

债务纠纷发酵 东田造型百万“卡金”成谜

一度是中国时尚美业第一股的东田时尚(北京)文化发展股份有限公司(以下简称“东田时尚”),自退市后势头渐弱,如今更是陷入资金纠纷。地处北京三里屯时尚地标的东田造型门店近日传出了“副总裁撬锁”的尴尬戏码。该店承包人向北京商报记者透露,所属公司拖欠了门店超100万元的会员卡卡金,但东田时尚方面却向记者表达了不同的态度。此外,东田造型也多次被列入被执行人名单,其中距离最近的日期为2020年5月29日。

百万欠款久未收场?

东田造型三里屯门店承包人Tony(化名)向北京商报记者回忆了被所属公司高管撬锁的尴尬经历。

“总公司拖欠巨额卡金,疫情期间门店收入降低,所以我们决定先暂时停业。”Tony称,当时自己只是停业两天,6月3日再回来时,店门的锁被撬。门口贴着通知:限今日17点前,员工清理完个人物品。”

后来,Tony表示,发现带头撬锁的人是东田时尚副总裁。这个时期,仍在Tony的承包期之内。

东田时尚副总裁为何带人撬自家门店?东田造型三里屯门店的经营权到底归谁?据Tony透露,从2018年开始计算,东田时尚已经拖欠三里屯店会员卡卡金达100多万元。

Tony向北京商报记者提供的一份东田造型承包经营合同显示,2018年9月5日,Tony、陶子(化名)、大卫(化名)三人以共30万元一年的价格承包下东田造型三里屯店,承包期三年,从2018年9月26日到2021年9月26日。此外,合同显示,除一年30万元的固定承包费外,三里屯门店还需支付每月10万元的店租,并且约定门店年营业额至少要达到750万元,并按照5%缴纳提成承包费。

同时,总公司规定,三里屯店会员充值的卡金需要上交60%给总公司,这部分卡金将在该会员进行消费时再划拨到门店账户内。

“上交后的卡金就没有发下来过。”Tony告诉北京商报记者,截至2019年9月30日,东田时尚拖欠三里屯门店卡金共计1017814.66元,双方还因此对簿公堂。

在双方合同解除协议中,北京商报记者发现,双方曾约定在2019年11月30日,东田时尚要支付Tony一方合同保证金287149元、会员卡卡金1017814.66元,共计1304963.66元。

不过,Tony称并未等来东田时尚在协议中承诺的打款。直到2020年4月29日,Tony向



东田时尚邮寄了限期付款通知书进行催款,并表示,对方如果未在5月31日之前支付垫付费用,自己将于6月1日解除协议。

双方各执一词

针对拖欠巨额卡金以及撬锁等问题,北京商报记者电话采访了东田时尚副总裁陈岩。陈岩表示,卡金的纠纷非常复杂,并解释,“不存在撬门锁,因为店铺的经营所有权都是属于东田公司,而且三里屯门店已经拖欠一个月的店租,东田造型有权收回店铺”。

对此,Tony表示,东田造型三里屯门店5月的租金确实未交付;但这笔费用应该在东田时尚所拖欠的金额里扣除”。据北京商报记者了解,以不支付店租来抵消集团公司拖欠门店的预付卡卡金,该做法并非双方达成一致的方案。

对于东田时尚旗下门店是否已无直营店的问题,陈岩表示,目前东田时尚的门店都是以承包和加盟的模式进行相应的合作。

6月30日,北京商报记者走访东田造型三里屯门店时发现,该店大门敞开着,已停止营业,并有3名男子在测量造型台的长宽。询问得知,他们均是东田造型其他分店的员工,这家店将被转手给其他门店承包商。

对于上述纠纷,北京俊理律师事务所所创始人李俊理认为,东田时尚在合同未到期以及满足合同解除条件未成就情况下撬门入室,未按双方签订的《合同解除协议》退还承包人缴纳的履约保证金,不支付承包人垫付的费用,这些做法违反了双方合同的约定和法律的规定。

李俊理对北京商报记者表示,当前企业经营过程中的承包情形非常普遍,其中涉及的法律问题也较为繁冗复杂,如承包过程中

企业的经营管理、人事任免等问题。

北京商报记者注意到,东田造型品牌的官方微信公众号长时间未更新,发布的最后一条信息停留在2019年1月16日。不过,东田造型品牌的微博平台仍处于正常更新中。

品牌如今债台高筑

与今日的尴尬形成对比的是,创立之初的东田造型可谓是风头极盛。

公开资料显示,李东田在1999年创建东田造型。2016年1月29日,东田时尚登陆新三板挂牌交易。“东田造型”为东田时尚旗下最知名的品牌,拥有接近40家全资子公司、25家直营理发店。

据当时东田时尚的招股书显示,李东田作为公司实际控制人拥有公司29.65%的股份,公司前十大股东中,有红杉资本、中金佳泰、信利中等投资机构,尚雯婕、吕燕等明星也出现在员工持股名单中。东田时尚的收入分为四块,美发化妆、造型师经济管理、专业摄影以及运动健身,每个板块的毛利率均高达90%以上。

