

马航明年拟新增11条中国航线

北京商报讯(记者 肖玮)马来西亚总理纳吉布11月4日宣布,明年,马来西亚航空将在中国开通8个新航线、11条新航线,每周新增35个航班由中国飞往马来西亚。

马来西亚航空首席执行官指出,该公司计划在未来五年内,将中国业务量翻3倍。未来,马来西亚的吉隆坡、檳城和古晋等与20个中国城市之间极具直航潜力,而城市间连通性的加强将进一步深化两国的商贸往来。马来西亚航空还透露,将进一步深化中马旅游业,在重点旅游城市推出季节性或临时性航班,而在即将开通的中国新航线中,有6个中国城市是马航之前从未涉足过直航的航点。

值得关注的是,曾经的空难事件以及经营问题,一度让马来西亚航空遭遇生存危机。如今,该公司欲重整旗鼓,其董事会给马航设定的目标是2018年扭亏为盈,可在经济放缓的大背景下,这一目标的实现看似有些困难。对此,马航称有信心解决所遇到的问题。为迅速提升业绩,马航愈发重视中国这一庞大的市场。

去年,中国访马游客人次的增长率为4%,达到168万人次,2014年只有161万人次。2016年前6个月,中国访马游客人数已经出现32%的增长,达到99.2463万人次。

“我们今年希望达到吸引200万名中国游客的目标,并且在2020年吸引800万名中国游客”,纳吉布指出。除加密航线外,马来西亚和阿里旅行宣布共同推进马来西亚旅游国家馆。据悉,阿里旅行马来西亚旅游国家馆是由北京信联移通科技有限公司负责管理及运作,中国游客可以通过电子商务平台获取马来西亚旅游产品及服务的资讯。

国家旅游局摘牌10家4A景区

北京商报讯(记者 钱瑜 实习记者 薛晨)国家旅游局近日以来动作频繁,不仅大刀阔斧对旅行社乱象进行治理,还将管理进一步深入各地景区,以加强监管,维护游客的合法权益。据11月4日国家旅游局官方网站显示,根据其A级景区“有进有出”的动态管理,有10家不合格的4A级景区被取消资质,与此同时,有9家景区跨入了国家5A级景区的大门。

本次被取消4A级景区资质的10家景区分别是:吉林省吉林市朱雀山国家森林公园、九台市碧水庄园度假村、四平市二龙湖风景区、长白山山山参生态园景区,江苏省徐州市汉城景区、连云港赣榆县抗日山风景区、淮安盱眙县明祖陵景区,浙江省杭州市临安河桥古镇景区、安徽省合肥市长丰县丰乐生态园景区、蚌埠市蚌埠闸水利风景区。这些景区在检查过程中被发现存在景区安全、环境卫生以及市场秩序等方面有较严重的问题,甚至是作为基本的服务设施,导览系统以及景区资源保护等都存在较大缺失。除此之外,对其他一些存在不合格情况的景区也同步进行了警告处理。

4A、5A级景区作为社会公认的品质景区象征,国家旅游局坚持对其进行严格的动态管理。继今年9月国家旅游局下发通知要求各地进行A级景区检查以来,各省市区的旅游主管部门便对所在辖区内的A级以上景区进行了集中整治,而景区动态管理机制所发挥的效果也使景区的服务品质有了提高,在游客中获得不错的口碑。此次集中整治过程中河北、吉林、江苏、浙江及安徽5省取得明显成效,得到了国家旅游局的表扬,同时,针对12月上旬仍未行动的省份则将收回其4A级景区评定管理权限,并停止受理5A级景区申报。据悉,各地整治结果下一步将陆续进行公布。

中国市场成奢侈品业绩胜负手

北京商报讯(记者 刘一博 实习记者 白杨)法国奢侈品集团爱马仕发布的三季度财报显示,截至9月30日的三季度,爱马仕销售额为12.6亿欧元,同比上涨9.9%,若按恒定汇率计算,增长率已经比第二季度的8.1%上涨至8.8%。其中,除日本以外的亚太地区销售收入比去年同期猛增14.2%,这主要是受集团在中国内地业绩的恢复增长带来的影响;集团受香港和澳门增设店面等有利因素影响,抵消了法国本土市场同比下降0.9%的业绩衰退。

LVMH集团和开云集团三季度财务业绩均超出预期。截至9月底的2016财年三季度,开云集团旗下的Gucci取得17%的可比增幅,人民币的贬值促使中国所在的亚太市场零售收入可比增长猛增至31%,成为Gucci在全球表现最出色的市场;另外,奢侈品品牌Dior也在7-9月的第一财季取得了8%的增长。除此之外,LVMH集团今年前三季度实际销售额为263.26亿欧元,较上年同期上涨了4%。对此,LVMH集团表示,这是得益于除日本之外的亚洲市场的表现得到了“极大的提高”。

