

广东大参林冲击药房第四股

北京商报讯(记者 李铎 肖鹏)上市药店三足鼎立,区域巨头向第四股发起冲击。广东大参林日前公布招股说明书预披露申报稿,申请在上交所上市,拟募集资金18亿元。高营收和高利润是大参林的底气,但扩张下的成本压力和不同于传统药店的产品架构,让业内对大参林多了一丝担忧和期待。

自2008年大参林宣称要上市起已有七年之久。18亿元的募资金额远超过三家已上市的“前辈”。一心堂与益丰药房分别募资7.5亿元和7.3亿元,老百姓大药房募资达10亿元。高额的募资依靠营收和净利润打底,上半年,大参林营收约25.35亿元,净利润超过2.16亿元,两项数据都超过国内首家上市药店一心堂。

大参林的扩张模式与一心堂“重点区域高密度网点”的布局方式类似。目前,大参林在大本营广东拥有门店1471家,占公司门店总数的81.45%。广西和河南是第二重镇,门店数量超过百家。其余门店合计51家。未来仍将重点布局广东、广西和河南等重点区域,在连锁药店全国化的趋势下,仍在区域已饱和的广东市场投入巨资,令业内对大参林的模式产生一丝担忧。

处方药及非处方药是传统药店最大盈利点,大参林在参茸滋补和中药饮片方面有优势。上半年,参茸滋补药材约3.89亿元,中药饮片超过5000万元,近三年参茸滋补营收占总营收15%左右。业内专家表示,保健品的走俏对大参林是一大利好,但药店主要盈利点仍是药品,离开广州恐难得到消费者芳心。

八马茶业加入上市茶企业军团

北京商报讯(记者 邵蓝洁)中国铁观音第一股诞生,八马茶业股份有限公司在全国中小企业股份系统挂牌上市。作为目前国内最大的铁观音生产商和销售商,虽然之前已经有六家茶企登陆新三板,但八马茶业是国内资本市场体量最大的一家,不仅打通了从种植到零售全产业链,还拥有近千家连锁门店。

据了解,八马茶业经营安溪铁观音为主,集基地种植、新品开发、生产加工和产品销售于一体的全产业链连锁、全茶类连锁经营企业,截至今年6月,八马茶业全国连锁门店近千家,覆盖华南、华东、华北等地区,并入驻众多超市及购物广场。从2012年起,八马茶业入驻各大电商平台,目前电商渠道收入占比将近10%。八马茶业董事办相关人士向北京商报记者表示,目前收入来源于门店及线上销售,年入3亿-4亿元,截至5月底,加盟店和直营店分别是667家和202家,挂牌新三板后,会进行零售门店的扩张,同时引入优质的茶产区资源。

八马茶业在公告中表示,未来公司将布局中国十大名茶核心资源,考虑通过参股、控股的方式投资或者控制更多的名茶原产地资源。2012年,八马茶业获得了天图资本、同创伟业、天玑星投等风投机构约1.5亿元的联合投资。数据显示,2014年精制茶行业收入达到1669亿元,近十年复合增速35.81%,茶叶产量达到244万吨,近十年复合增速18.62%。虽然近两年国内消费环境变化,行业产量和收入增速均有所放缓,但收入增速仍保持在10%以上。

罗计物流陷裁员风波

曾经红火的O2O开始急转直下。一位知情人士向北京商报记者爆料称,货运O2O平台罗计物流正在进行大规模裁员,涉及员工超过200人,占总人数的40%左右,“罗计物流是单方面突然裁员,有大量员工正在进行维权”。而罗计物流官网却给予了否定的答案。尽管众说纷纭,但罗计物流事件再度给O2O领域增加了一丝寒意。

大量员工遭裁?

伴随着资本寒冬而来的是O2O领域倒闭潮和裁员潮。昨日,正在上海参加“2015‘最后一公里’创新创业大会”的罗计物流CEO宋睿怕是有些尴尬,当他在会场内参与论坛讨论时,会场外却有大量罗计物流员工抗议“随意裁员”。

宋睿向北京商报记者回应称,“带头闹事者是受竞争对手利诱教唆,目前已拿到证据,等待警方调查”。一位不愿具名的罗计物流区域负责人表示,公司裁员前毫无任何征兆,是突然以邮件形式传达了裁员意图。“此次裁员超过200人,被裁员工大部分为正式员工,工作超过6个月的达50人以上,100多人过了

试用期”。

不过,宋睿给予否认,“没有裁员200人,有很多因为业务调整自己离职的,裁员部分都给了补偿,或是正在办理手续,可以拿下月工资”。

北京商报记者从被裁员工处获得的邮件截图显示,罗计物流最早于11月18日向公司有关负责人发布邮件。邮件表示,“开始裁员啦,大家做好准备,公司一定会找个借口开你,不过没事,大家可以劳动仲裁的,没走的各位做好降薪准备”。

中国电子商务研究中心特约研究员、知名IT律师赵占领表示,一次超过20人以上裁员属于经济性裁员,企业需要提前30天向工会或全体员工说明情况,提出裁员方案,并向当地劳动部门备案。

