

· 商讯 ·

联华超市收购区域超市流产

北京商报讯(记者 邵蓝洁)刚刚发布前三季度亏损1.8亿元后,联华超市又宣布终止今年上半年的收购协议。联华超市公告表示,鉴于市场不明朗及交易条件不成熟因素,决定不会进行收购事项及持续关连交易。董事会认为终止收购协议及持续关连交易协议将不会对集团现在的业务、财务及营运状况构成任何重大不利影响。

今年4月,在发布2015年业绩前一天,联华超市发布公告称,公司以总代价9.98亿元从百联集团手中购买义乌都市生活75%的股权,及吉买盛的全部股权。9.98亿元包括向百联集团转让联华物流全部股权,向百联集团转让股东贷款5.99亿元项下的权利;及支付百联集团的款项约1.68亿元。联华物流主要资产为物流中心及其土地使用权,由于还在兴建,目前还未产生任何收入,需要大量时间及投入才能盈利,联华超市认为,出售可以使集团集中资源和资金在核心业务上。相比之下,截至2015年底,义乌都市生活总资产为8.38亿元,除税后净利为199万元。吉买盛在上海拥有10家大型连锁超市,在2015年底总资产和除税后净利分别为8.62亿元、1981万元。

联华超市2014年实现净利3103.3万元,2015年交出了亏损4.97亿元的成绩单。今年前三季度营业额为222.6亿元,较上年减少1.3%,营业成本为173.3亿元,较上年减少0.08%,净亏损1.8亿元。联华超市表示,业绩依旧亏损主要因消费者需求不振、购物渠道多元化导致线上线下零售商竞争加剧,使得商品收益下降导致。受以上原因影响,联华超市还预计,截至今年12月的全年业绩仍有可能出现亏损。

1药网“联盟”东阿阿胶

北京商报讯(记者 吴文治 实习记者 王维祎)在资本疯狂入局医药电商之时,谁能够真正抓住市场需求才能成为淘金者。近日,东阿阿胶正式加入1药网的“正品联盟”,双方还将开展深度战略合作。

《健康中国2030》规划纲要》提出“把健康融入所有政策,全方位、全周期维护和保障人民健康”政策的大背景下,健康产业迎来发展契机,食药产品、平台将接受新一轮考验。东阿阿胶股份有限公司总裁秦玉峰表示,只有坚持100%正品保证,企业才能长存。近日,东阿阿胶作为首个中医药“正品联盟”成员亮相1药网“双11”“超级品牌日”。

据了解,“正品联盟”是1药网今年启动与各大药企展开的战略合作,旨在为消费者提供有品质和安全保障的正品。目前,1药网已经与鸿茅药酒、惠氏、强生安视优、杜蕾斯、欧姆龙、汇仁等知名医药品牌展开合作。

此外,1药网将基于平台在互联网医疗领域的资源优势,运用用户画像、大数据、云计算等先进的互联网技术,携手东阿阿胶为消费者提供健康决策、在线问诊和在线购药。同时,1药网营销团队还将助阵东阿阿胶,以消费者为中心,挖掘和满足消费者的需求,尝试直播营销等线上传播及获客手段。

有业内人士认为,互联网药品销售企业与传统老字号药品企业联合,为行业创新发展带来积极影响,可以切实推动健康中国的建设和发展。

调查显示在华日企不降反增

据新华社电 今年,日本企业大规模从中国撤资的报道不时见诸报端,甚至有报道称日企要求中国简化撤资手续。但据日本调查公司帝国数据库目前发布的报告,近期进军中国市场的日企不降反增。

报告显示,截至今年8月底,进军中国市场的日本企业为13934家,比去年6月增加1678家。其中,制造业企业数量最多,为5853家,占比达42%;批发业4633家,占33.2%;服务业1705家,占12.2%。

