

奶粉进药店 利润低致合作艰难

奶粉毛利率远低于保健品和药品,快速的流转加上渠道各个环节导致奶粉零售的低利润,是药店不欢迎奶粉销售的主要原因

■ 本报记者 简笛

在印度尼西亚巴厘岛举行的亚太经济合作组织领导人非正式会议(APEC 峰会)期间,新西兰总理约翰·基向中国国家主席习近平通报了新西兰方面处理恒天然集团乳制品质量问题情况,表示将采取严格措施确保产品质量。

登上 APEC 峰会这个舞台,可见国家对婴幼儿奶粉问题的重视已经达到了一个前所未有的高度。对于国家规范婴幼儿奶粉市场的重要举措,“奶粉进药店”的话题也在近期格外引人注目。

试点大幕即将拉开 电子标签引人关注

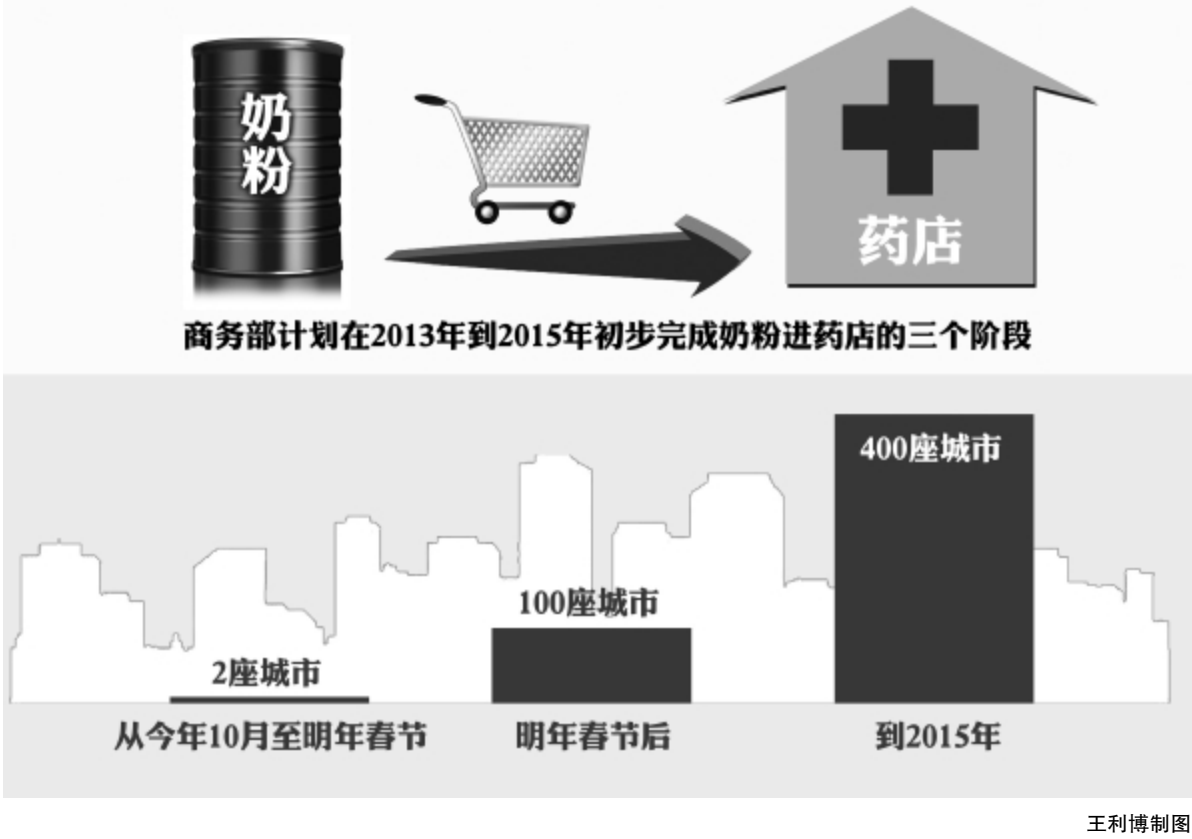
十月初,有业内人士向《中国企业报》记者表示,商务部方面近日已首批选定了 10 家进药店销售的奶粉品牌,并确定蒙牛、惠氏分别代表国产和“洋品牌”在 10 月 17 日和 21 日举行发货仪式。记者了解到,这次安排源于我国 6 月公布将试行药店专柜销售婴幼儿配方乳粉制度,以严管奶粉质量和恢复消费信心,北京和江苏两地市场将在月底对此“试水”。