被裁员工向北京商报记者表示,公司并未进行提前通知,而是在当日进行单方面裁员,目前有大量员工未得到补偿,也未办理离职手续,“没过试用期的在11月18日、19日两天被辞的,过了试用期的基本是于12月2日、3日两天被裁”。

罗计物流官方信息显示,公司成立

于2014年6月,员工由最初的4人发展到400多人,平台上司机和货主注册量分别达到237万和110万。

战略调整

暂停网点服务,进行战略调整是罗计物流给出的裁员理由。一位被裁员工表示,公司是按区域直接裁员,中高层管理岗位超过30人。据了解,完全关闭的网点包括北京、深圳、上海、青岛、乌鲁木齐等至少14个网点,一些未关闭的网点也只剩一两个负责人。

被裁员工提供的一份内部邮件截图显示,罗计物流人力资源部门相关负责人在邮件中写到:精英群里的BD和每个城市一名营运可以作为城市经理助理协助培训和调车,其他人一律解除劳动合同,重新签署劳务或商务代理协议。

宋睿在回复北京商报记者时表示,调整是基于现在的业务结构,“地推给的回报不如大客户+线上,所以减少地推人数和城市”。宋睿也通过罗计官微表示,罗计的发展战略将从快速扩张调整为稳步成长,优化结构,打造一支适应物流业务特别是大客户发展需要的队伍。

资本寒冬

此前,已有大量O2O企业曝出倒闭或裁员消息,资本寒冬与激烈的市场竞争使倒闭潮成为O2O领域的一股寒风。

上述被裁员工直言,罗计物流裁员就是为了减少支出,“目前还未拿到新一轮融资”。被裁员工提供的邮件截图显示,罗计物流正在进行薪资调整,全职人员及兼职人员薪资均有所降低。资料显示,今年5月,罗计物流宣布完成B轮1.26亿美元融资。去年7月该公司获得真格基金500万元天使轮融资及IDG资本300万美元A轮融资。

资本寒冬对O2O领域打击巨大。根据北京商报记者统计,今年下半年以来只有少数O2O企业拿到融资,而在未拿到融资的企业中,包括洗车、末端配送等行业曝出大量O2O项目倒闭。激烈的竞争环境为货运O2O行业浇了一盆凉水。目前,运满满、货车帮等一批企业正在激烈厮杀,这些企业背后不乏阿里、腾讯等身影。

宋睿昨日在罗计物流公众号中表示,公司将与百度合作,加大线上推广力度,更快、更好地获取用户,增强用户黏性。

北京商报记者 李铎 王运

管理层参股 合伙人制度落地

王府井三年拟推10家新型购物中心

北京商报讯(记者 刘宇)向来走稳路线的王府井百货昨日一口气发布了十余个新项目。在组织体系与机制全面变革后,王府井百货正在尝试以更为市场化的运作模式快速延展奥莱与购物中心。王府井方面计划未来2-3年开发8-10个购物中心。北京商报记者了解到,从原有业务单元拆分出的王府井购物中心商业管理公司,已实现管理层参股的事业合伙人机制。未来新开发购物中心项目不仅将半数采用委托管理,还在激励机制上有所改变,可以自愿跟投新项目。

佛山、南昌、哈尔滨等多地的王府井购物中心正加速筹备,与过去传统开发和运营模式相比,未来王府井购物中心成员更具市场性。今年,王府井成立了购物中心商业管理合资公司,以资本性商管定位和市场化运作方式,提升购物中心筹划、运营、管理能力。北京王府井购物中心管理有限责任公司总经理暴雪松表示,“资本+商管”的资本化将改变商业地产行业,2017年以后市场上新增项目供应量将以存量商业为主。王府井方面在做轻资产模式时,将问题前置关注在拿地、设计初期的项目,一方面可以实

现快速拓展,另一方面,打下良好的物业、设计基础避免后期复杂、高昂的改造费用。对于一些经营不善、不达预期的项目,王府井方面就采用合作或整合改造的方式运作。

王府井购物中心将细分城市型与区域型两条产品线,新项目将不再只拘泥于一二线城市,还会继续下沉市场。逆势期,王府井百货加速在市场上狩猎潜力资产,今年以来,王府井收购了哈尔滨群力广场、沈阳赛特奥莱物业等项目。王府井百货集团总裁东嘉生表示,对于行业内优秀企业来说是收购的良好机会。过

去王府井方面开发项目以轻资产为主导,附以重资产开发,未来希望将持有性物业的比重从约35%提升到45%。

在优化资产结构的同时,王府井还试图让独立公司股权多样化,将职业经理人变为实业合伙人,进行根本性变革。王府井百货集团董事长刘冰表示,在收购春天百货集团后,他们发现所有春天百货门店运营团队中,管理团队持股25%的贵阳春天百货盈利最佳,管理层与公司利益捆绑实际更容易激发经营士气。“独立公司将自负盈亏,部分项目可自愿跟投,前期将主要为自愿参股形式。”



2015（首届）生活服务 O2O 评价榜

从服务到模式 从转型到创新



| 指导单位 中国商业联合会 中国经济报刊协会
| 主办单位 北京商报社 北京娱乐信报社 北商研究院
| 承办单位 北京商网商业咨询有限公司 北京经联互动传播中心
| 官方指定发布平台 北京商网



移动端投票入口