与去年6月相比,在华日企中,制造业和批发业占比有所下降,服务业、零售业占比出现上升,尤其是零售业增加显著,虽然总数只有503家,但比上次调查时增加了85家。

报告认为,虽然存在中国经济增速放缓、人力成本上升以及外交摩擦等风险因素,但对以持续发展为目标的日本企业来说,中国的巨大市场仍然具有吸引力。

责编 吴文治 美编 李杰 责校 唐斌 电话:64101866 syzx10@126.com

老字号挤入资本市场 麻花独大 天津桂发祥短板难破

老字号上市军团再添新兵。拥有“桂发祥十八街”品牌的中华老字号企业天津桂发祥十八街麻花食品股份有限公司(以下简称“天津桂发祥”)昨日登陆A股。登陆资本市场是老字号快速发展的一个良好机遇,但是从天津桂发祥的渠道布局和产品矩阵来看,过度依赖天津市场和麻花产品是其最大的风险。

十八街麻花登陆A股

天津桂发祥由桂发祥有限公司整体变更而来。桂发祥集团持股比例为30.3528%,为第一大股东。而桂发祥集团的实际控制人为天津市河西区国资委。

天津桂发祥的产品以十八街麻花为代表,还包括糕点、面包、果仁等其他休闲食品,在津、京等地设有44家直营店,以直营为主,经销商、商超及电子商务等相结合的营销体系。

此次募集资金2.866亿元,用于空港经济区生产基地建设项目,包括麻花及糕点生产车间、研发及品控中心和相关配套设施的建设及相应设备的购置及安装;3757.49万元用以建设营销渠道,其次1.6亿元用以补充流动资金,偿还银行贷款。

天津桂发祥预计2016年度营业收入区间为4.12亿~5.02亿元,2016年度净利润区间为8000万~1.08亿元。

从老字号行业来看,上市的老字号企业盈利能力均展示出乐观态势。数据显示,目前A股市场共有49家老字号类上市公司,仅有一家上市公司2015年净利润为负数,其余48家老字号类上市公司均在2015年实现了盈利,其中,盈利数额超过10亿元的共有13家公司。



假冒商标难解

作为中华老字号企业,“桂发祥十八街”是中国驰名商标。天津桂发祥表示,公司的商标、商号存在一定程度的被仿制、冒用、盗用的侵权风险,这能为一些不法从业者带来可观的利润,但是很难准确测算此种行为给公司造成的具体经济损失。如果这种违法行为不能及时制止,则将会给公司声誉、品牌形象及经济效益等诸多方面造成较大损害。

老字号普遍面临着李鬼遍地的难题。以稻香村为例,北京稻香村和苏州稻香村再次因为商标纠纷召开发布会。双方各执一词的争论,给了傍名牌者机会。

在北京知名的王府井步行街上,仅“稻香村”系的真假糕点专卖店就有近10家。

过度依赖天津市场

天津市场目前是天津桂发祥产品最重要的市场,2013年、2014年、2015年以及2016年1~6月在天津市场实现的主营业务收入分别为4.44亿元、4.41亿元、4.41亿元和2.34亿元,分别占当期主营业务收入的96%以上。受制于产能影响,天津桂发祥在天津以外市场的主营业务收入占当期主营业务收入比例始终低于5%。

如果天津市场对麻花、糕点等产品的需求数量下降或在天津市场份额下降,且津外市场的开拓效果未达预期,将对生产经营活动产生不利影响。天津桂发祥在公告中明确,上市募资用途之一是营销网络优化升级建设项目。

天津桂发祥还表示,将在全国主要城市新建19家直营店,积极开发华北、东北地区市场。

不过休闲食品地域性明显,不同地方的消费者有不同的口味,外扩风险大。

北京御食园从事京味特色食品和健康休闲食品,2014年成功在“新三板”挂牌。在御食园2016年上半年财报中,营业收入人1.54亿元,同比下降12.95%,而原因之一便是外埠销售业绩下滑,与销售业绩差、利润水平为负增长的47个销售网点停止业务合作,销售收入较去年同期下降538万元。

主营产品单一

据《中国食品工业》数据显示,2012年我国麻花市场规模为37.47亿元,2013年、2014年麻花市场规模预计分别为42.55亿元、47.99亿元。与此同时,2012年、2013年和2014年麻花销售收入分别为3.3亿元、3.55亿元和3.42亿元,天津桂发祥麻花产品的市场占有率分别约为8.78%、8.34%和7.13%。