截至2018年6月13日退市,东田时尚所披露公告显示公司处于盈利状态。

但北京商报记者调查发现,后续东田时尚以及创始人的现金流却十分紧张。

2017年2月6日,东田时尚发布东股股权质押公告,李东田质押全部股权,用于个人借款。公告显示,本次股权质押用于李东田个人向杭州银行北京中关村支行申请贷款4100万元。质押期限为2017年1月26日起至2018年1月25日。

另据中国裁判文书网的公开信息,在2019年10月14日发布的杭州银行股份有限公司北京中关村支行与东田时尚等金融借款合同纠纷一案民事判决书中,李东田并未还清2017年所质押全部股权的借款,截至2019年5月16日,李东田尚欠本金31653481.98元,尚欠利息及罚息1946738.07元。

北京商报记者整理中国执行信息公开网资料发现,从2019年1月14日到2020年5月29日,关于李东田一共有23条限制高消费令,内容涉及劳动欠款、买卖合同纠纷、未执行给付义务等。

同时,东田时尚也多次被列入被执行人名单。其中距离目前最近的日期为2020年5月29日。

实际上,东田时尚的困境也是整个美发行业的缩影。北京市美发美容行业协会名誉会长卢连德告诉北京商报记者,市场上的美发店一般分直营店、加盟合作店和个人工作室这三类,直营店由总部出资统一装修、管理、培训,标准化服务程度高,但投资压力大,目前加盟合作店较多。针对加盟门店存在开业迅速走红但后劲不足的情况,卢连德认为,美发门店需要留住核心优秀的员工和骨干成员,不能只利用总店的明星理发师进行宣传销售,还需要提升自身的技术和服务水平。

在美发业有14年工作经验的发型师阿伟(化名)告诉北京商报记者,除房租、水电、工商税务支出外,发型师的工资要占据门店营业额的50%。据阿伟透露,业内发型师的提成一般为消费者消费金额的33%-42%,而明星发型师能拿到50%以上比例。

陈岩在采访中透露,公司加盟方式是内部加盟,加盟店的承包者都是公司多年的老员工,公司也会通过分股份的方式去留住技术骨干。

除了造型师这一核心的人力成本之外,如果是定位核心商圈的门店,租金等开销也是硬成本。

北京商报记者了解到,现今北京美发市场规模较大的加盟模式品牌有木北造型、东方名剪等。美团点评的数据显示,在北京地区,木北造型一共拥有150家门店,东方名剪则有50家门店,其中木北造型的门店最为密集,仅在潘家园附近1公里内就有4家门店。

从门店定位上来看,东田造型更偏向商业商圈。据百度地图显示,目前东田造型在北京共有18家门店,均位于热门商圈附近。

北京商报记者 王晓然
实习记者 赵方圆/文并摄

盒马mini进京 社区零售谁能抢C位

扎根社区零售的小店成了行业的心头好,各路人马拉开了新一轮的比拼大幕。7月6日,盒马mini走出上海正式进驻北京。相较于盒马鲜生,盒马mini缩小了就餐区,高单价大海鲜改为价格更日常的海鲜。实际上,盒马mini忙着为盒马鲜生做填空时,零售从业者掀起了新一轮的开店热浪。到底谁能C位出道,将社区零售模式跑通,当前并不明朗。

连开两店

在上海跑了一年的盒马mini终于进京了。一进京,盒马mini便开出黄寺店和和平里店。

在北京市场还处于“试用期”的盒马mini,针对布局社区的特点做了不少调整。北京盒马mini业务负责人李凌在接受北京商报记者采访时称,盒马mini在选址上,硬性的核心条件就是一层、临街,方便触碰到社区消费者。

北京商报记者走访黄寺店发现,从选品角度来看,盒马mini中社区消费者所需的以熟食为代表的即食商品的占比远高于盒马鲜生;盒马鲜生必备的大海鲜在盒马mini中面积有所缩减,保留了部分平价海鲜,每斤售价普遍不超过40元。

同时,与动辄3000平方米、6000 SKU的盒马鲜生不同,李凌介绍,近800平方米的盒马mini开店更灵活,更适合作“买菜回家”的场景,因此2000个SKU主要为社区消费商品。

“未来,盒马mini在北京市场还要跑一段时间,在北京做好差异化布局后才会加速开店。”在问及盒马mini在北京的布局计划

时,盒马mini负责人煜夏透露。

数据显示,目前,盒马mini已经在上海、北京落地9家门店。

小业态竞赛赛

在超市业大店选址难、覆盖范围受限的情况之下,社区店成为巨头争先布局的目标。尤其是疫情发生之后,离消费者更近、复购率更高的社区消费场景,一直是老手和新人眼中的香饽饽。

在此情况下,零售商们开启了新一轮的竞赛赛。此前,大润发的社区型超市“小润发RT-mini”已经亮相开始测试。国美则在北京开出了首家社区超市。

盒马mini进京前,就明确了填空的目标。盒马mini项目负责人倪晓俊表示,目前北京的盒马鲜生门店已经达到了32家,因此盒马mini以1.5公里、30分钟配送半径,与大店进行配合填空。

