

新西兰“断奶中国”催生曲线出口

澳大利亚是新西兰唯一允许的婴幼儿奶粉出口地,一些在澳大利亚有渠道的代购商开始将奶粉先出口至澳大利亚,然后再运至中国

■ 本报记者 闻笛

日前,记者在国内某著名购物网站销售最好的新西兰婴幼儿奶粉品牌,纽迪西亚(NUTRICIA)可瑞康(Karicare)的官方旗舰店上发现,该品牌发表公告称,从2012年10月1日起对产品价格进行调整。而记者在其他不少代购可瑞康奶粉的网店看到,店主已经打出“限购2罐”、“限购6罐”等字样。在其中一家网店的页面,店主更提醒:“近期由于新西兰限制出口,Karicare奶粉采购紧张,每个ID限购6听。”也有网店表示:“预计新西兰1个月后才能正常发货回国。”

这一切都源于新西兰初级产业部在其官方网站上发布的一则声明,声明中宣布未来新西兰初级产业部将联合新西兰海关,展开共同行动遏制非法出口本国婴幼儿配方奶粉。新西兰方面表示,将对非法输出婴幼儿配方奶粉的公司和个人处以最高30万新西兰元(约合150万元人民币)和5万新西兰元(约合25万元人民币)的处罚,并酌情决定是否对其提出指控。

这十几年来,对于邮寄等“非法方式”出口的奶粉,新西兰相关部门始终睁一只眼闭一只眼。但是近几年在各种B2C、C2C等电子商务的促进下,中国国内的新西兰奶粉需求量和交易量成倍增长,这种“非法”出口越演越烈,甚至引发当地超市的奶粉荒。一位在国内某著名购物网站从事奶粉代购的梁先生向记者表示,受国内代购的影响,很多新西兰超市的存货总是很少,不少当地居民都开始抱怨很难买到婴幼儿配方奶粉,直到当地政府在很多超市推行限购,情况才稍有缓解。但是此前的限购只是限制每人每次的奶粉采购量,之前并未对邮寄奶粉进行限制。

奶粉限购或引发涨价风潮

虽然,新西兰初级产业部联络人Josie Vidal在回答媒体提问时也曾表示,到新西兰的游客可在随行李中带上少量奶粉,只要说明这些奶粉是自用或非用于贸易用途。但是此次限购依然会对中国国内市场造成不小的冲击。就此问题《中国企业报·中国食品报道》记者采访了奶业专家王丁棉。王丁棉表示,水货商遭到严打,不



CNS 供图

排除有“正规军”会趁此势头上调价格。不过,也有部分奶粉经销商认为,严打对正规渠道货品的价格影响很小,即使没有了水货商的冲击,正货奶粉的价格也不会有太大变化。然而,从长远来讲,一旦没有了水货价格作为对比,正规渠道的奶粉价格就有上涨的可能性。

“新西兰此次限制婴幼儿配方奶粉邮寄并不是限制其国内奶粉出口,其主要还是要保护奶粉出口利益,其次也适当保护本地人的利益。”中国科技产业投资管理有限公司分析员冯超群分析道。但是,受此影响网络上新西兰奶粉涨价趋势可能很快向实体店和商场正常进口奶粉蔓延。

业内人士认为,根据新西兰初级产业部这次的新政策,除注册代理商进口之外其他途径输入中国的新西兰婴幼儿配方奶粉都被认为非法,包括网络代购及亲友赠送等渠道,因此,无论以哪种借口,代购的途径都被堵死了。而我国官方也侧面验证了此次婴幼儿奶粉限购的影响。日前,国家质检总局动视司日前提醒国内消费者谨慎选择经邮寄途径的新西兰婴幼儿配方奶粉,避免因造成不必要的损失。由于目前进口自新西兰的奶粉,代购比商场出售的奶粉价格便宜15%—30%,通过网络代购进口奶粉

已渐渐成为不少中国妈妈的习惯。由于传统代购渠道的被阻断,这些奶粉的消费者不得不选择正常进口的新西兰奶粉,从而导致符合新西兰政府要求的经销商的产品需求量激增,价格上涨并拉动带动其他进口奶粉的涨价潮。”冯超群讲道,新西兰通过RMP风险认证限制供货商的量,将会导致我国国内从新西兰进口奶粉的供给减少,需求大于供给将会导致从新西兰进口奶粉价格上涨。