从营业收入来源看,天津桂发祥营业收入主要由主营业务收入构成,包括自产的麻花、糕点系列产品以及OEM产品、外采食品产生的营业收入;其他业务收入主要为桂发祥酒店和桂发祥物流的服务收入,以及长春道直营店将部分闲置柜台出租所收取的租金收入等。从天津桂发祥2013~2015年的收入构成看,麻花收入的比例分别为77.01%、74.4%、72.71%,比例一直高居不下。

天津桂发祥也在拓展其他渠道的收入,但效果不明显。截至6月30日,天津桂发祥下属的北京公司利润为24.64万元,上海公司利润为0.15万元,锡山公司利润为-10.63万元,艾伦糕点净利润为7.76万元,桂发祥物流净利润为49.58万元,桂发祥酒店为-9.25万元,空港公司为-52.58万元。

北京商报记者 邵蓝洁/文 CFP/图

M关注 Market focus

整合资源 华润自建综合性电商平台

北京商报讯(记者 邵蓝洁)坐拥国内超市龙头的华润集团一方面入驻电商平台触网,另一方面也在加速打造自家电商平台。昨日,北京商报记者获悉,华润集团正在内测综合电商平台“华润通”,并将于下月正式上线,面向社会公众开放。分析人士认为,对于华润集团这样一个巨型央企来说,华润通是其向电商进一步靠拢的举动,但是最终产生的意义和价值要看其开放及拓展程度,如果只是华润旗下各业态会员数字化的一个平台,则价值有限。

据华润集团介绍,华润通是集团整合旗下优质商户资源的综合互联网平台,致力于为用户提供多样化的產品和服务,会员可在华润旗下商家和联盟商家享受会员权益,实现积分的通积通兑,也可以通过华润通App购买精选商品、体验华润服务。华润通平台囊括华润万家、万象城、太平洋咖啡、木棉花酒店、中艺、华润堂等华润旗下品牌。北京商报记者了解到,目前入驻华润通的包括成都万象城、华润万家深圳益田店、Ole成都万象城店等少数门店。

据悉,华润网络(深圳)有限公司具体运营华润通项目,成立于2016年8月29日,董事长为罗熹,总经理为徐海。徐海为华润集团战略管理部副总监兼集团孵化的医药类电商健一网董事长。

华润通项目方面人士表示,华润通目前试运营阶段是整合了集团线上线下资源,既有电商买卖,也有金融服务,对于餐饮、购物、出行等领域的商户入驻还在规划,标准也在不断更新。

华润集团对于华润通的定位“是联接华润各业务板块客户的线上纽带,也是实现会员积分通积通兑,持续经营和价值深挖的平台;是华润所有产品的网上销售渠道,也是利用互联网技术,为华润的客户提供各项服务的平台;是利用华润所处香港的地缘优势,实现优质产品跨境销售的平台;是利用华润的金融服务能力,提供多样化的金融解决方案的平台,还是集团各项业务O2O的线上入口”。

上海尚益企业管理咨询有限公司总经理胡春才认为,华润通是华润集团自身资源的综合利用,整合

了各个板块分散的会员及线上线下资源,这样会带来更突出的规模效应,但是跟电商市场上京东、阿里等相比,离真正的电商还有差距,但是显示出华润集团“正小心地往电商靠拢”。

华润集团对电商的尝试由来已久,主要在其零售业态华润万家层面。华润旗下电商平台万家乐于2004年11月上线,主要为香港、澳门地区提供网上购物和生活服务,但网站在2013年关停。去年6月华润万家再次上线了自己的电商平台“e万家”;随后11月在深圳上线速配服务“soon万家送”,通过App购物可以送货到家,同时,华润万家在深圳入驻了超市O2O平台乐来,华北区和华东区入驻小e到家。

今年7月,美团-大众点评宣布,获得华润旗下华润创业联和基金战略投资。双方的战略合作除资金支持外,华润旗下的华润万家、苏果超市、Tesco、OLE、Vango便利店以及太平洋咖啡、华润堂等上万家门店都将“搬入”美团外卖。

购买北京稻香村产品请认准“三禾”防伪标识,“北京”字样

电话: 010-84043305 网址: www.daoxiangcun.com