

可口可乐全球净利下滑 碳酸饮料巨头遇瓶颈

■ 金晓岩

如何让消费者手中紧抓自己的可乐瓶，曾经风靡全球的碳酸饮料巨头们，如今陷入前所未有的彷徨。2月12日，全球碳酸饮料巨头可口可乐对外公布了其2014年的业绩情况。其中，整体全球市场的营收和净利润分别下降2%和17%，其中，第四季度净利润更是下滑了55%。

包含中国市场的亚太区，是可口可乐的重点市场之一，多年来一直是收入贡献增速较快的市场，然而财报显示，2014年第四季度亚太市场总体营收降幅为10%，降幅最为明显。“水能载舟亦能覆舟”，碳酸饮料增长遇到瓶颈，可口可乐如果想一直保持不败，如何找到新的利润增长点？

业绩陷焦灼

根据可口可乐发布的全球业绩报告显示，在截至2014年12月31日的这一财季，可口可乐净营收为459.98亿美元，比2013财年的468.54亿美元下滑2%；归属于公司股东的净利润为70.98亿美元，比2013财年的85.84亿美元下滑17%，其中，第四季度净利润下滑尤其严重，为55%。

从饮料行业的大背景来看，过去几年，软饮料行业的增速就有所放缓，而新兴的茶饮料、咖啡饮料、运动功能型饮料相对来讲增速较快。虽然可口可乐四季度营收和净利润都下滑，但依然有分析认为，上述数据已好于分析师的预期。

增速放缓态势从2011年开始凸显。公开数据显示，可口可乐2011年营收和净利润分别为465.42亿美元和85.72亿美元，分别较上年增长33%和下降27.4%。此后在2012年出现缓慢增长，营收和净利润分别较上年增长3%和5%；2013年营收和净利润分别为468.54亿美元和85.84亿美元，较上年下滑2%和5%。

可以看到，除了2012年有缓慢增长之外，近三四年内，可口可乐业绩整体均呈现放缓状态。

在此次2014年业绩发布之后，可口可乐CEO穆泰康便与一众国际高管与华尔街分析师在美国举行了业绩会议，解读最新的经营情况，但对上述全球业绩增速下降的原因并没有做具体说明。

同属碳酸饮料巨头的百事可乐目前还没有公布2014年的全年业绩，但在其公布的第三财季财报显示，得益于旗下表现良好的快



餐和包装食品，第三季度调整后每股净利润从2013年同期的1.24美元增至每股1.36美元。营收从2013年同期的169.1亿美元增至172.2亿美元。

“无论可口可乐还是百事可乐2014年增速都已放缓，尤其是可口可乐可能比百事可乐还要严重一些，因为主品类碳酸饮料下滑比较快，而且基数大，所以全球市场出现业绩下滑。”中国食品商务研究院研究员朱丹蓬对记者表示。

亚太增长放缓

从日前发布的财报数据可以看到，在2014年第四季度，可口可乐净利润下降55%，引人注目。

实际上，在2014年最后一个季度，除了北美净营收实现2%的增长之外，欧亚非、欧洲、拉丁美洲降幅分别为4%、2%和1%。尤其是作为五大区之一的亚太净营收更是出现10%的下降，下降幅度最大。

在亚太区中，中国市场是不容忽视的一部分，2013年可口可乐财报数据显示，中国区在亚太区营收中占比38%。

可口可乐在2014年财报中披露，纵观亚太区第四季度销量增长方面，印度保持了一

定的高个位数增长，但部分抵消了日本1%和中国3%的下降。

对此，可口可乐大中华区公共事务及传播总监赵彦红对记者解释称，公司做饮料要看平均值，第四季度中国区出现销量下降是整体行业环境大势所趋，有气候、价格和市场等多重不确定因素影响。