据了解,商务部计划在 2013 年到 2015 年初步完成奶粉进药店的三个阶段:从今年 10 月至明年春节,完成在北京和江苏试点;明年春节后,在试点的基础上,选择 100 个消费能力强的城市扩大试点,完成 1 万家店的投放;到 2015 年,再投放 1 万家,扩大到 400 个城市。

对此,蒙牛方面表示,将坚定地支持“奶粉进药店”的政策。蒙牛相关负责人表示:“我们一方面正在积极开展前期准备工作,同时也随时密切关注有关细则的出台,以便将工作准确地落到实处。在渠道方面,蒙牛首先是依托国家统一拓展渠道。同时,在河南、湖南地区,蒙牛也正在联络一些区域连锁药店。”

同时,也有业内人士向记者透露,“蒙牛首批药店渠道奶粉将在内蒙古的和林格尔生产基地贴上专用标识发往北京。”对此说法,日前蒙牛联系人向《中国企业报》记者确认,10 月 17 日确实有一个为进药店而贴新标的安排。而美赞臣等企业也表示,目前正在关注国家有关“奶粉进药店”的相关事宜,但目前没有更多的信息可以提供。

据了解,奶粉进入药店,是为了提升奶粉在销售流通等环节的管理,同时要求药店严格把关;也是倒逼乳粉企业实行依据药品的管理模式,逐步完善婴幼儿配方乳粉行业准入、全程监管和企业退出制度,提升我国国产奶粉的质量。



王利博制图

不过,此前有媒体报道,对于“奶粉进药店”的时间表,工信部、食药监管总局等部门态度一直不甚明朗。而系列安排的成效有多少,包括消费者和专家在内仍存有疑惑。

奶粉当药卖效果如何 乳企药店需要磨合

10 月上旬,记者集中走访了北京不少连锁药店,例如,北京全新大药店王府井、安定门店及几家永安堂药店,暂时仍没有开售奶粉。在记者走访的药店中,仅有西单金象大药房和同仁堂有奶粉销售。走进西单的金象大药房,记者一眼就见到一面售货柜台上,摆放着雀巢、雅培、合生元、美赞臣等国外品牌的罐装婴幼儿奶粉,价格从一百多元到四百多元不等。值得注意的是,在药店中销售的十几种奶粉中并没有国产品牌。对此,药店工作人员说:“现在孩子还是吃进口奶粉的多,美赞臣、雅培,各种牌子都有人买。”而在金象大药房隔壁的同仁堂卖的只有雀巢奶粉。

在金象大药房,记者发现这里卖的奶粉在包装、产品质量上和超市销售的奶粉没有区别。记者对比了药店里的奶粉和母婴店奶粉的价格后,发现在金象大药房里销售的奶粉比超市和母婴店里的价格稍低,但药店的销售人员告诉记者,奶粉的销售情况并不乐观。当天,记者也发现,在记者停留药店的那段时间内,没有奶粉购买者的身影。

据了解,北京首批 20 家试点药店,预计在 10 月 26 日左右开始售卖婴幼儿奶粉,这些药店的位置主要在四环以内。而据商务部中国国际贸易学会副会长许京介绍,未来试点进入药店的奶粉,将通过自动售货机来销售。“由独立的第三方按照医药类的标准进行配送,同时这个机器会自动识别每一罐奶粉的真假,如果是假的话,装完以后门会自动关不上,即使真的有可能装进去的话,消费者在刷卡以后还有三秒钟,机器会自动识别真假。”许京如是说。但是在采访中,记者尚未发现自动售货机销售奶粉。

新渠道能否避免老问题 传统渠道仍是主流

对此,乳业专家、广东奶业管理协会顾问王丁棉也表示,“商品能够上市销售都是通过政府相关部门检测的,不管是到什么场所售卖,产品本身的质量并不会存在差别。”此外,他担忧药店和医务系统之间的千丝万缕的联系。之前“第一口奶”的报道已显示经销商、生产商已渗透到医务渠道了,这种情况三令五申都“堵不死”。如果奶粉进了药店,经部分医生的推荐,有机会再为这种违规的联结提供土壤。

一位药店负责人就向记者表示,药店是按照药品的高毛利率来考核的,但是奶粉却是以低毛利率为主的快速消费品,由于奶粉毛利率远低于保健品和药品,快速的流转加上渠道各个环节导致奶粉零售

的低利润,是药店不欢迎奶粉销售的主要原因。而私有制药店必定要以利益最大化作为追求目标,质量与利益很难行进在同一条跑道上,因此奶粉企业与药店的谈判过程非常艰难。

有奶粉企业人士也向记者表示,食品与药品、保健品相比,第一是销量很大;第二是渠道分散。“药店覆盖面不如商超和母婴店广,这个因素会使企业更加慎重选择渠道。”不少配方奶粉企业负责人都表示,婴童店销售额占到其总销售额的 50% 以上,有的达到 69% 左右。今后婴童店依旧是销售主力渠道,药店只是补充。