业内人士表示,从上个月开始,各奢侈品行业业绩开始逐渐回暖。奢侈品在中国内地市场也得到大幅度恢复,同时香港市场也有所改善。中国消费者作为全球最大的奢侈品消费群体,占全球奢侈品需求的30%以上,因此,在各奢侈品品牌度过了奢侈品经济疲软时期之后,中国消费者重新开始对奢侈品的消费,将有望促使全球奢侈品经济回暖。

中国资本收购欧洲影视特效巨头

北京商报讯(记者 卢扬 王嘉敏)11月4日消息称,曾为《阿凡达》、《大侦探福尔摩斯》、《哈利·波特》等好莱坞大片制作特效的欧洲特效巨头Framestore公司,以1.87亿美元被Chinese conglomerate Cultural Investment Holdings Co(以下简称“CIH”)公司收购,成为继万达以10亿美元收购美国DCP集团所有股权,以及在年初以35亿美元收购美国传奇影业之后,又一家被中国资本收购的欧美电影公司。目前这项收购还在等待中国监管机构的批准。

Framestore公司成立于1986年,总部位于英国伦敦,是欧洲最大的视觉特效与电脑动画工作室,在电影特效方面有着相当辉煌的履历。今年11月上映的《神奇博士》和《神奇动物在哪里》的后期特效制作中也有Framestore的参与,而CIH公司此前一直专注于汽车行业,此次收购是其首次进军娱乐产业。

据悉,在本次交易中,Shanghai-listed Cultural Investment Holdings获得了Framestore 75%的股权和运营权,同时公司的创始人William Sargent将拥有其余的少数股权。

其实,国内资本与国际知名特效公司的牵手并不少见。此前小马奔腾以3020万美元收购美国著名特效制作公司数字王国的核心资产;上海瑞创影视公司与好莱坞影视特效公司Full Scale Effects签订了合作意向;上海电影(集团)有限公司与美国影视技术公司Technicolor联手设立提供后期制作的合资公司,但是这些收购并没有从根本上改善重点中国电影的特效质量。

总部称:不负责门店私发的储值卡

维权无门 一茶一坐推责加盟商

加盟式扩张的弊端在一茶一坐的闭店过程中显露无疑。11月6日,北京商报记者获悉,一茶一坐武汉门店全关,由于消费者所持储值卡只可当地使用,所以持卡消费者维权无门。记者调查后了解到,北京市场也有3家一茶一坐门店停业。一茶一坐首席执行官林盛智表示,武汉门店关停是加盟商行为,难以退兑的储值卡是加盟商未经总部同意私自发行的储值卡,总部只为经总部同意发行的储值卡负责。业内人士指出,连锁企业采取加盟模式发展,须重视对加盟商的管理,姑息加盟商违规行为最终将导致企业品牌受损。

加盟商私发储值卡

据持有一茶一坐储值卡的武汉消费者反映,武汉建设大道西北湖新世界百货的一茶一坐门店关停,对应门店的营业执照及其他分店的营业执照均已注销,持有储值卡的消费者维权无门。

资料显示,一茶一坐品牌在武汉最多的时候有6家门店,目前均已关停,北京商报记者对照一茶一坐官网上的门店信息,官网上也已经没有武汉的门店信息。

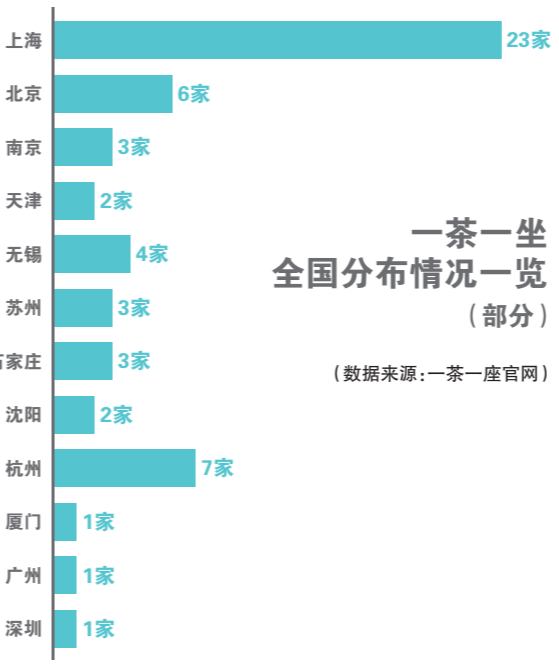
北京商报记者随后联系到一茶一坐林盛智,林盛智解释称,武汉的门店为加盟店,没有使用品牌统一的会员储值卡,未经总部同意,私下发行储值卡给顾客,如今加盟商开设其他自营餐厅投资失利,无法支付总部原料与相关加盟费用,总部停止供货,加盟店闭店。对于当地消费者所持的储值卡,林盛智告诉记者,持有一茶一坐总部发行的茶人卡储值是没有问题的,一茶一坐也会将剩余的卡金全数退给消费者。但对于记者询问的是否处理当地加盟商私发的储值卡,林盛智没有给予回复。