“通过创新的市场营销和优秀的执行，可口可乐中国2014年在汽水领域保持了销量和市场份额的增长。除了销量和市场份额之外，中国区营收和净利润也都实现了一定增长，但不方便透露具体数据。”赵彦红在接受记者采访时表示。

那么，未来的可口可乐如何持续性地刺激中国市场业绩增长？可口可乐一位内部人士透露，2015年公司 will 再度推出一个令人“兴奋”的计划，从今年2月-9月，不仅在中国，在全球各个市场都将和消费者进行互动，这将是新的一个有望提高业绩增长的动作。

可乐之外的新刺激

实际上，为了缓解碳酸饮料增长天花板，可口可乐也推出了额外的多项应战准备。

据了解，可口可乐2014年旗下新增3个年销售额破10亿美元的品牌，而这3个品牌

Management 务实管理

3

深圳代工厂：基因突变进行时

在深圳，部分工厂已经开始摆脱纯粹代工的基因，有了针对生产环节的研发实力和工艺改进能力，“千万不要再小看这些工厂”。



自从度过了迷茫期，王雄辉又开始时不时泡在工厂里，与驻厂的硬件工程师们插科打诨。不像很多人厌恶工厂的环境，由于在深圳的第一份工作就驻厂了大半年，他对这些轰鸣的机器倒是有几分喜欢。当然更重要的是，“多跑几趟工厂，就能想明白产品上的很多问题。”王雄辉对记者说。

王雄辉是深圳欧瑞博电子有限公司CEO，欧瑞博2011年开始主攻智能家居领域，产品有智能开关、插座、燃气报警器、智能遥控器等，以及智能平台ViHome。如果你出门忘了关空调，可以在手机APP上远程关闭；如果你在夜里起床，也可以在手机APP上滑动一个圆圈，让家里的灯光缓慢亮起。

在他看来，深圳是中国最适合硬件创业的地方，不仅因为这里有完整的硬件供应链，更重要在于这儿的工厂也越来越给力，他们已经开始远离纯粹代工的时代，开始有了针对生产环节自身的研发实力，“千万不要再小看这些工厂。”王雄辉说。

王雄辉是广东梅州人，出生于农村买不到材料并没有阻挡他对物理的热爱，往往坐公交跑四五十公里去县城买电路板，以至初中宿舍的床底都堆满了电路板。

王雄辉以前被工厂拒绝了很多次，2011年还没有智能硬件的概念，多是在谈物联网。“那时候我们做智能开关，根本没有工厂愿意接我们的单。”王雄辉向记者说，由于传统开关大部分是机械式，强电就可以，但是智能开关里面又有传感器，又有信号发射装置，就得再考虑弱电，加工工艺一下子变复杂了很多。再加上订单量不大，没有工厂愿意做。

“那时候的工厂主要接海外订单，纯粹是代工，很多设施都不完善。比如智能开关最后的测试阶段需要联网，那时候大部分工厂都还没法实现联网测试。”王雄辉说，那段时间发生了很多与工厂扯皮的事情，比如对方不愿意投入资金去改进一些工艺，但是很多问题都出现在了生产环节。

碰了一鼻子灰的王雄辉干脆在龙岗区租了一个两千平方米的厂房，自己做了一条生产线。不过，近年来随着代工厂原本订单的萎缩和整个市场对智能硬件潜力的认可，逐渐有代工厂主动找王雄辉合作。包括富士康针对智能硬件的InnoConn团队也主动寻求合作，这在以前是不可想象的。

在产品方面王雄辉曾吃过不少苦头。2012年欧瑞博推出了一款“智能控制主机NET818”，其功能可以用“大而全”三个字概括，既是智能路由器，也能实现对灯光、空调、电视等家电的自由控制。虽然耗费了很大精力研发，但真正投放市场后用户完全不买账。这款产品的失败也令欧瑞博举步维艰，一度差点发不出工资来。