据全球领先的市场研究公司 AC 尼尔森最新数据显示,2013 年上半年,婴童店渠道占据了全国婴幼儿配方奶粉市场 50% 的销售份额。近年来婴童店产业快速发展,成为婴幼儿配方奶粉销售的主要渠道之一。合生元 CEO 罗飞曾公开表示,婴童店销售额占到合生元总销售额的 69% 左右,而传统商超只有 23%,药店也有几个百分点。而根据长江证券此前发布的数据称,贝因美公司在今年初就拥有 2 万家左右的母婴渠道终端。

不少市场人士认为,药店作为第四个渠道加入销售竞争,或将引发奶粉销售渠道新变局。合生元相关负责人对此并不赞同。在接受《中国企业报》记者采访时,合生元 CEO 罗飞直言,国家鼓励奶粉进药店销售,不过乳企未来要保持销售快速增长还将倚重婴童店。

稀土收储时间悬疑 大企业或从中套利

■ 本报记者 张龙

近日,有报道称国家百亿吨稀土收储计划将于 10 月份开启,但中国稀土学会专家组副组长徐广尧告诉记者:“本来在 6、7 月份要进行收储工作,但一直没定下来,收储哪个品种,以什么样的价格,涉及哪些公司,都还没最后确定,还要和相关单位进行讨价还价,但收储的相关工作已经开展了。”

据徐广尧介绍,此前有一次稀土收储工作就推到了第二年的春节左右才开始,“能否 10 月份开展收储工作,还要看工作的进展情况。”

包钢稀土内部人士告诉记者:“包钢稀土国贸公司下面还没有接到具体的收储实施办法。我感觉要和稀土交易平台配合完成。”

有稀土企业人士称,无论收储工

作怎么运行,受益者总是大企业。

收储提振信心 供过于求严重

稀土圈内人士普遍认为,目前稀土行业供过于求的情况较为严重,稀土收储可以让一些企业获得收益,提振一下市场的信心。

徐广尧告诉记者,目前稀土产品库存量很大,按照他的估计,目前库存量相当于 1 年的产量(计划量),在 10 万吨左右。

工信部副部长苏波在今年 4 月 21 日召开的“中国稀土行业协会会员大会”上表示,2012 年稀土矿产品计划 9.38 万吨(以稀土氧化物计),实际生产 7.6 万吨;稀土冶炼分离产品计划 9.04 万吨,实际生产 8.2 万吨。不包括非法产量。

中国是稀土资源大国,占据全球 23% 的总量,却承担了世界 90% 以上的市场供应。目前全球稀土产能包括私矿在内大约为 20 至 30 万吨,而全球对稀土的需求量是十几万吨,供应量远远高过需求量。

Wind 统计显示,稀土永磁板块 32 家上市公司今年上半年合计盈利 25.56 亿元,与 2012 年同期盈利 48.46 亿元相比下降 47%;而产能过剩加上库存缓慢,导致上市公司应收账款同比上涨三成。

32 家稀土板块上市公司中,5 家亏损,27 家保持盈利,但盈利普遍下滑。根据 Wind 统计数据,32 家公司上半年实现营收 1235.5 亿元,同比仅增加 1.4%;实现净利润 25.56 亿元,同比下降 47%。

中国有色金属协会会长陈全训曾表示,稀土产能过剩较为严重,产

能利用率不足 40%。中国稀土协会会长干勇说,目前,我国稀土永磁材料产能 30 万吨,年产量 8 万吨左右,产能利用率不到 30%。

有稀土企业人士告诉记者,对于过剩,要分两方面来看,那些大企业,资金雄厚,正在逐步打造产业链,过剩对他们影响并不大。那些小企业和私矿,形势不对的时候,开工一个月,停产半年都是可以的,他们已经很小翼翼了,过剩的冲击也是能接受的。过剩更多的应该是指规划产能是过剩的。

收储成赚钱的工具

上述稀土企业人士告诉记者,稀土行情不好,国家来买单,大企业只会赚钱,不会亏钱,而且收储的价格要高于市场价格。(下转第十二版)

