

威龙葡萄酒有望登陆A股

北京商报讯(记者 刘一博 朱欣悦)记者获悉,有报道称威龙葡萄酒股份有限公司(以下简称“威龙”)通过了证监会审核,成为继张裕、通葡股份、中葡股份、莫高股份、*ST广夏之后第六家登陆A股市场的葡萄酒上市公司。与此同时,威龙也成为证监会在11月6日宣布重启IPO之后,首家通过IPO的酒类企业。

事实上,今年5月,威龙向证监会报送了首次公开发行股票招股说明书。据招股说明书显示,公司拟于上海证券交易所发行股数不超过5020万股,不低于发行后总股本的25%,股东发售股份不超过123万股。其保荐机构为第一创业摩根大通证券公司。

本次募集资金用途项目有4个,分别是1.8万亩有机酿酒葡萄种植项目、营销网络建设项目、偿还银行贷款项目和4万吨有机葡萄酒生产项目,计划投入的募集资金金额为51543.37万元。

上述招股书显示,威龙葡萄酒的实际控制人为王珍海,持有公司70.26%的股权,公司主营业务是酿酒葡萄的种植、葡萄酒的生产和销售。

2013年公司营业收入7.11亿元,同比降低10.86%,净利润0.354亿元,同比下降58.33%,2014年营业收入为7.14亿元,净利润小幅下降0.34%,为0.353亿元。

业内人士指出,国内葡萄酒持续低迷,此时威龙IPO成功,显然提振了行业信心。对于企业来说,能够募集大量流动资金,并且提升企业知名度和美誉度。

赴台内地游客七年累计1300万人次

北京商报讯(记者 陈杰 郭白玉)记者昨日获悉,海协会常务副会长郑立中日前在台北表示,赴台内地游客七年累计达1300万人次,自2012年起内地已成为台湾第一大入境客源市场。

据郑立中介绍,两岸交流在不断增加,在交通运输方面,两岸已开通71个空运客运营航点,年运送超过千万人次旅客。

近年来,台湾方面也在不断调整赴台旅游团和自由行每日配额,2013年台湾观光部门宣布内地游客赴台旅游团每日配额将由当时的4000人提高到5000人,内地游客赴台自由行则由当时的每日1000人倍增至2000人,2014年4月台湾出入境管理部门表示,自当月调高内地游客赴台自由行配额,由每日3000人调高至4000人。

今年9月这一限额继续上调到每日5000人。而据台湾媒体报道,台湾观光局宣布明年2月19日前内地游客旅游团每日配额增至8000人,尽管此后有媒体报道,在民进党“立委”争取下,这一数据维持原5000人,但台湾海峡两岸观光旅游协会北京办事处相关工作人员表示,尚未有正式文件,目前官方数据仍为8000人。

业内表示,台湾方面配额在逐渐宽松,近年来赴台旅游内地游客不断增加,就每年旺季内地游客赴台游入台证送件遭遇严重塞车情况来看,不少游客赴台需提前两个月报名才能成行,未来赴台旅游将继续升温。而且,11月7日两岸领导人习近平、马英九在新加坡历史性会面,这也使得两岸旅游业得到极大鼓励。目前内地多家旅行社也开始加码赴台游业务,台湾自由行在内地也更加普及。

利润薄 成本高 竞争力弱

咖啡外送沦为鸡肋

12月1日,咖啡外送服务平台连咖啡微服务宣布将部分合作品牌的服务费由每单2元上调至每单5元。此举也被外界普遍认为是该平台扛不住烧钱而转变经营思路。北京商报记者昨日调查了解到,咖啡外送领域已成红海,不少企业由于利润薄、经营模式单一、运营情况不佳,有些甚至已经停止服务。咖啡外送也被认为是“鸡肋”。

“大号”收缩“小号”荒芜

北京商报记者调查了解到,连咖啡微服务上调服务费的品种包括星巴克、高乐雅、Costa以及太平洋咖啡,但未上调自有咖啡品牌Coffee Box的服务费。对于调价原因连咖啡客服表示,是公司业务需要。业内人士分析,连咖啡微服务上调服务费主要是为了加强推广自己的品牌,以求尽可能短时间内让自建的新品牌发展壮大,成为平台的盈利点。不过记者也了解到,连咖啡微服务近日也悄然缩窄了自己的业务范围,全线退出了杭州、成都、深圳、天津等城市,将自己的业务范围集中在了北上广。对此,上述业内人士坦言,连咖啡实际上是已经没钱可烧,不得已收缩经营,提高服务费。

事实上,经历了市场爆发的咖啡外送市场如今出现挤泡沫的情况,多家咖啡外送企业相继退出市场。依托微信公众号经营的“星享咖啡微端外送服务”在10月31日还高调打出“下调服务费”的广告拉拢人气,但短短一个月后,其客服就已经明确表示他们放弃了这一业务。另一个名为“第一咖啡预订”的公众号的点餐页面则已经无法打开。还有不少咖啡外送平台的信息长久未更新,客服电话、客服微信形同虚设,或是开始推送与咖啡无关的信息。

盈利不靠服务费靠商家折扣

这些咖啡外送平台究竟靠什么挣钱?事实上,目前咖啡外送服务平台的规模都比较小,团队人数也十分有限,所以区域的局限性十分明显。此外这些平台还有一个共同点,都依托星巴克等品牌,虽然其中也有不少自营的咖啡品牌,但是都难以切入咖啡外送市场。