“那些天我经常失眠到五点，完全睡不着。我感觉我的产品思路不清晰，很多问题没有想明白，怎么想都不对的感觉，很不好。”王雄辉对记者说，那时的迷茫也与整个大环境不明朗有关，当时与智能沾边的东西都还比较空，比如智能交通、智慧城市之类，没有实际落地的产品。到了2013年，智能硬件的概念开始逐渐落地，你能在深圳看到很多创业团队把一些小产品生产出来了，这也给王雄辉很大的启发。

经过这次教训之后，王雄辉转变方向，不谈入口，专注于做好产品，“产品只有卖出去才有用户，有用户才有市场，这样才能去谈以后的事情。”王雄辉说，抛弃了大系统集成的路径后，欧瑞博打碎了原本的产品线，争取在碎片、多场景中满足长尾需求。（刘一鸣）

浙江丰利超微粉碎设备进军俄罗斯

日前，国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司生产的一套QWJ气流式涡旋微粉碎机，经专程前来公司的俄罗斯客商现场试机、验收合格，发往俄罗斯。这是丰利公司继CWM-80型超级涡流磨销往俄罗斯的又一种超微粉碎设备受到俄罗斯客商的青睐，设备将用于蔬菜、干果、可可壳等食品的超微粉碎深加工。

为了改变国内尚无集粉碎与气流分级双重功能于一体的微粉碎机现状，满足市场对高档超微粉碎设备的需求，该公司研制成功QWJ气流涡旋微粉碎机。这是一种立轴反射型粉碎机，能同时完成微粉碎和微粒分选两道加工工序，适合加工各行业莫氏硬度4-5级以下的多种物料，不停机可任意调节细度，产品粒度均匀，细度高达10-5微米，特别适合加工热塑性、纤维性物料，适用于化工、医药、饲料、塑料、橡胶、烟草、食品、农药、非金属矿等行业的超细粉碎，是一种高细度、低噪声、高效率的节能理想型粉碎机。目前，该产品畅销全国30个省、市、自治区，远销东南亚等10多个国家和地区。

新开发的超级涡流磨粉碎机，结构原理先进，适用于无机物、有机物的通用粉碎，拥有世界上最先进的机理—超声波粉碎和喷射功能，能产生高频振动，连续工作，具有同时进行干燥和粉碎的双重功能。它不但粉碎率高，粉体粒度细，能耗小、噪声低，还能自动调节细度。广泛适用于化工、农药、染料、助剂、医药、食品、饲料、非金属矿、各类塑料、有色金属（镁、锌等）以及国防尖端技术等各个行业的不同领域，尤其对特殊物料和热敏性物料的粉碎，能加工一般微粉机难以粉碎的韧性、纤维性、热敏性和含水较高的潮湿物料，解决了常温下对各类塑料、橡胶、聚乙烯等有机物料的超细粉碎。

成败皆萧何：“神秘”佳兆业从兴旺到没落的背后

2013年，佳兆业居然从老大哥万科手中，夺走了“深圳单体项目销量”和“总销量”双冠王的桂冠。然而，这一切却又在佳兆业上市五周年之际，随着深圳政府一纸莫名其妙的锁盘通知戛然而止，佳兆业瞬间从一家上市公司走向了濒临破产的边缘。回首佳兆业上市后犹如过山车般的五年，充满了各种神秘。

■ 伊森

佳兆业发展史中的前十年可谓波澜不惊，外界对其的印象只是一家中等规模的开发企业，至多只能算是深圳区域内的品牌房企而已。

但自2009年，佳兆业登陆港股之后，一切发生的改变，短短五年的时间，佳兆业从一家区域性房企一跃成为了具有全国知名度的开发企业。

到2013年，佳兆业居然从老大哥万科手中，夺走了“深圳单体项目销量”和“总销量”双冠王的桂冠，2014年则蝉联了这两项殊荣，成为深圳地区当之无愧的龙头企业。

然而，这一切却又在佳兆业上市五周年之际，随着深圳政府一纸莫名其妙的锁盘通知戛然而止，佳兆业瞬间从一家上市公司走向了濒临破产的边缘。

旧改专业户

在最新出炉的“中国房地产企业百强榜单上”，包括绿地、万科、恒大、碧桂园等在内的多数房企，无一不是采取快速开发、快速销售的高周转模式，但在这个模式下，多数房企的利润率却不断下降，在过去的几年间所谓用利润换规模的高周转模式一直在业界颇受争议。但佳兆业却成为了其中为数不多的例外。