北京商报记者就此事对北京市场一茶一坐门店情况进行了调查,北京市场目前有3家一茶一坐门店停业。一茶一坐北京一家门店的工作人员告诉记者,目前一茶一坐在北京有6家店在营业,北京apm店和中关村的一家店已经在上个月关停,西直门的店则是去年关停的。问及原因,工作人员表示,主要是因为难以承受较高的房租,但该工作人员表示,异地办卡在北京门店也可使用。值得注意的是,在一茶一坐官网上,加盟店均有“加盟店”字样标注,北京多家门店均无标注字样。

对于北京部分门店关停的情况,林盛智表示,“有些店是合同到期,有些店是因商圈转移等情况闭店。目前也在对北京市场重新评估,有意选址继续开设新店”。

两种卡难辨

公开资料显示,一茶一坐起源于台湾复合式茶餐品牌,2001年进驻内地,2002在上海开出内地第一家店。从一茶一坐官网可以看到,一茶一坐在上海、北京、杭



州、宁波、南京、沈阳、深圳等地区有70多家门店,此前一茶一坐门店数量一度超过100家。一茶一坐最早是提供台式茶点,2013年尝试转型,餐厅定位调整为台湾特色茶餐厅。在转型的同时,一茶一坐也在尝试副牌,据公开报道,一茶一坐两年连续开拓了鲁肉饭、咚咖滋、舞泽、东韵鲜、富鼓河豚5个子品牌,根据官网信息,目前前三个品牌分别有5家、3家和1家门店。

对于上述武汉消费者的遭遇,北京商报记者就消费者应当如何辨识总部发行的卡和加盟商私自发行的卡询问林盛智,但截至发稿尚未得到回复。

在对上述武汉消费者遭遇的回复中,一茶一坐总部的工作人员回复,总部发行的卡和加盟商发行的卡分别是以“8”和“6”开头。后者发行卡的损失与总部无关。北京一位持有一茶一坐会员卡的销售人员朱女士则告诉北京商报记者,并不清楚自己会员卡是总部发行的卡还是加盟商发出的卡,且在门店办卡的时候,工作人员也没有特别说明有总部发行的卡与加盟店发行的卡之分。

但对于一茶一坐加盟商的这种行为,北京商报记者咨询法律界人士了解到,加盟商如果是以总部的名义进行储值卡经营宣传,即便是总部不知情,也需承担一定的责任。当地媒体在对武汉消费者反映事件的报道中,也援引法律界人士的说法:尽管该加盟商的营业执照已

公司研究

Company research

利润腰斩 卡地亚拖累历峰集团

奢侈品品牌卡地亚母公司历峰集团发布的最新财报显示,集团利润暴跌超五成,同时集团还将重新调整高管结构。此次历峰集团业绩大幅下滑主要是受今年初实行的存货回购策略影响。

历峰集团利润暴跌

旗下拥有多个全球顶级腕表品牌的历峰集团,在奢侈品市场持续低迷的当下,也难挽业绩颓势。历峰集团发布的最新财报显示,截至9月30日的前6个月,集团受核心业务卡地亚腕表的影响,利润暴跌51%至5.4亿欧元;集团销售额大跌至50.9亿欧元,下降幅度达到12.6%。同时,历峰集团还宣布撤销CEO Richard Lepue,集团首席财务官Gary Saage也将于明年7月退休。未来历峰集团还将进行一系列关于高管层级的重组计划,调整集团高管结构。Johann Rupert仍担任集团董事长,并负责组织和实行此次高管人员重组计划。

今年9月,历峰集团发布盈利预警时就表示,今年上半年集团利润下跌45%,主要是由于奢侈品行业销售放缓,特别是奢侈腕表市场恶化加剧。这并非只是卡地亚业绩首次下跌,从2014年开始,历峰集团就因旗下品牌卡地亚业绩放缓开始拖累业绩。尽管在当时集团整体业绩并未受到卡地亚过多的影响,但是从2015年开始,这种表现开始凸显。2015年初,历峰

集团公布的2014财年三季度财报显示,受集团核心业务卡地亚腕表部门的业绩影响,集团三季度销售额增长缓慢,为过去六年来最差表现。2015年底,卡地亚与2012年业绩巅峰水平相比,在中国内地的高端手表销售额已下降约六成。