多方博弈或将代购进行到底

王丁棉表示,2008年以前中国奶粉品牌占据了六成以上的国内市场,外国奶粉品牌只占四成。但“三聚氰胺事件”后,中高端国产奶粉和进口奶粉市场占有率被颠覆,洋奶粉品牌在我国婴幼儿奶粉市场销售总额的比例提升至60%—65%。在一二线城市更是占领了绝对市场份额。而在其中,代购奶粉的市场非常巨大。

在记者采访中,不少在网络上销售新西兰奶粉的代购商都表示,目前海关的禁运已经开始,短期内估计都不会太乐观,目前只有很少量能通过EMS运输,但这样费用要上涨不少。

而有资质的代理商以及奶粉生产厂家对政府限制出口则表示欢迎。新西兰政府此次限制婴幼儿配方奶粉的行动,对其业务不但没有任何负面的影响,相反,由于海外代购的减少,可能还能提高其产品的销量。由此可以看出,此次新西兰初级产业部联合新西兰海关打击婴幼儿配方奶粉的代购,是奶粉贸易商、当地消费者与政府之间博弈的结果,而对那些已经习惯了在网络上购买新西兰奶粉的中国消费者却再次成为了博弈的旁观者。

几年前就开始从事海外奶粉代购的梁先生对记者说,目前国内奶粉代购已发展成“私人代购”与“代购商城”两类。其价格成本构成成为“当地产品价+消费税+代购服务费8%+国际运费(30元/罐)×汇率”,新西兰一罐奶粉售价是14—36新西兰元,在中国能卖180—215元,利润依然可观,他相信代购商仍将在“新政”下找到应对方法,如挂靠出口商或采取“蚂蚁搬家”方式。

不过,新西兰限制奶粉的“新政”还留了一个出口。澳大利亚是新西兰唯一允许的婴幼儿奶粉出口地,一些在澳大利亚有渠道的代购商开始将奶粉先出口至澳大利亚,然后再运至中国。由于增加了此环节,要增加10多元运费。



侨外美国 EB-5 新项目北京首发

10月11日,侨外集团佛罗里达高尔夫度假胜地项目主体三首发式在北京湾会高尔夫俱乐部举行。一直以来,侨外集团都是移民行业的领导品牌,尤其最近一段时间因“曼哈顿奢华平层别墅项目三天售罄”、“佛罗里达高尔夫度假胜地项目热卖”、“美国 EB-5 投资移民项目第五、六批全额还款”等耀眼光环而备受业内关注。此次佛罗里达高尔夫度假胜地项目主体三是侨外集团与美国移民基金强强联合推出的重磅投资移民项目。

中国金融数字文化城落户宁波

日前,“中国金融数字文化城”奠基仪式在浙江宁波举行。文化城以科研基地、上市旗舰基地、文化产业基地、综合商业基地、总部基地五大基地为主体,形成集休闲购物、观光娱乐、餐饮酒吧、高档商务办公及总部经济于一体的大型城市综合体。专家表示,“中国金融数字文化城”将科技、文化产业和金融资本相结合,提升科技、文化产业的规模化、集约化和专业化,拉动相关产业的全面升级。据悉,文化城占地面积680亩,首期投资50亿元,总投资额将达百亿规模,预计2017年建成,年产值500亿元。

爱奇艺《浪漫满车》上演第二季

日前,《浪漫满车》第二季启动仪式暨全国招募活动正式启动。该档节目源自风靡法国的恋爱交友真人秀《Date My Car》。2011年,爱奇艺向《中国好声音》、《中国达人秀》的版权方 IPCN 购买了这档节目的国内版权,并将其打造为“以车识人,为爱牵手”大型网络自制综艺节目《浪漫满车》。据悉,第一季在今年2月情人节上线后,在百度风云榜上创下了国内网络自制综艺节目的最好成绩。爱奇艺运营副总裁耿晓华表示,《浪漫满车》充分显示了网络综艺自制的巨大收视潜力及爱奇艺的专业节目制作能力。

