制品安全，关键要在奶源控制和添加剂的使用上严格把关。

皇氏乳业为了保证产品安全，除了严格遵循国家法律法规外，公司自身也会采取一些额外的检测手段，确保万无一失。

据介绍，每一个收奶站，只要是向皇氏乳业供应原奶，都由公司统一配备价格不菲的检测设备，现场进行检测，记录备案，如果有问题，马上拒收。何海晏强调说，只要发现原奶有问题，第一次就当场退货，并提出警告；再次发现就取消送奶资格。通过这些措施有效地保证收购生鲜奶的质量安全。

收奶站的检测仅是第一环节，原奶初步检测之后送到公司，马上在工厂这一关再次进行检验，也就是工厂检验。接下来是第三环节，在生产投料之前、生产过程中直到最后产成品，公司品控部均会对原料、半成品、成品进行抽样检验及留样，确保产品从原料到产成品全过程的质量安全。

皇氏乳业总经理滕翠金进一步介绍，公司花费巨资采购了一些先进设备，比如说体细胞测试仪。这个测试仪可以现场检测奶牛的身体健康状态。因为只有健康的牛才能产出好奶，这也从根源上保证了公司原奶的高质量。

据何海晏介绍，在政策监管层面，乳制品企业也正面临更为严格的监管环境。从2008年三聚氰氨事件到现在，国家对乳制品的抽查越来越严格。公司产品在上海、北京都不断被送去抽查，总部产品也不断地有人来抽查，直接送样到国家级检验中心。

最近光明乳业总裁声称上半年已经被抽检了2600多次，对此何海晏也感慨地表示，自己虽然不清楚公司被抽检具体次数，但是了解到抽检频率也非常高。“说明国家对这个问题很重视，任何一家企业应该都不敢在这个时候来顶风作案。”他说。

乳制品安全的第二个决定性因素是添加剂的使用。何海晏认为，消费者对添加剂似乎有一点风声鹤唳的味道，这是对行业知识了解不够充分造成的。

“添加剂很多是根据产品配方设计中所需要的营养素而设计添加的，所以大家不要谈添加剂色变。”何海晏解释道，比如说常见的AD就是维生素A及D，另外，微量元素中铁、锌、钙等，都属于添加剂范围。

规范原料供应商

记者了解到，乳制品的生产是社会化生产，乳制品企业不可能全部包揽整个生产环节，那么在其产品生产过程中就肯定需要原料供应商。这些原料供应商又是如何规范的？

“首先要取证，就是索证制度，要从事这一行业就必须获得相关的资质，要作为皇氏乳业的供应商就必须经过公司的检查。除了要有资格证，还要有产品单批的检验合格证。”何海晏介绍说，公司对这些索证之后，原料入库之前公司品控部还要进行复检，复检合格之后才能够进行原料验收入库，这是原料方面的检测。

另外，在生产环节，公司在每一个环节都相应制定了控制点，对这些控制点定时定点地检查，再配合不定时抽查。通过多项有力措施，确保产品在生产全过程的质量。何海晏认为，总的来说，公司就是从原料供应、硬件手段、工艺流程等方面全方位、全过程保障食品安全。

针对同行业公司出现的产品质量问题，何海晏的评价也颇为客观。他告诉投资者，由于产品生产链条很长，一些问题的出现不可预测。乳制品生产企业有时候会显得比较被动。例如，黄曲霉素的出现，实际上是奶农养牛时候的饲料变质造成的。这就反映出企业的管理和检验体系有待完善，而非涉事企业主观上的有意为之。国家正在增加及完善这方面的多项检测指标，企业也投入了更多的检验费用，就是为了在各个环节不断地发现问题，解决问题，以更好地保证产品质量。

在现场交流行将结束的时候，一位投资者的建议引发了在场人士善意的笑声。这位投资者向何海晏提议，广西人吃米粉时要加卤蛋，这说明他们也意识到光吃米粉，营养含量不够。如果公司能够开发出新的产品类型，让本地人吃米粉时作为副食品补充营养，一定可以扩大公司的营业额。对此何海晏笑言：“可以考虑一下！”

