



难舍中国市场 明治奶粉在华上演“反转剧”

■ 本报记者 徐森

乳制品业好戏不断,明治乳业就在一个月内在上演了一出“反转剧”。

在宣布暂时撤离中国市场,停售旗下婴幼儿奶粉20天后,明治发出公告宣布在华新战略。公告称,明治在中国的独资公司明治乳业(苏州)有限公司开始生产市售型低温牛奶、酸奶,并将在华东地区销售。

“这充分说明中国的液态奶市场更具吸引力!”铭观营销咨询有限公司高级合伙人、乳业营销专家侯军伟如此感叹。

想当初,因“近来中国大陆奶粉市场竞争激烈和原材料成本上升”而心灰意冷的明治宣布退出,让本就不“安生”的中国奶粉市场再添波澜。如今,不到一个月,明治又卷土重来,它将迎来何种结局,这将给市场带来什么影响?

原来是招“回马枪”

就任在外资奶粉品牌大举进入中国市场,希望共享“奶粉大蛋糕”的时候,在华经营多年的明治乳业却“突然”宣布将暂别中国市场,这令人讶异。不过,如今看来,明治并非不想分“蛋糕”。

中投顾问食品行业研究员简爱华指出,虽然中国正在向全球最大奶粉消费国“进军”,随着未来计划生育政策放开,国内婴幼儿奶粉市场将再次扩容,但国内该领域外资品牌林立,美赞臣、多美滋等主流品牌稳稳占据“霸主地位”,明治的奶粉业务表现欠佳。

“明治奶粉主动退出中国的波澜刚刚平息,明治乳业就宣布将在中国推出低温牛奶和酸奶,这无疑证明其奶粉业务的退出只是明治的战略调整。”简爱华说。

据悉,明治乳业即将推出的低温牛奶和酸奶新品,并非从日本进口,而是由苏州工厂生产,其价格比目前市面同类产品贵约30%。对此,明治表示,产品本身原料成本较高,并且定位高端。

在研究了“不是所有牛奶都叫特仑苏”的营销案例后,外资品牌发现,中国的高端液态奶市场潜力无穷,能为企业带来丰厚的利润。而对于在日本市场就以液态奶立足的明治来说,中国液态奶市场的诱惑力更大。

简爱华表示,从品牌所在地奶源数量和品质来看,明治乳业推出常温液态奶并不占优势,日本生鲜食品因核辐射事件遭中国消费者质疑。为了避开竞争激烈的常温奶领域和日本奶源劣势,明治乳业选择了低温液态奶,其更适宜在中国大陆生产和销售,并且普遍定价较高,可以获得更高的利润。

或将冲击中国液态奶市场

实际上,牛奶与酸奶一直是明治乳业的核心业务。据了解,在日本市场,去年,该公司此类业务销售占到其总销售额的三成左右。只不过,此前,明治乳业在中国没有开展牛奶与酸奶业务,除了奶粉以外,明治公司在中国的明星产品是巧克力等零食。

“对于外资品牌来说,进军液态奶领域,要面对不外乎两个壁垒,一个是奶源,另一个是销售渠道。据报道,明治此次新推出的低温牛奶和酸奶,其奶源主要来自河北,上市后或使用其他地区的奶源。这点说明了至少在奶源上,明治已经暂时没有了后顾之忧。”北京志起未来营销咨询集团董事长李志起如是说。

据悉,明治对此次新品定下了2020年在中国大



陆市场销售7亿元的目标。

这在一些业内人士看来,完成这个任务有点“难度”。简爱华指出,在中国市场上,明治乳业通过“开发”低温奶基本上避开了与众多外资品牌的直接竞争,但是未来还要面临国产品牌的竞争,尤其是明治乳业的产品价格普遍要比国产品牌产品高出30%。国人对外资品牌的信赖或者高价格的接受很大程度上取决于奶源和生产工艺,而明治乳业选择在中国生产,必将使用中国奶源,那么与国产品牌相比明治乳业的奶源优势将不复存在。

不过,李志起分析称,在销售渠道方面,明治扎根中国市场已有多时,巧克力、冰激凌等产品已经深入中国一二线城市的主流渠道,突破了推广产品的渠道壁垒。

在突破两大壁垒之后,就看明治怎么“玩”了。至少,从这招“回马枪”来看,对国内液态奶市场必然会产生一定冲击。



沃尔玛在华日子不好过:关店加速 高层频频换血



■ 张沙沙

在中国市场,某家超市的某个门店关闭甚至大规模关闭门店都已不是什么新鲜事,即便是在国际市场上呼风唤雨的外资巨头,也同样如此。而眼下,沃尔玛就在“放任”此种事件的持续“发酵”——随着江苏省淮安门店即将关闭,沃尔玛在华关店计划已驶入了快车道。