值得注意的是,零售企业早已掀起过一轮开店潮,还是电商巨头“搅局”。2018年1月,苏宁在北京同时落地两家服务社区的苏宁小店。2018年底,永辉也高调推出社区新业态“永辉mini店”。2019年12月,京东首家生鲜社区超市七鲜生活就在回龙观落地。

零售业专家胡春才表示,两波开店潮是企业布局的常规举动,不过也不排除疫情对开店进程的影响。消费者一方面适应了线上买菜的模式,同时也对生鲜的卫生、安全等方面有了更高的要求。不排除盒马感受到了这样的变化,于是选择加快脚步。”

供应链门槛

行业巨头入局社区生鲜零售,在业内似乎已经波澜不惊。一位业内人士向北京商报记者回应道,要想在众多强者中C位出道,事实上只有两点,即本地的供应链能力能否跟上,以及是否接地气。

“能做到供应链本地化合格的人局者屈指可数,可以看到的是,目前还没有出现通吃华南、华北的玩家。”上述人士认为。

胡春才则认为,要想做好社区生鲜,需要达到三个目标,即商品新鲜、品质好、价格亲民。现阶段来看,人们主要的生鲜消费渠道仍然是菜市场,包括生鲜领域发展靠前的上海,菜市场的购买占比也达到了60%左右,而北京的消费者前往菜市场购买的频次依然很高。因此,生鲜企业如果达不到这三个目标,就很难与菜市场竞争。”

在他看来,目前生鲜行业中,众多零售企业仍在供应链上进行探索,行业内还未出现能提供一整套解决方案的玩家。

事实上,对于背靠盒马鲜生的盒马mini而言,到底将在北京生长为怎样的形态,依然还未成定数。

北京商报记者 赵述评 何倩



京东国际拟开线下店 专家:开保税店概率高

北京商报讯(记者 赵述评 刘卓澜)近日,记者从京东方面获悉,京东国际计划布局海南自由贸易港,开展跨境零售进口业务,同时,或将开设京东国际线下免税店或体验店。分析人士称,免税业务能够为企业增加新的增值业务渠道,一定程度上也能刺激商品销售。

海南自由贸易港为众多企业带来了新机遇。2018年4月13日海南自由贸易港成立。

今年6月1日《海南自由贸易港建设总体方案》(以下简称《方案》)印发《方案》明确,对部分进口商品,免征进口关税、进口环节增值税和消费税;扩大免税商品种类、提升居民每年免税消费限额到10万元;持续新增一批免税店、免税体验店和提货点。

从模式上来看,京东国际在海南岛开设体验店的可能性更大一些。APEC电子商务工商联盟专家、对外经贸大学教授王健指出,京东目前并未拥有免税牌照,所以所谓在海南岛开设的免税店形式更多可能是保税店或形象体验店模式。在海南自由贸易港政策红利的加持下,离岛游客消费限额提升,这在一定程度上也能刺激商品销售。

此前,不少电商企业均尝试在线下展示跨境商品。2018年1月,天猫国际首家跨境保税线下自提店在杭州银泰开门迎客,并完成了首单交易内测。当时,内测据称可以在数秒内完成线上下单、身份验证、跨境支付、三单比对、缴税等购买流程。顾客等待清关后就可以现场取走商品,或者门店提供配送。当年,还未归入阿里的考拉,也在杭州钱江

新城CBD来福士广场内开设了首个跨境电商线下直营店,并计划在其他5个城市拓展开店。

2019年11月,京东大进口业务战略升级为京东国际,整合京东旗下跨境商品和一般贸易进口商品。按照京东此前的规划,一旦建立了体验店,既可以在门店提供商品,也可满足消费者线上下单的需求。

商务部研究院区域经济合作研究中心主任张建平在接受北京商报记者采访时表示,一般做免税品业务涉及到的产品基本上为高档次、高价格,以及附加值比较高,此类商品的盈利能力也比较强,所以从这个角度上来看,免税业务能够为企业增加新的增值业务渠道。今年上半年,受到新冠疫情的影响,海外品牌入华速度放缓,为了积极开源引入新品,京东国际联合各国使馆、协会举办线上招商会,先后针对韩国、日本相关组织和企业进行对接。

从《方案》可以看到,海南未来在企业税收、个人税、关税等方面有良好的政策优势,随着未来开拓航线、仓储资源等方面的监管方案落地,可以为跨国品牌和商家和消费者建立高效连接的桥梁。根据京东国际公布的计划,将联合卓志集团在洋浦口岸提前布局建仓,为跨境品牌商家提供跨境保税及物流等全面的供应链服务。

中国贸促会研究院国际贸易研究部主任赵萍称,在旺盛的进口消费需求下,国家持续出台了多项利好政策,今年更是陆续出台一系列简政放权、减税降费和扩大对外开放的新举措,持续优化营商环境。