从事咖啡外送业务的易点咖啡负责人向北京商报记者介绍,咖啡外送平台的服务费大致相同,都是每单2元,但服务费不是利润来源,而是用做补贴配送员。真正的利润来自与其合作的星巴克等咖啡品牌门店给的折扣。只要咖啡外送平台订单够大,就能够和咖啡门店议价,拿到更低的价格。

北京商报记者粗略计算,假设一个

咖啡外送平台每天能送100单,以星巴克27元的中杯拿铁为例,星巴克在其满100单的前提下,给咖啡外送平台每杯减免7元,加上服务费每单2元,咖啡外送平台每天能挣900元。但是咖啡外送平台每天要支付超过100元的油费还有配送员的补贴,以及各类其他支出。如此计算,咖啡外送平台的利润率极低。

杭州连星咖啡创始人郑先生坦承,连星咖啡现在还是在亏损,公司也正在寻找转型的可能,目前连星咖啡的外送部门都已经外包给合作伙伴,连星咖啡则将重点放在运营用户方面,为今后推出新的产品,服务做铺垫。

商品单一配送繁重是痛点

郑先生向北京商报记者透露,目前做咖啡配送的平台几乎都在面临着商品端利润薄、配送端又过于繁重这两大痛点。只有一些有资金优势的平台还能够勉强维持,但也不可能持久。此外,咖啡外送平台还面临激烈竞争,繁华商圈的咖啡店分布密集,很多咖啡店也都提供外送服务。值得注意的是,饿了么、百度外卖、美团外卖等早已切入了咖啡外送领域,且可选的咖啡品牌更全,成为会员还能免外送费。

易点咖啡负责人表示,为了提高竞

争力,易点咖啡正在考虑将服务范围延伸至上海郊区,“郊区的高新工业园区对于咖啡外送服务的需求也并不比繁华商圈少”。但是该负责人也坦言,易点咖啡不考虑将业务拓展至上海以外的城市,“扩展至外地配送压力太大”。

增加品类自建品牌仍难突围

在调查过程中,北京商报记者还发现,有很多做咖啡配送的平台加入了甜点、水果等商品。“要想改变利润薄、配送重的现状,除非能开发出自己的咖啡品牌,自己做商品。”郑先生直言,“但是如何建立用户对自己品牌的认知就也成了新的问题。”易点咖啡的负责人也表示,为了尽可能地减轻配送端的压力,易点咖啡都选择用汽车对订单集中的区域统一配送,以减少配送员数量,节省人力成本。

不过外界并不看好咖啡外送平台,有分析人士指出,对于咖啡外送平台而言,客户对于它们的忠诚度并不高,它们之所以不约而同地选择星巴克,主要是因为用户对于星巴克这一品牌的忠诚度,所以自建品牌不能保证就能有人买单。此外,各大外卖平台是最大的对手,咖啡外送早晚会被外卖巨头瓜分。

北京商报记者 陈杰 郭诗卉

周边游企业“一块去”拟冲资本市场

北京商报讯(记者 陈杰 白帆)定位于周边游的在线旅游服务商“一块去”近日公开宣布,已于11月完成股份制改造,正式成立常州一块去网络股份有限公司,拟于近期申请新三板挂牌。

相关数据显示,2014年,“一块去”占得中国在线景区门票预订市场份额为3.3%。“一块去”8月交易量首次突破5000万元,与此同时,“一块去”公开宣布获得深创投领投,原有机构股东深圳高新投HTI、创东方CDF跟投2500万元

A+轮融资。

据悉,目前有多家新三板基金和主板上市公司对“一块去”表达了投资意愿。对此,“一块去”方面表示,预计明年在新三板成功挂牌后,将加快B轮融资进程。据了解,“一块去”旅行网创立于2012年,创立初期,以景区内导游导览的数据服务为主,此后逐渐转型进入周边游预订市场。截至目前,随着从华东、华南、西南地区向全国范围的扩张,“一块去”的产品已覆盖全国26个省市。

中国出境游增长有放缓趋势

北京商报讯(记者 陈杰 郭白玉)据报道,经济放缓和货币贬值、股市动荡或将影响到中国游客出境游的继续增长。相关数据显示,中国游客出境游消费规模在10月有所下跌,从9月的250亿美元下跌了60亿美元,包含中国旅游黄金周的10月正是8月货币汇率起伏和股市动荡产生影响的第一个月,且出境游的行程多是提前较长时间预订,上述原因所产生的影响表现在出境游上会有所延迟。

易观国际分析师朱正煜表示,今年

三季度出境游人均消费额度确实有所下降。但他指出,2014年,代购在中国游客海外消费中占比较高,事实上今年的数据相对来说更为客观。加之中国出境游游客已经突破1亿大关,随着基数的增大,增幅趋于平缓是非常正常的发展过程,“中国中产阶级占比有限,出境游总体增长本来也是有一个天花板”。

朱正煜同时表示,中国游客出境游人次1亿大关之后的继续突破,海外目的地本身寻求突破也非常重要。

北京商报
BEIJING BUSINESS TODAY
bbtnews.com.cn

全年优惠订阅价: **180元**

订阅方式:
· 电话订阅: **400-630-1663**
· 当地邮局窗口订阅

· 扫码订阅

人生就是一段旅程,商报始终相随

新经济·新生活

六大平台为读者和客户全方位服务

内容平台 | 互联网营销平台 | 活动营销平台 | 研究平台 | 评选平台 | 促销平台

■ 国内刊号: CN11-0104 ■ 地址: 北京市朝阳区和平里西街21号北京商报大厦
 ■ 国内发行代号: 1110 ■ 电话: 400 630 1663 010 84277808
 ■ 国外发行代号: D4003 ■ 网址: www.bbtnews.com.cn