多家店面关闭

近日,沃尔玛超市淮安店即将关店的消息不脛而走。

随后,沃尔玛官方证实了该消息。在沃尔玛的相关声明中显示,沃尔玛淮安店将于2013年11月20日起停止营业。其原因是为进一步优化地区商业布局,通过采取这样的措施帮助沃尔玛在整个中国市场中发展得更具质量。

很快,淮安店关门的消息“蔓延”至江苏各地。连云港、盐城、徐州多地先后有5家沃尔玛门店被传将关闭。虽然该传言未得到沃尔玛方面证实,但“人心惶惶”现象在所难免。毕竟沃尔玛关店潮的传言由来已久,而且就在不久前,沃尔玛高层们首次坦承了关店计划。

今年上半年,外界就曾盛传“沃尔玛内部已明确在2013年至2015年将陆续关闭100家不盈利的门店,即将关闭约1/4的在华门店”。当时,沃尔玛刚刚经历了继2012年关闭中国市场5家门店后,又于今年4月再度连关3家门店的境况,士气相当低迷。不过,这一

传言很快由于沃尔玛高层的否认,被“压”了下来。沃尔玛方面的解释是,这只是公司的商业布局调整,在同城地区,沃尔玛还会有新的门店开业。

如今,还不足半年,关店的传言再度袭来。与上次不同的是,这一轮传言四起的源头是沃尔玛官方:10月15日,沃尔玛举办年度投资者会议时,首次披露将关闭巴西和中国的50家业绩不佳的门店,这是传言首次被官方明确证实。

随后,沃尔玛全球总裁兼首席执行官麦道克和沃尔玛中国总裁兼首席执行官高福澜在北京召开发布会,其间进一步详述了沃尔玛在华的关店计划。高福澜称,未来1年半内,沃尔玛将根据市场评估关闭部分业绩不好的门店,预计数量会控制在15到30家左右,这一数字将占中国区总门店数量的9%,这些门店的销售贡献额约占沃尔玛中国销售总额的2%到3%。

“从关店规模上看,9%相当于30家左右的门店,这个数字达到了外资在华关闭门店数量之最;从销售额上看,2%到3%相当于11.6亿至17.4亿元,销售额的缩水值也不算小。”某本土超市前高管王生(化名)向记者坦言,沃尔玛的调整力度可见一斑。

不过,在高福澜看来,此举非常重要:“采取这样的措施是符合企业经营管理要求的,可以帮助我们在中国市场的发展更具质量。”显然,沃尔玛愿为更长远的眼光和更庞大的野心,暂时“低头”。

特许经营专家李维华也表示,“关店是非常正常的商业现象。”他一直坚持理性看待零售企业关店、收购等行为,并告诉记者,在这个零售企业“得中国者得天下”的时代,外资零售商不但不会退出中国,反而会一如既往,甚至更关注中国市场。

人事变动频繁

事实上,为了配合接下来的调整节奏,除了关闭门店,沃尔玛还发生了不少变动。

如,沃尔玛中国高层又经历了一次“换血”。半个月前,沃尔玛中国发展部高级副总裁梁贵基辞职,来自澳大利亚的阿德里安·布莱克和来自美国的罗伯·布雷分别被任命为沃尔玛中国发展部高级副总裁和沃尔玛中国发展部地产高级副总裁。

之所以称为是“又一次换血”是因为近年来沃尔玛中国的高层变动确实较频繁。

自去年高福澜成为沃尔玛中国新任总裁兼首席执行官后,沃尔玛中国就不断地在进行人事调整。尤为引人注意的一次发生在今年5月,沃尔玛中国高级副总裁王培和沃尔玛中国大卖场采购部干货及快速消费品副总裁冯轶先后离职。鉴于王培是1995年加入沃尔玛的元老,在18年的时间里一路从负责HR的员工晋升到全权负责沃尔玛中国人力资源、企业整合、资产及行政等部门的高级副总裁,所以外界对此事非常关注。当时就有业内人士表示,王培离职意味着沃尔玛人事调整的持续、深入,沃尔玛或将再度进行高层大“换血”。

