

# 是“拒绝涨价”，还是返点没谈拢 康师傅“断货”家乐福，背后有隐情？



家乐福金水路店货架上的康师傅方便面，价格显示为10.9元。

近日，家住玉凤路的老何发现，在他家附近的家乐福超市里康师傅方面便明显减少了，而且最好卖的康师傅红烧牛肉面也找不到踪迹了。促销员告诉他，康师傅正在对家乐福限制供货，据说是因为家乐福不肯同意康师傅涨价10%的要求。

不仅在郑州，在全国所有的家乐福卖场里，康师傅都发生了缺货的现象。家乐福方面对此的解释是：为了稳定物价。然而记者发现，目前，家乐福超市其实已经调高了康师傅方便面的零售价，那为什么康师傅还不给供货呢？背后又隐藏着怎样的利益博弈？

晚报记者 向勇 文/图

## 事件 家乐福拒绝康师傅调价起风波

10月底，康师傅在联交所发布公告，从11月1日起，将部分方便面产品提价10%，旗下营销占比达三成的“经典袋面系列”零售价由每包2元升至2.2元。

康师傅称，涨价的原因是制造方便面的主要原料如面粉、棕榈油、淀粉及其他调味原料自今年起累计涨幅在15%~100%，生产成本上升。此次涨价“适度反映了

健康的成本架构，兼顾了消费者的利益及企业的可持续发展。”

随后，有媒体报道，由于家乐福拒绝康师傅部分品种调价，康师傅对家乐福全国的门店采取了断货对抗。

目前，家乐福全国的门店中，康师傅已经不再供货，部分门店已经断货。

## 本地 家乐福康师傅方便面明显缺货，但零售价已经上调

在家乐福金水路店，记者发现，康师傅的产品只是夹在众多方便面品牌之中，而20多个产品口味也所剩无几，而且最畅销的红烧牛肉面、香辣牛肉面等5个品种已很难发现。

13日，在家乐福北环店，甚至很难找到康师傅的五连包，桶面也不是很多。而14日下午，记者在此已经找不到康师傅方便面的踪影，店员说已经断货一两个月了。

记者随后求证了康师傅郑州的负责人，对方否认对家乐福断货，她说，康师傅在郑州一直按照家乐福的订单供货。

此前，家乐福中国区公关总监陈波表示，家乐福日前接到康师傅的涨价通知。在目前通胀背景下，家乐福考虑到稳定物价，暂未同意调价，因此，出现断货现象。

记者在家乐福金水路店却发现，五连包的经典美味香辣牛肉面等产品的价格为10.9元，价格和其他卖场的价格基本一致。

按照这个价格计算，每包实际的价格也已经基本达到了康师傅的调价要求。

此前，据《京华时报》报道，在北京家乐福国展店，在康师傅要求提价范围内的经典包装红烧牛肉面和香辣牛肉面五连包的售价都已涨到11元。

同样，据《重庆商报》报道，重庆家乐福在销售的康师傅多款经典袋装方便面的价格都发生了变化。例如，食面八方红油燃面五连包，售价10.9元，每包约2.2元；麻辣排骨五连包，售价11元，每包2.2元。这两种产品的涨幅均在10%左右。记者粗略数了一下，调价的品种至少有五六种。在价格标签上，记者注意到，家乐福注明的调价时间是2010年12月3日。

随后，记者在重庆家乐福袁家岗店、棉花街店也看到了同样的情况。

既然家乐福的价格实际已经调整，为什么家乐福还对外宣称康师傅对家乐福断货呢？

“我们相信此次争议应与产品调价无关。受限于原材料飙升，不得已将部分袋面价格小幅上调。”

“个别媒体以《家乐福拒绝涨价，康师傅断货反击》为题报道此事，是对此事件的误读。”康师傅方面对媒体发出了这样的声音。

## 隐情 家乐福拒绝提价因返点未谈拢？

此前，一位同为方便面厂家的负责人分析说，家乐福可能要求拿涨价两毛钱里的收益分成，因为在这点上谈不拢，两家随后发生了矛盾。

这一说法在15日康师傅北京办事处发表的声明中得到了印证。声明表示仅就供应商的角色进行说明：

1. 我(公)司相信此次争议与产品调价毫无关系，而是源于双方因商业往来的交易条件产生歧义所致。
2. 此次争议起因于通路端片面暂停采购我(公)司部分产品，并非我(公)司主动断货。
3. 由于通路端屡次违反诚信原则，不合理强势要求提高销售返点幅度；再加上受限于成本压力，我(公)司无法以原条件继续供应袋面产品，通路商遂暂停采购我(公)司产品，并消极对应我(公)司提出之协商邀请。
4. 我(公)司秉持积极开放的态度始终敞开协商大门，期待通过共同努力，在平等互惠的条件下尽快消弭歧异，因循政府推动公平交易的立场，为建立和谐社会尽心力。