唐山农产品展示交易会举行

近日获悉,中国现代农业商品博览会暨第五届唐山农产品展示交易会即将举行。该会议是由中华全国供销合作总社批准,中国合作贸易企业协会、唐山市人民政府、河北省供销社总社联合主办,中国食用菌协会、中国果品流通协会、中国农产品流通协会、中国农产品流通协会协办,会议将于2012年10月18—22日在河北省唐山举办。会议期间将举办项目发布、项目洽谈、项目签约等活动。

联合利华绿色基地落户眉山

近日,联合利华(四川)全球生产基地签约仪式在京举行,该公司全球最先进的绿色生产基地将正式落户四川眉山,这是继联合利华合肥和天津生产基地后的又一个世界级绿色生产基地。联合利华(四川)全球生产基地占地约400亩,一期洗衣粉产品项目投资金额近3亿元,预计产能将超过20万吨,未来将逐步考虑发展联合利华中国旗下的全线产品。四川生产基地将借助其区位和成本优势,发展成联合利华全球最大的生产基地之一。

环球企业领袖圆桌会召开

由《环球时报》及青岛市人民政府主办的环球企业领袖青岛圆桌会于9月20日在青岛召开。以“探寻未来经济”为主题,会议邀请了全球知名跨国企业高层和国际学者齐聚青岛,共同探讨新世界格局下以中国为代表的新兴经济体未来的走向以及发展模式。青岛市人民政府副市长刘明君介绍,青岛不仅拥有中国最大的集装箱、泊位、港口和集装箱吞吐量,还拥有中国海洋大学等全国30%的海洋科研机构,70%的海洋领域的院士、科学家,承担着50%的国家重点科研项目。

盈时携“四王吴辉”引领秋拍市场

近日,“王者归来—四王吴辉”与东方文艺复兴”专题研讨会在北京举行。著名鉴赏家、收藏家朱绍良与资深专业媒体评论家孙伟、北京拍卖协会秘书长刘尚勇、北京盈时国际拍卖有限公司副总经理周吉出席本次研讨会,在茫茫雅集著名主持人马丹妮妙语主持下,与会嘉宾深入探讨了“四王吴辉”艺术成就及其对东方文艺复兴的重大影响。这次四王吴辉六人,10幅精品的首度汇聚北京盈时,无疑将成为中国拍卖行业的鸿篇巨制。

六月鲜健康私房菜大赛落幕

“六月鲜健康私房菜大赛总决赛”日前落幕,来自民间的8位厨艺高手在北京健一馆一决高下,吸引了众多美食达人和烹饪爱好者前来捧场。主办方和企业相关负责人表示,欣和企业始终站在行业的最前沿,引领行业发展趋势,生产和提供优质的产品和服务,丰富人们健康快乐的饮食文化生活,体验由此带来的喜悦。举办私房菜大赛就是想让消费者在锻炼厨艺的过程中,表达对家庭的关爱,打造自己的幸福家庭。

恒安《步步为赢》进入最后角逐

近日,以“爱·改变生活”为主题的2012东南卫视“步步为赢”恒安大学生职场挑战赛在北京展开了最后角逐,三位进入决赛的选手在实战及临场创新的比拼过程中,充分展现了当代大学生的职场能力。经过三轮激烈PK后,最后的总冠军被24岁的来自西南民族大学学生范治宏夺得。据活动主办方恒安集团相关负责人表示,“恒安通过职场挑战赛的举办,希望切实帮助高校学子提升职场应聘及工作的技能,这也是恒安对大学生关爱最务实的体现。”

圣达非改写“T 动力”SUV 格局

在汽车销售“金九银十”期间,华泰汽车适时推出两款圣达非非导航版新品,一款配备的是1.8T涡轮增压发动机,另一款配备的则是有着高动力低油耗表现的4G94D新款发动机,排量2.0L。这两款发动机组成“双核”动力,将圣达非推上了10万元内动力最强且配置最为丰富的国际中级 SUV 宝座。圣达非 1.8T 导航版新品,售价 9.57 万元,比老款车型的 13.58 万元猛降了 4 万元,彻底改写了“T 动力”SUV 的竞争格局。此外,华泰汽车推出的圣达非 2.0L 汽油导航版,售价仅为 8.97 万元。

