

跨国聚焦

面包新语再陷“质量门” 烘焙行业加盟模式受质疑



素有“面包界星巴克”之称的新加坡烘焙品牌面包新语最近再陷“质量门”事件。

自2003年登陆中国市场起,面包新语就迈开了在中国市场的扩张步伐。透明玻璃橱窗、可视的后场厨房、富有创意的糕点,加之日益增长的消费需求,使面包新语火速成为中国市场的一线品牌。截至2014年底,面包新语中国门店数量已达400多家。

快速扩张的同时,面包新语在产品质量上也麻烦不断。2012年,面包新语上海3家门店面包样品被检出大肠菌群不合格;2013年,面包新语昆明店被举报使用过期原料;2014年,面包新语杭州店被曝采购过期进口原料,同年12月其上海某门店面包又遭老鼠

啃食……

中投顾问酒店餐饮行业研究员严明航认为,面包新语在管理、品控、盈利能力等方面在行业中都处于领先水平,但近几年来公司在加盟店的管控上有所疏忽,导致品牌形象大损。

连续四年曝出原辅料问题

如今处在风口浪尖的面包新语对于加盟店的检查力度有所增强,“以往一般是杭州总部半个月派人过来巡视,最近是隔三四天就来检查,担心风口上再出现问题。”杭州西溪印象城店店长说。

然而,面包新语的官方回应并没有化解公众的质疑。2012年至今,面包新语上海、杭州、昆明、深圳门

店均被曝出过质量事件。

2014年,央视3.15晚会曝出面包新语杭州门店涉嫌采购过期进口食品原料,面包新语中国总部发表声明称,面包新语中国各个城市的门店仅有杭州店采用过被曝光的杭州广琪食品贸易有限公司提供的原材料,但是过期的原材料并不在采购范围之内。曝光两日后,面包新语杭州门店食品全部下架。

加盟模式质量管控存隐患

2001年,面包新语成立于新加坡,并于2003年在新加坡证交所挂牌上市,成为全球第一家挂牌上市的面包企业,有“面包界的星巴克”之称。

上市同年,面包新语进军中国市场。根据面包新语2014年财报,目前其营收构成为新加坡市场占比50.2%,中国大陆占比31.6%,中国无疑已成面包新语最重要的海外市场。

据业内人士介绍,我国烘焙产业从2008年开始进入发展快车道,大小品牌层出不穷,行业利润也极为可观。在此背景下,面包新语也加速了中国市场的扩张步伐,其中最重要的手段就是在上海、北京、天津开辟直营店的基础上,引入加盟模式。

面包新语中国业务首席执行官弗兰克曾在2011年接受采访时表示,面包新语在中国的蛋糕销售额几乎占到整个销售额的35%~40%,在接下来的三年中,将把中国门店数量增加到500家,且计划将特许经营店铺的比率增加至7:3。

2010年,面包新语中国门店数量约为170家,而截至2014年底,中国市场以418家门店总数盘踞面包新语一半规模,远超面包新语新加坡本土市场122家的门店数量。另据介绍,目前面包新语中国区特许经营加盟店的比率已达300余家,占比已超过七成。

横向对比来看,作为中国第一家上市的烘焙企业,克莉斯汀平均一年开店数量约为52家,不及面包新语平均每年60家的开店速度。而目前在华一线烘

焙品牌中,克莉斯汀、台湾味道85度、好利来均是直营模式。

早在2014年面包新语杭州店陷入“过期原料门”事件时,资深零售专家丁利国就曾在接受媒体采访时表示,加盟连锁的优点是节省成本、短期内可以实现快速扩张,但是在管理上和直营连锁相比容易出现漏洞。

对于加盟模式的质疑,罗拥华表示,面包新语加盟体系采取区域整体规划,为避免管理混乱不允许分加盟。面包新语总部在上海,原材料大部分是从上海工厂运输到各个城市,各地设有中央工厂,但她同时也承认,一些加盟店有一定的采购权,以避免一些运输费用。

为降成本部分门店违规操作

2014年,面包新语营收为5.9亿新元,同比上一年增长9.9%;税前利润为0.23亿新元,增幅仅为1.8%,两项数据增幅均为近五年来最低。2014年,面包新语烘焙项目税后净利润与上一年相比损失了8.4%。

