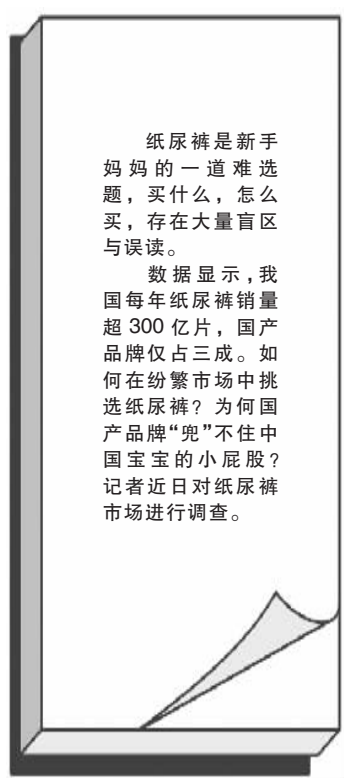


年销超 300 亿片 近七成是洋品牌

——国产纸尿裤为何“兜”不住中国宝宝

纸尿裤是新手妈妈的一道难题，买什么，怎么买，存在大量盲区与误读。

数据显示，我国每年纸尿裤销量超 300 亿片，国产品牌仅占三成。如何在纷繁市场中挑选纸尿裤？为何国产品牌“兜”不住中国宝宝的小屁股？记者近日对纸尿裤市场进行调查。



1 小小一片纸尿裤 多少谜团在其中

一片纸尿裤能够引起婆媳之争，这并不夸张。家住长春市二道区的靳女士就为此烦恼。从日本品牌到德国研发，进口超市到电商海淘，攻略做了十几页，宝宝还是出现“红屁股”。婆婆则认为不勤俭持家，甚至担心纸尿裤用久了会出现“罗圈腿”。

纸尿裤的争议几乎出现在每个婴幼儿家庭。“既有理念差异，也有市场混乱带来的误导。”中国造纸协会生活用纸专业委员会秘书长江曼霞说，在欧洲、日本等地，纸尿裤使用已 40 余年，经过科学论证和理念普及。而我国观念尚未形成，加上收入、环境的不同，会出现认知差异。

我国一二线城市约七成婴幼儿佩戴纸尿裤，三四线城市、农村等地比例更低。而婴幼儿纸尿裤年消费量达 349 亿片，有 2000 余个品牌。不少品牌在标识、产地、说明上也很难区分。

一些广告容易给消费者带来选择障碍。“比如，个别厂商会将水倒进纸尿裤直观判断好坏。然而，纸尿裤并非只有吸水一个指标。”江曼霞说。

同时，纸尿裤行业进入门槛较低，不少小散乱企业混迹其中。“投个几十万元就能做，还有一些微商直接和工厂对接。”一位纸尿裤行业从业者说。

江曼霞说，我国很早就建立起纸尿裤国家标准体系，也对企业生产、行业秩序严格抽查、暗访。但大品牌规范易，小作坊把控难。“大量小散乱企业，增加了监管的难度。”



2 纸尿裤也是“外来和尚会念经”

调查显示，本土品牌仅占纸尿裤市场份额 33%，近七成为洋品牌。仅宝洁一个品牌就拥有 28% 的份额，排名第一的本土品牌恒安占比不足 10%。刚刚过去的“双 11”，花王、尤妮佳等国外品牌纸尿裤位居海淘前列。

长春一名二孩妈妈说，大女儿出生时她选日本产纸尿裤，小儿子出生时则是欧洲产纸尿裤。近几年，她在海淘纸尿裤上花费 2 万多元。

“只要能承受，优先考虑国外品牌，总觉得更放心。”云南昆明 10 个月男婴妈妈杨林芬说。

国产纸尿裤和国外品牌究竟有什么差别？中国产业用纺织品协会副会长郑俊林认为，在材料、设计、工艺等多个方面，我国与国外并无太大差别，市场上叫得响的国外品牌也都在中国拥有制造基地。“很多国际品牌材

料供应商是国内企业。”他说。

不过，在制造设备、工业体系和抗菌抑菌功效上，我国产品与日本、欧洲等还存在差距。“我们的稳定性还达不到花王的水准。这说明制造的管理体系、工艺体系集合水平有待提高。”江曼霞说，国内企业以中小企业居多，研发投入有限，品牌建设、市场培育意识有待加强。

3 百亿量级市场 国产品牌如何发力

数据显示，目前我国婴幼儿纸尿裤人均消费量仅是日本的三成，预计 2017 年市场规模将超 400 亿元。随着二孩时代来临，未来 5 年消费量将保持超过 10% 的年均增长率。面对百亿量级的市场，国产品牌如何发力？行业秩序如何规范？

核心还是要把产品做好，提高附加值。“欧洲、日本迎来老龄化社会，本土需求下降，纷纷瞄准中国市场，推出高端、差异化产品。”江曼霞说，抓住消费升级，提高产品品质，向中高端领域扩容，是国产品牌发展趋势。

国产纸尿裤品牌恒安研发总经理王添辉告诉记者，恒安研发超薄吸收性材料和生产机台，可让纸尿裤更加吸水透气，并且将生产效率和质量大幅提高。目前正在建设大数据中心，根据用户需求进行差异化供给。

昱升、爹地宝贝、倍舒特等多个国产品牌也在布局个性化生产，根据宝宝性别、年龄、地区等提供更精准的供给。此外，多个厂商瞄准可降解、天然等更加环保的材料，在安全上“做文章”。

发挥整合优势，形成合力也是途径之一。

郑俊林说，中国产业用纺织品协会已将婴幼儿纸尿裤列为“十三五”行业重点发展领域，鼓励大企业、材料企业进行产业链整合，引导中小企业进行科技创新资源合作，并进行理念、使用方法等市场宣传。

加强行业监管，保障消费者权益是底线。“一方面，要推进多样化的销售渠道和方式，满足消费者需求，另一方面，更要对生产、渠道，特别是电商渠道进行监管，净化市场环境。”江曼霞说。

(据新华社电)