图为皇氏乳业广西奶源基地分布图 皇氏乳业网站/供图

①皇氏乳业高管与投资者交流互动
②投资者交流互动现场
③皇氏乳业产品展示
④皇氏乳业无菌生产车间
⑤投资者品尝皇氏乳业产品

靳书阳/摄 吴比较/制图

深交所 投资者走进上市公司活动（17）

投资者对话皇氏乳业高管

证券时报记者 马宇飞

在投资者与皇氏乳业（002329）高管的互动环节，公司总经理滕翠金、董秘何海晏与投资者就公司发展、产品渠道、现金分红等问题进行了坦诚的交流。

投资者：刚刚在介绍公司情况时提到了电子商务，想了解一下公司在电子商务方面有怎样的发展规划和设想。

何海晏：现在网络销售发展越来越快，公司也看到了这个商机，并接触了一批在网上做销售的公司。去年10月份，通过与上海一些公司展开合作，皇氏乳业已经涉入电子商务方面的经营业务，目前在天猫网和1号店上都可以发现皇氏乳业的产品。

对电子商务，公司比较谨慎，所以首先选择合作方式，通过与这些合作公司一系列磨合以及各种价格试探，来积累经验。此外，公司也建立了一个电子商城作进一步尝试。

投资者：在南宁街边有公司的加盟店“皇氏新鲜屋”，除了卖牛奶，还有糕点之类，这样的发展思路很好，但加盟店数量较少。据说数量少的主要原因是加盟费用较高，要10万~20万元，店主怕担风险。公司是否会考虑降低门槛，让它更快发展？

何海晏：目前流通环节上消耗的资源太多，如果能减少与消费者的距离，公司就能够提供给消费者更便宜更好的产品。因此，公司发展“皇氏新鲜屋”作为零售网络，是希望能牢牢掌握自己的命脉。“皇氏新鲜屋”从2006年开始规划，但由于受资金制约，一直到2009年开始做，在公司上市后才加快推进。

关于加盟费问题，实际上并不是投资者提到的10万~20万元，据我了解，应该10万元都不到。并且公司必须确保每个加盟者都能够盈利，否则这个商业模式也发展不起来。目前总的来说，只要地点选得比较合适，基本上都是盈利的，关键是经营者要用心。

投资者：现在经济和股市都比较低迷，皇氏乳业股价近期也一度跌破9元。想问一下公司有什么计划和措施来提升股价？

滕翠金：记得2010年1月6日公司股票挂牌以后，公司到深交所接受了一个培训。当时深交所特别提到一点，就是提醒董事长，公司上市后对公司股价不要过度关注。公司能做的也只能是继续努力提升业绩。市场好了，公司业绩上来了，才能更好地回报广大股东和投资者。

目前，对于公司而言，关键是能够调整和把握住经营的策略，抓住机会，尽量减少失误。在形势好的时候推它一把，如果形势不好的时候，就站稳脚跟，守住这个阵地。通过这些方法，来做好市值、价值的维护。

投资者：今年公司中报显示1~9月份利润预计下滑25%~45%，主要原因是构建区外的市场和广告促销费比较大。想问一下，这种形势会不会延续到年底，对全年的业绩会不会也有负面影响？

何海晏：目前公司在拓展北上广这些重点区域市场投入了大量的培育市场费用。公司从去年7月中旬正式进军北京、上海市场，起初在这两个城市销售情况非常好，8月份之后就开始发生了一些风波，有一些负面新闻，导致公司的销售达不到预期，但公司不会让这种状况继续。我们采取的策略就是遇到障碍的时候“绕着走”，对一些不易进入的市场主动收缩战线，选择走一些封闭的渠道，或者通过网购，减少壁垒。

投资者：今年初皇氏乳业与新华社组建了新华传媒有限公司，当时皇氏乳业也收获了一个涨停板，想问一问目前公司的业务进展怎么样？

何海晏：我们跟新华社广西分社签了二十年的战略合作协议，由公司出资在人群密集的公共场所搭建传播平台，比如说在公路、汽车客运、医院、工商办证大厅等地方。现在公司主要在做卫生系统，跟卫生部门合作，在医院候诊室、输液室等人流密集的地方设立一些传播平台，初步计划是9月份正式开播。

投资者：想问一下公司未来三年的分红规划？

何海晏：监管部门最近对分红的问题出台了一系列的规定，鼓励上市公司通过分红保障投资者的利益。公司进行分红将严格按照相关管理法规的要求，并且要符合公司长远发展规划。目前公司的分红比例已经达到了37%，高于A股很多公司的分红水平。在允许的情况下，公司一定会严格按照监管部门要求去进行分红，这一点是硬性规定，达不到这个指标，也不符合监管要求。