

刷卡费下调让郊区餐饮省不少

北京商报讯(记者 闫瑾)新的银行卡刷卡手续费标准实施已经满月,昨日,北京商报记者实地走访了多家郊区餐饮企业了解到,刷卡费率下调后企业年省手续费超万元。

北京商报记者先是来到了昌平区北京农商银行特约商户百果庄园了解到,此前该企业的刷卡费率为2%,下调以后为1.25%,刷卡费率下调至今,共节省刷卡费率600元。“这段时间是淡季,所以客户较少,交易额和交易量也相对较低,我们初步预算一年可以节省1万-1.2万元的刷卡手续费。”该庄园经理告诉记者。据了解,该庄园刷卡比例约四成。紧邻百果庄园不远的北京乡村居酒家属于北京农商银行的“乡村游”商户,在刷卡费率调整前实行1%的费率,下调后为0.78%。新费率标准正式实施前15日内,刷卡交易金额为37.74万元,商户支出手续费3774.3元;新标准实施后15日,刷卡交易金额41.48万元,商户支出手续费3235.17元,若按此前的1%扣费,商户应支出4148元,节省支出912.83元,全年节省近2.2万元。

顺丰优选开通五大新区域

北京商报讯(记者 王瑾一)顺丰集团旗下电商顺丰优选再度传出扩张消息,即日起,顺丰优选将新增天津、杭州、苏州、南京和武汉五地常温类电商配送。上月,顺丰优选刚刚开通“上广深”三地的常温食品配送。

顺丰优选相关负责人表示,开通上广深三地服务后为顺丰优选带来了巨大的流量。据Alexa数据显示,一个月内,顺丰优选网站流量增长76%,日均访问量在垂直类食品电商中仅次于中粮我买网。

对于顺丰优选的扩张,顺丰方面表示,虽然在连续向外扩张,但仍处于探索阶段,“理论上顺丰优选具备开往全国的能力,但仍选择先摸索经验再考虑扩大覆盖城市的范围”。不过,北京商报记者注意到,在生鲜产品配送上,顺丰优选仍未走出北京。对此,上述负责人表示,生鲜配送对外开放目前暂无时间表。

目前,顺丰优选的进口食品占到80%以上,其计划未来3-5年扩张到国内30个城市,基本覆盖一二线市场。

优购更名启动品类扩张

北京商报讯(记者 崇晓萌)在苏宁、银泰之后,百丽旗下优购网上鞋城也正式更名“优购时尚商城”,为品类扩张铺路。优购方面表示,在从“鞋城”更名至“商城”后,优购的经营范围会从鞋类扩张到其他时尚品类。未来,百丽希望将优购打造成百货商场,而不仅是鞋类销售平台。事实上,优购此前虽然名为鞋城,但也同时销售运动服和帽子、手套等服装配件。

有知情人士告诉北京商报记者,目前优购时尚商城中,百丽集团旗下品牌比例已经降至50%以下。与此同时,记者发现同在yougou.com域名下的“优购特卖商城”也已经上线。据优购方面介绍,优购特卖商城依托优购时尚商城主站资源,以大幅优惠的折扣销售知名品牌的时尚商品。优购网上鞋城于2011年7月上线,目前涵盖百丽、天美意、莱尔斯丹、fed、耐克、阿迪达斯、CAT、哥伦比亚等上百个知名品牌,数万款商品。

大型超市业绩现两极分化

京客隆、联华纯利大跌五成 规模驱动式增长失灵

北京商报讯(记者 娄月)在零售业的“慢增长”时期,超市经营效益的两极趋势越发明显。超市龙头高鑫零售(大润发+欧尚)和华润万家的净利逆势大增五成,不少超市同行却陷入净利下滑五成的尴尬境地。根据联华超市和京客隆昨日发布的去年业绩公告,两家企业的纯利都有约50%的下滑。

数据显示,联华超市去年实现营业收入289.9亿元,同比增长5.3%,同店销售同比下降约0.72%。其归属公司股东的净利为3.4亿元;京客隆去年的营业收入为91.84亿元,按年增长6.4%,纯利仅有1.05亿元。对于纯利下降的原因,联华超市董事长马新生认为,物价上涨及市场竞争导致毛利率下降,同时食品安全、零供关系及电商冲击均给门店销售增长带来压力。京客隆则表示,国内经济增长放缓,集团处于自2008年金融危机以来最艰辛的一年。

在一位零售专家看来,联华超市和京客隆在经营上并无鲜明的经营特色,在大多数超市转而攻坚门店质量的时候,这些企业还在依靠门店扩张驱动业绩增长的做法已经行不通。北京商报记者在两家企业的业绩公告中发现,联华超市去年新开门店394家,有283家是加盟店。“在租金和人力成本大增的背景下,大规模开店本身并非明智之举。尤其在超市自身内功还不够过硬的情况下,以加盟店为主的开店方式反而会拖累公司业绩。”

事实上,在业界看来,靠规模增加驱动的业绩增长时代已经过去。华润万家CEO洪杰曾表示,过去十几年,国内经济快速发展,消费动力也足。“水涨船高”让超市被市场推动着成长。但最近几年宏观经济增速放缓,零售市场的转折点已经到来。零售企业若要逆势有所作为,必须要有独特的方式维持销售增