南京干道水西门隧道开挖

10月11日,中铁四局二公司南京城西干道水西门隧道开挖段正式开挖,标志着水西门隧道罗廊巷到建邺路段正式进入下部结构施工阶段。南京城西干道快速化改造工程北起古平岗立交,全线共设4座下穿隧道,终点接赛虹桥立交。4座新建下穿隧道采用明挖法进行分层开挖,并以深度2米为一个开挖阶段,以确保施工安全。水西门隧道全长1280米,开挖基坑深度17.6米,为四座新建隧道中开挖最深的一座隧道。据介绍,该隧道主体工程(水西门以北到罗廊巷段)将于2013年6月30日前基本完工。

云矿“双述管理”提升职工素质

近日,冀中能源邯矿集团云岭矿开展“岗位描述、手指口述”活动,使职工明确自己所承担的岗位职责、安全责任、具体标准,必须遵守的各项制度等,让上岗职工增强责任感和提高操作技能。该矿总结整理了井下生产、井下辅助、地面共百余个岗位的描述材料,工种涵盖采、掘、机、运、通等近30个岗位。教育科对全矿10个井下区队开展“一岗双述”演练情况进行督导。据了解,该矿每一个区队都确定了一名管理人员专职负责组织,并对当班演练情况进行讲评。

面粉生产企业开工率不足30%,整个行业利润率仅为3%—5%

面粉加工产业亟待整合

■ 本报记者 闻笛 赵璐

目前我国面粉加工行业存在缺乏行业引导,致使出现重复建设,盲目改建扩建,统筹布局不合理等主要问题。整个行业利润率仅为3%—5%。作为中国粮食行业协会副会长,五得利董事长丹志民日前在接受《中国企业报·中国食品报道》记者采访时表示。

据统计,2009年面粉加工业产品销售收入1558.1亿元,利润总额26.3亿元,销售收入利润率仅为1.7%,在粮油加工行业中利润率最低。

“不仅如此,面粉加工企业开工率也严重不足。”丹志民告诉记者,目前我国面粉生产企业的开工率尚不足30%。整合将是中国面粉加工行业未来一段时间发展的主要特征,对中国面粉市场规范安全发挥至关重要的作用。

数据显示,上世纪60年代到90年代,美国的面粉加工企业从423家减少到195家,法国从1400家过渡到730家,日本从1000多家减少到119家。整合后,设备开工率分别从70%、40%和35%提高到93%、80%和80%。

丹志民介绍说,中国面粉加工业同很多食品制造业一样,存在“小、散、乱”的问题。像五得利这样的行业老大,在全国的市场占有率也只有10%左右,产业集中度很低。“这主要是由于面粉加工这个行业的准入门槛很低,而且地域性很强,目前的情况下,几万元购入一台磨面机在田间地头就可以开一个面粉加工厂”。

近年来,虽然国内面粉加工业发展势头平稳,企业规模不断扩大,但小麦加工行业同质化竞争现象严重,仅是产能的扩张,特别是面粉领域,产品结构单一,“大路货”比重较高,产品附加值低,缺少市场认可的知名品牌和拳头产品,市场竞争力不强。

值得关注的是,随着外资企业进军国内谷物成品粮市场,行业竞争日趋激烈。据统计,截至2009年末,益海嘉里已拥有120万吨小麦加工能力。据业内人士预计,到2013年,其新增、新建小麦加工能力可能达630万吨,将超过河北五得利集团。同时,外资企业在产业链建设方面起点高,准备足、动手快,国内众多中小企业仍停留在“以购定产、以产定销”的层面,抗风险能力较弱,内资面粉企业面临强劲的对手。

河北省人民政府下发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》显示,益海嘉里石家分公司由河北省粮食产业集团有限公司、益海嘉里投资有限公司和丰益-ADM面粉投资私人有限公司共同出资1亿元人民币注册成立,总投资2亿元。该公司自2007年12月底建成投产以来,目前已经形成了日产1000吨的面粉生产线和日产600吨花生油的生产能力。