2014年8月20日，佳兆业发布了中期业绩。从数据统计可以看出，虽然佳兆业营收出现了微跌，但毛利率、利润却增长较快。尤其是毛利率，40.3%的水平远远高于万科、



碧桂园等同样定位于高周转的房企。

对此，业界的评论认为，佳兆业之所以能在营收下滑的同时，利润率特别是毛利率却得到显著提升，主要得益于旗下项目特别是深圳的项目多为利润率较高的旧改项目。

而佳兆业2014年半年报中也显示，上半年已入市的城市更新项目对集团年度销售额有重大贡献。

数据显示，2013年入市以来的深圳佳兆业城市广场一直雄踞深圳市单盘销售冠军宝座，该项目对2014年上半年部签约销售贡献达到16.3%，销售均价为人民币24500元每平方米，为企业带来稳定现金流的同时，保证公司利润率的提高。

而包括佳兆业原董事局主席郭英成在内的多为高管在多个场合公开表示，佳兆业未来增长的主要动力将来自高利润旧城改造项目的贡献，并在未来将拥有盈利能力更强的旧城改造项目。

至此，佳兆业也在深圳业内获得了“旧改专业户”的称号。

成败皆萧何

然而，当时的佳兆业万万没想到，旧改这个“吸金”利器，最终成为了佳兆业的闹剧。

一位深圳房地产业界资深人士告诉记者，与国内其他城市的旧改模式不同，深圳没有设立“城市投资”一类的国有企业专门负责旧改动迁，而是从一开始就采取了市场化的手段。

但这样的模式很快遇到了瓶颈，一方面，土地匮乏的深圳寸土寸金，房企想拿地

而不得；另一方面，按照上面的大法规，旧改项目被房企整理好后，还必须被进行招拍挂。拆迁房企所扮演的只是一级开发商的角色，耗时耗力但收益微薄，这导致房企对待旧改项目非常消极，深圳市政府想推进旧改而不能。

为解决上述矛盾，2009年10月，深圳市政府颁布了《深圳市城市更新办法》(简称“办法”)。《办法》第35条规定：“拆除重建类更新项目的实施主体在取得规划许可文件后，应当与市规划国土主管部门签订土地使用权出让合同补充协议，或者补签土地使用权出让合同，土地使用权期限重新计算，并按照本办法规定补缴地价”。该条款使得《办法》最大的突破就是让旧改项目绕开上述法规，将协议出让合法化。

上述人士表示，这样的做法虽然在一定程度上解决了面临的问题，但新的问题在于，旧改土地直接进行协议出让，而没有进入招拍挂的市场环节，为以后的权利寻租以及腐败埋下了伏笔。

例如一个让外界生疑的地方在于，在过去几年佳兆业发布的年报和公告中，对于旗下几个旧改项目的拿地细节鲜有披露。

对于正发生在佳兆业身上的一切，深圳多数业内人士表示，从表面看来，佳兆业事件似乎是一个意外，但在更深层次上面，佳兆业触动的却是中国房地产开发模式转变这个大话题。至少佳兆业的故事说明，在未来的市场中，房地产企业将被剥下原本神秘的面纱，人们的注意力将从“佳兆业是怎样炼成的”向“佳兆业是如何没落”的转移。

国药准字H46020636

快克[®]

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产

海南快克药业总经销