“大卖场业态型超市目前已供大于求,其在中国市场已经呈现出了衰退态势,换句话说,大卖场的高增长、猛扩张能力基本到头了,企业必须寻找新的增长点。从此次人事任命来看,沃尔玛释放出了这样的信号:寻找新刺激点,加码商业地产项目。”王生分

析道,从沃尔玛几次高层变动来看,其在华战略调整意图已非常明显。

另一个佐证是高福澜已明确表示,未来3年,沃尔玛计划在华新开110家店面,重点投入沃尔玛购物广场和山姆会员商店两大主力业务。

据了解,沃尔玛的购物中心项目于日前低调启动。截至目前,沃尔玛已在广东的几个三四线城市开展了考察和选址工作。有预测认为,沃尔玛首批购物中心将于2至3年内落成。

山姆会员商店业务也已启动。今年上半年,沃尔玛在杭州和苏州分别开设了一家山姆会员商店,将这一会员制仓储式超市的在华门店总数增加到10家。按照沃尔玛的计划,明年将再开两家山姆会员商店,未来3年内将有更多该业态的新店开业。支撑这两种业态扩张的主要区域,被沃尔玛圈定为三四线城市。

据了解,在今年年底新开的沃尔玛店面中,除个别位于一线城市外,80%左右的新门店位于三四线城市。严格地说,这是沃尔玛首次明确提出抓住中国城镇化机遇,加大布局三四线城市的力度。

这一举措不难理解。如今,一二线城市零售市场日趋饱和,想仅凭借大卖场的单一优势获取土地并轻松盈利较为困难,沃尔玛不得不把目光投向租金、人力等成本较低,消费力却在不断增长的三四线城市。

不过,值得注意的是,这势必引发沃尔玛与永辉、步步高“地头蛇”的“贴身肉搏”。除此之外,山姆会员商店模式是否能吸引大量消费者为其埋单、购物中心能否在“过剩”的声浪中存活并盈利,是摆在沃尔玛面前的现实难题。

因而,说到底,沃尔玛需要寻求的是自我突破。



东辉1.6亿澳元 收购澳大利亚上市资源公司

记者日前从中国最大的捣固焦生产民营企业山西东辉集团获悉,该集团共用1.6亿澳元全面收购了澳大利亚inova矿产公司100%股权,成为山西省走出国门进行收购的第一家民营企业。

澳大利亚inova公司主要从事矿产勘探、开发和挖掘业务,在澳大利亚交易所和加拿大交易所两地上市,总部设在澳大利亚墨尔本。

东辉集团是中国最大的捣固焦生产企业,2005年注册成立,是一家以原煤开采、洗选煤、炼焦、化工为主业的大型现代化民营企业集团,资产总额达61亿元。

东辉集团董事长张亚平称,收购澳洲inova公司,主要是看到金铂钼铜等金属的未来市场前景,因为中国类似资源贫乏。

中石油巨资收购巴西石油附属公司 承担前期勘探风险

近日,中国石油天然气集团公司签订了一份收购协议,将以约26亿美元的价格收购巴西石油公司在秘鲁的一家附属公司的全部股份。

转让方巴西石油公司是一家石油业务为主体、上下游一体化、跨国经营的国家石油公司,由巴西联邦政府控股。而收购的目标公司是巴西石油的间接全资附属公司,主要在秘鲁从事油气勘探开发及生产活动。该公司在秘鲁拥有三个油气区块资产,三块资产的年产量约为80万吨。

中国能源企业在巴西市场的表现如此抢眼,也引得巴西石油行业注目。巴西媒体称,中石油等几大中国国有企业加快在拉美的扩张,目的是增加国内的能源储量并使能源种类多元化。

中石化收购阿帕奇埃及资产 1/3权益交易交割

中国石油化工集团全资子公司国际石油勘探开发有限公司(SIPC)与美国阿帕奇石油公司(Apache Corporation)日前联合宣布,中石化收购阿帕奇公司埃及资产1/3权益交易正式交割。此前,中石化与阿帕奇公司已于今年8月30日宣布双方正式建立全球战略合作伙伴关系,作为战略合作第一步,中石化出资31亿美元收购阿帕奇公司埃及油气资产1/3权益。

阿帕奇公司是美国独立石油公司,其埃及资产共有24个合同区块,且主要分布在西部沙漠地区。

通过该项收购,中石化首次进入埃及油气资源市场,并将进一步积累和提升海外油气勘探开发的经验和实力。

(本报综合报道)