在2014年财报中,面包新语将业绩下滑原因归结为市场竞争激烈、劳动力及地租成本升高、新开店成本增加以及闭店相关花销增大等。

严明航在分析面包新语此次事件时认为,“当前烘焙行业面临‘三高一低’问题,为了控制成本,改善业绩,一些门店忽视了产品质量管理;此外,产品质量控制难是烘焙行业的一个通病,就拿食用油来说,并没有法律明确指出食用油最多能用多少天、炸多少次。”

一位业内人士称,面包新语整体而言在行业里还算不错,其部分门店之所以会出现过期原辅料、疑似用过期油等现象,是出于人员管理不善。“领导层会给各门店下达营业指标和盈利率指标,店长为了拿好业绩,就会降低成本。这个行业最重要的就是卫生,其次是有无违规添加剂和操作是否规范。”

(金 欣)

百事与可口可乐搅局乳饮市场

继可口可乐公司斥巨资收购厦门粗粮王饮品科技有限公司进军植物蛋白饮料市场之后,另一家出品可乐的公司——百事公司最近也踏上了中国快速发展的乳饮市场。

近日,百事公司宣布与京东商城签署战略合作,将在京东正式向中国市场全面推出并销售其在华的首款乳饮品力作——桂格高纤燕麦乳饮品。目前新品已经在京东商城全面上线。这是康百联盟之后,百事独立于康师傅推出的第一款饮料,也是百事公司在美国以外首次优先通过电商平台首发新品。

对此,百事公司在接受采访时称,“进入中国乳饮品市场是百事公司增长战略的关键篇章之一,它将为百事公司带来新的机遇,让中国消费者能够享用到美味的百事公司最新产品。”可口可乐大中华区公共事务及传讯总监赵彦红在接受记者采访时表示,“我们在中国不断推出各种新产品、新口味,为中国消费者提供多元化的饮料选择,这一初衷多年来始终如一。”

同时,赵彦红还强调,对于可口可乐中国来说,汽水和不含气饮料的齐头并举是长期不变的核心战略。随着中国饮料市场的进一步发展,我们将在时机成熟的时候,不断推出各种新口味和新品,给中国消费者带来多元化的饮料选择。

中国食品商务研究院食品营销专家朱丹蓬称,任何一个企业都不会放过市场上存在的任何一个可以增长的空间,如果发现有这么一个空间的话,它们会不遗余力地围过来,所以从竞争角度来说,一个立体的、多维的、全面的竞争即将爆发。

据可口可乐日前发布的2015年二季度财报显示,可口可乐二季度营收为121.6亿美元,相比去年同期下降3%。虽然营业收入下降,但该公司净利润相比上年同期的26亿美元增长至31亿美元,同比上涨19%。不过,从数据来看,今年二季度,可口可乐全球饮料销量增长2%,其中增长最快的是茶饮品、水和奶制品,而碳酸饮料则基本持平,只增长了1%。业内人士称,由于中国人的消费观念升级,更偏向于进口、营养、健康以及口感好等方面,在这种情况下,营养功能性饮料和一些口感比较好的饮料更易于获得消费者的信赖,所以公司在转型时也要考虑消费者的需求。(晓 岳)

微点评:无论在国际市场上多卖座,在中国市场还是得符合中国人的消费理念啊!



跨国观察

Kindle在华遭遇国内对手“逼宫”

Kindle近日联合时尚生活杂志《理想家》启动“阅读就是魅力”活动,意在为其拉拢更多人气。尽管Kindle在国内市场的影响力不容小觑,但面对功能愈发完善的智能手机、平板电脑等移动终端以及国产电子书的冲击,坚持只卖书不出书的Kindle在华还能坚持多久?

据了解,Kindle两年前入华时正值国内电子书销量大减,大批电子书企业退出市场,这使Kindle获得发展机遇,电子书销量大涨。亚马逊[微博]中国区Kindle市场副总裁于洪向北京商报记者透露,“由于现在面临严酷竞争,具体销量不能透露,但初步估算,2014年Kindle的销量和2013年相比至少是两倍增长。”

虽然Kindle销量尚可,但值得注意的是,于洪

同时也提到了“严酷竞争”。随着科技产品逐渐多样化,包括智能手机、平板电脑在内的多个移动终端不仅能阅读电子书,同时还有游戏等其余功能,这对于只有单一阅读功能的电子书无疑产生冲击。此外,如今国内也陆续出现其他电子书产品,比如掌阅科技在本月初推出了硬件产品iReader电子书,仅三天的预售就售出63万台,同时汉王等多家公司也有相关产品,业内竞争激烈。