主要超市2012年业绩			
名称	销售额	净利	净利增幅
高鑫零售	778.51亿元	24.09亿元	50.6%
华润万家	668.43亿元	22.98亿元	49.8%
永辉超市	—	5亿元	7%
联华超市	289.9亿元	3.4亿元	-46%
京客隆	91.84亿元	1.05亿元	-50%
卜蜂莲花	106.77亿元	-3.92亿元	-93%

长。有长期规划和独特战略的商企才会脱颖而出。

北京商报记者留意到,在已发布年报的大型超市中,那些放弃单纯模仿外资超市、拥有鲜明特色的企业均实现了净利大增。如重点在中小城市,坚定“以农村包围城市”路线的高鑫零售去年净利增长50%至24亿元;靠多业态占领市场的华润万家净利增幅49.8%至28.7亿港元;以生鲜直营作为最大特色的永辉

超市,在去年上半年净利下滑三成的情况下迅速调整,去年也实现了5亿元的净利。

目前,消费者对商品的性价比仍颇为敏感。像大润发、华润万家和永辉超市等企业对供应链比较重视,对配送中心和物流的投入可以调动全国资源提供优质价廉的商品,消费者对其认可度较高,到店率也就高,业绩自然就好。

韩玮/制表

TNT出售中国业务恐遇定价分歧

北京商报讯(记者 王瑾一)加入UPS旗下流产后,TNT开始集中力量发展欧洲业务。有消息称,TNT计划出售中国和巴西地区业务,未来三年内还将全球裁员4000人。据了解,TNT在华全资子公司天地华宇早先曾有过出售传闻,但由于TNT曾为其投入巨资不肯低价转手,至今未能找到下家。

TNT在当地时间3月25日发布的公告中称,该公司将裁减4000名员工,同时将专注于欧洲业务的经营。“由于集中力量发展欧洲业务,TNT将剥离中国和巴西业务。”在一位知情人士看来,天地华宇早在两年前就准备出售。“去年,业内就有TNT将委托香港汇丰银行对天地华宇进行资产清算寻求出售的消息,此次只是TNT再次将出售提上议事日程。”此前,UPS在对TNT的收购计划中也未有天地华宇的位置。

资料显示,2007年在华发展不利的TNT斥资8亿元,高调收购华宇物流集团,更名“天地华宇”,主营国内公路运输业务,但近几年持续亏损。甚至有消

息称其亏损高于TNT对华宇物流的收购价。

在业界看来,TNT此番出售中国区业务恐怕也不容易。据另一位知情人士透露,很多投资方对天地华宇以及其中国最大的私营公路运输网络有过兴趣,但始终未能成行。由于天地华宇一直亏损无法评估,双方的心理价位有很大差距。“TNT满意对方无法接受;收购方满意TNT又觉得卖亏了。”同时,由于缺乏成型的盈利模式,也让天地华宇前途未卜。

出售传闻也让业内对于天地华宇的下家存在诸多猜测。快递咨询网首席咨询师徐勇认为,目前,民营快递正在高速扩张,本身就需要大量资金发展,快递业务自身的利润比公路运输要高,民营快递企业很难放弃快递业务转投公路运输。“‘四通一达’等大型民营快递企业不会去收购,二者的业务没法整合。”对于阿里巴巴、京东商城,虽然已在自建物流领域发力,但天地华宇主营业务范畴与电商物流配送的交集不大,不太可能出现跨界收购。

首商两大新店年内亮相

北京商报讯(记者 李铎)根据首商股份最新公告透露的信息,加速新店开发将是首商股份今年的重点目标,天津新燕莎奥特莱斯和位于王府井大街的新燕莎金街购物广场都将在年内开业。为此首商股份方面将为这两大项目投入3亿元自有资金。

植根于北京十年的燕莎奥莱,并未将分店放在熟悉的北京市场。暂定名为天津新燕莎奥特莱斯项目位于天津城区与滨海新区中间,紧邻天津空港经济区和滨海国际机场,距天津城区约13公里,与2011年7月在天津武清开业的佛罗伦萨小镇-京津名品奥特莱斯在区位上形成差异。

同样受到关注的还有首商股份位于王府井的大型商业项目。承载着老北京人对王府井记忆的红光照相机等已经回迁至新建的北京饭店二期项目(新燕莎金街购物广场)。据悉,该项目紧邻北京饭店,建筑面积27万平方米。

首商股份方面还透露,去年,其实现营业收入超过122亿元,同比增长4.6%;利润总额8.07亿元,同比增长10.65%;实现归属于上市公司股东的净利润3.98亿元,同比增长15.1%。今年,其预计实现营业收入121.5亿元,利润总额6.53亿元。同时,跨区域、多业态将成为首商股份的主要发展模式。

梦想无忧，势在必型

尊享多重金融礼遇，坐拥星徽荣耀

势，无畏；型，有格。即日起至2013年3月31日，购全新一代梅赛德斯-奔驰GLK级SUV指定车型\*，即享零首付租购悠享计划；另有超低利率金融购车方案，利率低至1.99%；同期，携现有座驾参与置换，更可尊享无忧置换礼遇。多重选择，助您轻松畅享星徽座驾。

\*注：指定车型为GLK350两驱型和GLK300两驱型。零首付租购悠享计划、超低利率金融购车方案及无忧置换计划不可同时使用。

三年不限里程保修服务，周全保障尽享安心。更多详情，敬请莅临梅赛德斯-奔驰当地授权经销商，或致电400-810-8880。

www.mercedes-benz.com.cn

北京奔驰

 Mercedes-Benz

The best or nothing.