河北辰辰面粉业老板赵辰辰向记者回忆道,在益海嘉里到达前,河北省粮油批发交易中心的交易方式很灵活,每一次拍卖国家储备粮食,可以随时付钱去拉粮,企业并没有太大的负担。而益海建成投产以后,赵辰辰说,到该交易中心拍下来的粮食,一个单子的数额就要达到5000吨甚至10000吨,要求一个月必须付清货款,两个月内必须出货,否则没收定金,对企业影响很大。

可以说外资的进入,对国内目前的面粉加工行业冲击非常明显。“我敢断言,100吨以下的根本就活不下去,今年年底垮完;300吨以下的,3年后你再来看看还剩下几个。”在接受《中国企业报》记者采访时,河北五星面粉业的杨新良不无忧虑地说道。

面对中国面粉行业存在的问题,丹志民对记者讲,我们的行业还需要进行进一步的整合,深入淘汰落后产能,使整个面粉行业更加规范有序,从目前主要表现出的价格竞争,上升为品牌、价格、服务的综合竞争,并打造一批知名度和影响力较高的品牌,这对国家稳定市场会形成很大的主力,也能为社会提供更安全更营养的产品。

拿利润换份额

联想登顶暴露增长极限

■ 本报记者 李志豹

联想终于如愿以偿。全球著名市场调研公司Gartner10月11日发布的今年第三季度PC行业报告显示,联想的PC全球市场份额上升至15.7%,超过惠普0.2个百分点,首次成为全球第一。但是摘得冠军桂冠似乎并没有让联想异常激动与兴奋。网上有消息称,联想甚至取消了之前计划举行的庆祝活动。

这其中的原因之一是联想的这个全球PC第一还没有得到公认。另一家知名市场研究公司IDC在同一天发布的PC行业报告中依然把惠普排在了第一位,联想以15.7%的份额落后惠普0.2%屈居第二。

事实上,两家略有不同的排名并不影响联想在全球PC市场的领导者地位。对联想而言,迎接摆在面前的新挑战越来越紧迫。在低利润率与消费趋势兴起的背景下,很多传统PC厂商已经或者正在酝酿转型。

而联想在此番转型中并没有占到什么优势。对于联想提出的PC+战略,中投顾问IT行业研究员王宁远告诉《中国企业报》记者,联想面临的挑战大于机遇,转型前景尚有待进一步观察。

在日前的一次媒体沟通会上,杨元庆表示,成为第一的意义是它能极大地提升联想的品牌。

事实确实如此。从PC业务代理到全球PC老大,联想的品牌发生了翻天覆地的变化。当然,登顶全球PC行业老大也让联想付出了巨大的代价。联想不惜用利润换取市场份额。

Gartner的报告称,联想全球市场份额的持续增长,一个重要原因在于联想的PC产品价格较低。

低价也意味着低利润。联想公布的一季度财报显示,公司的运营利润率仅为1.4%,而相比之下,惠普的这一数据是7.4%,戴尔是6.2%,甩掉PC业务后的IBM为27%。

有业内人士指出,1%—2%的利润率对于产品线单一、PC业务占比较高比的联想来说,不是健康状态。

与此同时,联想还要面临更坏的行业环境。市场研究机构近日发布报告预计,2012年全球PC销售量将约为3.487亿台,比2011年下滑1.2%。同时,机构预测今年平板电脑销量将增长90%,达1.24亿台。

或许这是预见到了传统PC市场增速将放缓,惠普、戴尔等主要PC厂商已经转型。的确,传统PC领域里的规模优势绝不是联想可以依赖的核心竞争力,联想接下来的考验便是在新的潮流中打造新的竞争优势。

然而,联想PC+战略面临的挑战相当严峻,“手机和电视的生产营销模式与PC有很大的不同,核心技术还没有掌握。”王宁远对《中国企业报》记者表示,另一方面,市场竞争激烈,苹果、三星作为移动端市场龙头,实力强大,联想难以跟其抗衡。

美国投资公司Evercore Partners数据显示,苹果iPad将继续统治全球平板电脑市场,今年的销量将达到6900万台,市场份额超过60%。而联想平板电脑乐Pad自2010年1月正式发布以来,其总销量仅为100多万台。