值得注意的是,由于内容价值愈发凸显,为增添自己的竞争力,众多数字阅读公司也开始发力原创内容,其中掌阅科技就在今年4月表示要投入10亿元进军网络原创文学领域,而Kindle仍是坚持只做书店,并不做原创内容。

不过于洪认为未来的市场空间仍然很大,

多国能源矿产企业陷债务困境 并购重组潮至

已有多家美国煤矿生产商在今年商品暴跌潮中破产,包括Walter EnergyInc和Patriot CoalCorp等。

全球大宗商品震荡下行,十年超级周期已然告结。与之相应的是,越来越多的能源及矿业企业财务陷入困境,债务压顶,融资不易。

据加拿大S&PTSX综合指数中能源企业的最新季度财报显示,这些企业债务平均是利润的3.1倍,为2002年以来最高,该比例在今年油价暴跌中急剧增高。

债务压力巨大

低油价、高负债已经将一些加拿大企业推入绝地,“加拿大已探明的沙油储量是世界第一的,但其开采成本相对较高,当油价维持在每桶80美元左右时,可以保持盈利。但以目前水平来看,很多油企是处于亏损状态的。预计未来一段时间我们将看到更多此类资产待出售的消息。”晨哨能矿分析师付尚表示。

外媒援引消息人士话称,全球最大石化厂业者之一的新加坡裕廊芳烃集团在面对油价暴跌的负面影响下,无法支付债务利息,正在与债权人商讨债务重组。

美国能源企业的日子也不好过。惠誉评级近期报告预测,8月能源企业的违约率将达到4%,为其历史平均水平1.9%的两倍多。

矿企Alpha Natural Resources在今年一季度

时完成了一项不良债务置换,却在几个月后申请破产保护。惠誉指出,近三分之二的此类案例在完成债转股后的1年内出现债务违约。

据外媒近日报道,美国东西部最大的煤矿公司Arch CoalInc.在7月2日发出债转股提议,因与债权人之间发生分歧,该提议的期限已延期至8月28日。而该公司发出该提议的动机就是避免申请破产。据悉,该公司目前负债51亿美元。

已有多家美国煤矿生产商在今年商品暴跌潮中破产,包括Walter EnergyInc和Patriot CoalCorp等。

据惠誉报告显示,截至7月底,过去1年能源企业的违约率为2.5%,而其中金属和矿企的违约率达到了7.1%。

并购潮来

华尔街著名投资人Dennis Gartman近日表示,WTI原油熊市恐将继续,直到有一天出现“恐慌清算”。“届时我们将看到5到6个破产的消息,接着各种并购也就纷至沓来。”

就在不久前,KKR旗下的Samson Resources宣布该公司与主要债权人完成了一项重组计划,该计划将使得债权人在公司破产时获得控制权。

而Gartman预计将会很快听到更多关于重组的消息。“我认为涉足原油业的银行目前正在积极寻找下家,尽快转出手中的烫手山芋。”

在大宗商品暴跌之际,市场中“抄底”提议不绝于耳。美国海博国际律师事务所亚洲区业务联席负责人孟繁麟此前表示,对于中企来说,应该趁目前油价处于低位时,并购一些海外资产,借此契机获得技术。

据悉,巴西淡水河谷和日本住友商事决定将其共同拥有的、价值约6.31亿美元的澳大利亚动力煤矿IsaacPlains以1美元的价格出售,该煤矿储量高达3000万吨。二者在2012年收购该煤矿50%股权时,收购价为4.3亿澳元。

不过在付尚看来,要不要“抄底”得分情况看。“能源、矿产投资是长周期、投入大的投资,因为目前油价何时反弹还未明确,如果中小企业无法保证稳定的资金储备,那么就风险很大。对于经营良好的大企业来说,眼下是比较好的时机,趁此机会在全球范围内布局资源来源。比如之前五矿集团拿下了秘鲁最大的铜矿,中国银杏树投资人股西班牙天然气承销商。长百集团加拿大油气资产,借机转型。”

另外,他还指出全球大宗商品回暖预期还不确定,所以企业在并购前要考虑时间成本。“更重要的一点是,要结合自身所处的产业链角度来分析。我不太建议跨界抄底,相对来说风险较大,之前的金叶珠宝因油价暴跌放弃了海外油田和收购计划。”付尚说。(朗 月)