追踪



在美诉奥巴马案被驳回

三一集团将继续上诉 持久官司成定局

■ 本报记者 张龙

三一集团在美国起诉奥巴马一案止步不前。

华盛顿联邦法院周三驳回了三一关联公司罗尔斯公司对美国总统奥巴马的起诉,此前这家公司称奥巴马叫停了其在美国建设风力发电场的计划。

三一集团宣传部部长施奕青 11 日向《中国企业报》记者表示,对此结果有准备,下一步将会组织律师再次进行上诉。施奕青称,罗尔斯方面不认同联邦地方分区法院批准政府撤案动议的这个判决。罗尔斯律师团正对长达 29 页的该判决进行解读分析以准备向联邦上诉法庭就上述判决提出上诉,并期望法律的尊严和其合法权益得以维护。

曾参与该案的国际诉讼索赔专家郝俊波也向记者证实,肯定会准备上诉。

“按照美国的法律,再次上诉的话,美国方面还有一个再审查程序,法院会据此认为是否接受上诉。按照以往经验,这样的官司接受上诉的话,也要打很长时间。”郝俊波告诉记者。

据了解,三一起诉奥巴马一案起于去年,由于奥巴马以涉嫌威胁美国国家安全为由,对罗尔斯在俄勒冈州的风电项目签发了总统禁令,随后,三一将奥巴马告上法庭。今年 2 月,此诉讼曾遭遇过一次“被驳回”,但保留了奥巴马违反美国宪法第五修正案中遵守正常法律程序的投诉,而这正被三一看做是其最核心诉求。

今年 2 月 22 日,该案件在美国被法官决定正式受理。尽管三一方面的大部分诉求被美国法院驳回,但美国法院就程序正义认定,认为对三一方面“总统未经过应有合法程序判决导致剥夺私有财产”的诉求有司法审查权。7 月 11 日,三一及关联公司罗尔斯公司起诉奥巴马和美国海外投资委员会一案展开二审庭审。

10 月 9 日美国法院称,三一风电项目在被奥巴马叫停之前已经经过了足够的程序,而且,该公司在收购这些风电场之前并没有寻求得到美国的批准,奥巴马叫停罗尔斯项目的决定,是听取了美国海外投资委员会的建议。因此,法院判决批准政府的撤案动议。

此前,罗尔斯公司称,由于奥巴马的禁令,该公司损失了大约 2000 万美元。

商务部国际贸易经济合作研究院研究员梅新育曾公开表示,不管此案法庭判决胜负如何,都已经产生了有利于在美中资企业的正面效果,因为美国即使最终还是判决三一败诉,也会汲取教训,以后会更尊重中国企业合法权益。

近年来,中国对美直接投资增长很快。2006 年,2007 年中国企业对美直接投资 1.9834 亿美元、1.9573 亿美元,2008 年到 2012 年分别为 4.6203 亿美元、9.0874 亿美元、13.0829 亿美元、18.1142 亿美元、40.4785 亿美元。

《旅游法》火热 旅行社冷清

小旅行社 遭遇“无团可接”

■ 本报记者 董秋彤

刚刚过去的这个十一黄金周,对于刚刚实施了新《旅游法》的假日市场来讲,可谓几家欢喜几家忧。喜的是全国旅游人数继续大幅增长,各旅游景点依然赚了个盆满钵满;忧的是旅行社因新法规定不得以低团费或零团费招揽游客,收客量较往年明显下滑,业务萎缩已成不争事实。

有专家表示,新《旅游法》的实施给旅游市场带来了新气象,但在整治旅游市场恶疾的同时,也必将给旅游行业带来血雨腥风的变革。

旅游市场生存空间变窄

据国家旅游局发布统计数据显示,今年“十一”长假期间,国内出游人数高达 8071 万人,比去年同期增长 26.2%。然而高增长的旅游市场背后是以自驾游和自由行为主要支撑的旅游行为,旅行社的团队游则由以往的 70%,急剧下降到目前的 30%,一些小的旅行社甚至到了“无团可接”的地步。

记者在日前走访北京一些旅行社门市部中,发现除了有几个工作人员坐在里面外,这些店无一例外大都没有什么客人前来咨询,甚至看到记者进来,这些工作人员也都没什么表情。当记者说明来意,问询旅行社最近生意如何时,一位店员才表示:“你都看见了,没什么客人。”记者又问这是跟刚过完节有关呢还是跟《旅游法》有关?店员表示:“都有关系。”记者追问公司在《旅游法》出台后有什么具体措施吗?这位店员神情冷淡地说:“有,公司会组织培训。”

这位店员的心理状态显然在某种程度上反映了他身后的旅行社当下的处境,在尝惯了低价团所带来的好处后,突然的门票罗雀让他和他身后的公司都显得有些不太习惯。

事实上,旅行社价格的陡然上涨是造成参团出游人数急剧下降的根本原因。

(下转第十二版)