同样，这种说法也得到了家乐福中国总部有关负责

人的部分证实，该负责人向媒体确认：家乐福拒绝提价的部分的确是进货价。这与此前媒体报道的家乐福拒绝康师傅零售价上调相矛盾。

郑州一家超市负责方便采购的工作人员也表示，因为要求被康师傅拒绝，家乐福提出，不提高进货价，只提高零售价，“我们卖场也已经接受了康师傅提价的申请，但总不可能是我们单方面提高零售价，不提高厂家的进货价，这不两头吃吗？”

14日，顶新集团公关部的杨女士也并未否认这一说法，但她强调，因为涉及厂商协议和利益，“领导们正在研究，稍后会给媒体以及消费者一个正式的答复。”

对此，北京供货商联盟代表姚文华14日表示，康师傅和家乐福的事情，调价只是一个小小的由头，“如果家乐福一分钱也不和康师傅要，年底也没有合同费、广告费等收费，企业怎么可能断货，目前零供矛盾大多数都发生在日益增强的超市费用上。”他说。

15日，家乐福中国区公关总监陈波表示：“我们也在积极协商，希望尽快找到解决的办法。”

## 说法

### 利益博弈别拿消费者开涮

对于“断货”内幕，双方各有不同论述。业内人士大多认为，目前家乐福正与所有供应商洽谈下一年度合同，康师傅此次对家乐福断货的强硬态度很可能与“2011年年度合同中扣点费用的上调比例”有关系。

“由于食品涨价空间有限，上下游都在想方设法转嫁通胀压力。家乐福和康师傅两家现在赌的是各自对市场的影响力，但两者都是强势企业，谈判的最终结果很难预测。”长期关注快消和零售业的一位证券分析人士表示。

无论零供双方为各自利益如何博弈，如果影响消费者利益的话，就不妥当了。一位经办过多起零供官司的律师表示。

在不少供应商看来，家乐福的强势由来已久。但随着今年厂家销售成本的上漲，以及家乐福在国内零售业地位的下降，冲突是不可避免的。

在方便面业内人士看来，康师傅方便面的调价还不算过分。

为什么今年食用油和牛奶在家乐福的涨价都没有问题，而且是几轮的上涨，而唯独康师傅遇到这样的问题？

中投顾问高级研究员黎雪荣认为，“断货事件发生在家乐福并非偶然”。

“今年7月底，家乐福首次因为经营不善关闭西安店，此次与康师傅这一优质供应商发生矛盾，可谓是其发展不顺的一个缩影。”黎雪荣表示，在一些城市，家乐福已经出现营业额下滑的趋势，势必牢牢抓住低价优势，保证新店的扩张顺利。“中国的渠道商和供货商有三大矛盾，名目繁多的收费、货款结账周期以及价格的控制和反控制，后者争夺尤为激烈”。

有供应商表示，这次家乐福和康师傅的对抗，最终还是会以和平的方式解决，因为谁也不想失去对方这样的优质资源，“反正大不了康师傅把家乐福的费用再加到产品里，最终吃亏的还是消费者。”业内人士认为，不改变家乐福向供应商挤压盈利空间的模式，消费者不会得到真正的实惠。

## 家乐福零供冲突 不完全扫描

**2003年** 上海、南京两地的炒货行业协会曾联手抵制家乐福，抗议其收取高额进场费。

**2005年** 澳柯玛与家乐福谈判进驻问题，终因超市方采购费用高等诸多潜规则导致合作破裂。

**2006年** 乳制品大户蒙牛爆出要从家乐福撤柜的消息，原因是家乐福方面开出的促销费、返利费等费用过高，使蒙牛不堪重负。

**2007年** 因为拒绝购买家乐福摊派月饼，蒙牛和家乐福在郑州北环店发生流血冲突。

**2009年** 青岛一家食品公司因讨要货款无效将家乐福告上法庭，而家乐福仍以促销费、海报费、卡夹费等名目以期抵偿欠款……

**2010年** 好迪、拉芳、霸王等国产日化企业被家乐福告知，要想继续上架就要交纳8%~15%的额外费用，引发家乐福和国产日化品牌矛盾。

**2010年10月** 因欠款问题，家乐福保龙仓遭到石家庄供应商集体抗议。