存货回购成幕后推手

今年初,受全球奢侈品零售依旧处于持续低迷期以及亚洲地区销售疲软的影响,历峰集团销售持续下降。因此,历峰集团上半年不得不实行了特殊的存货回购策略,以2.49亿欧元的价格回购了卡地亚亚洲地区的奢侈腕表,其中还包括香港零售商的腕表,因而造成历峰集团今年上半年业绩大幅下滑,与过去几年同期的数据对比相去甚远。Gary Saage表示,目前,库存回购计划已经基本完成,但是历峰集团的大股东兼董事长Johann Rupert并未透露集团对下半年的预期情况。

Johann Rupert表示,卡地亚实行存货回购并非集团所采取的全部措施,集团还将根据全球市场需求状况做出更多调整,集团有足够的储备资金来应对未来市场出现的问题。但值得担忧的是,卡地亚的其他竞争者并没有采取类似措施,而是持续向市场提供更多的商品,这些难以被消费者消化的腕表库存最终都会流入灰色市场。

汇率油价成最大“红包”

航企三季度业绩普涨

同比下降3.3%,总体来看,油价持续下行对航企“减负”作用明显。另外,三季度正值暑期旺季,航空公司投入运力 and 周转量同比均增长显著,供需关系改善,使得航空公司整体客座率有所提升。

北京商报记者注意到,除上述原因外,三大航在营销渠道上也煞费苦心,目前来看,航企的“互联网+”战略效果正逐步显现。数据显示,前三季度国航移动互联网业务销售额为29.4亿元,同比大幅增长200%;用户数突破420万,其中高价位商旅旅客用户占比达70%。该公司计划用三年时间,将手机App打造为国航线上第一大营销渠道。不过,同样不容忽视的是,春秋航空前三季度净利润为11.7亿元,同比下降2.72%。

多位分析师认为,该公司在泰国、日本等亚洲航线面临越来越激烈的竞争,这可能会影响其利润水平。中投顾问在最新发布的《2016-2020年中国廉价航空行业深度调研及投资前景预测报告》中也指出,随着低成本航空公司旗下的国际航线逐渐增多,未来必将面临与亚航等外航巨头直接竞争,而中国企业并不占优势。

经注销,但消费者仍然可以通过法律途径要求该公司返还预存的现金,但是相对来说,储值卡剩余金额不多,诉讼维权得不偿失。

引火烧身

从企业经营的角度来说,加盟方式对企业发展的利弊更引人深思。一位有加盟业务的连锁餐饮负责人坦言,看上去一茶一坐是因加盟商的违规操作躺枪,品牌价值受损,但从根本上来说,总部确实有责任。总部的客服能够明确说出来总部卡和加盟商卡的区别,说明一茶一坐总部知晓加盟商这种行为,知晓而不制止,总部必然要承担相应的后果,最直接的就是消费者对品牌或者对其会员卡的可信度。

“加盟商私自发行储值卡本身就是加盟中比较敏感的行为,一般都事先有约定。一茶一坐总部的默许态度事实上就是一种加盟漏洞,不完善的管理在伤害消费者之后势必就是一种伤害品牌本身。”上述连锁餐饮负责人说。

加盟模式一直是餐饮业比较热门的话题。除了近期旺顺阁、山东凯瑞、嘉和一品、田源鸡、李老多香辣蟹在内的多家餐饮企业都开始允许加盟上发力,行业内还有从最早的小肥羊通过加盟迅速扩大体量上市被并购实现变现的经典例子,也有上岛咖啡这种被加盟店彻底放倒品牌的惨淡故事。再加上类似掉渣饼、重庆小吃、黄焖鸡米饭等低成本加盟项目鱼龙混杂,特许加盟在餐饮业一度沦为“低品质”、“山寨货”、“不诚信”的代名词。

一旦有餐饮店曝出食品安全问题,很多人第一反应往往推测可能是加盟店。有业内人士指出,特许经营模式复兴也与当前餐饮业过度竞争的大环境直接相关。事实上,在微利经营成为常态的今天,企业只有集中精力发展核心优势,才有望在竞争中占据优势。比如麦当劳、肯德基的优势更集中在品牌营销、规范化管理和完善的供应链,但在门店选址、当地人脉等方面,本地加盟商可能了解更多。

“加盟不仅仅是品牌授权,更是对加盟店整个管理系统,包括供应链的标准化、产品的标准化、人员的培训等方面都有要求。一般品牌方是坚决禁止加盟商擅自发行储值卡的,即便是认同也会要求加盟商缴纳一定的保证金以备意外。这种默许纵容的态度,在问责的时候总部肯定是有责任。”山东凯瑞餐饮集团董事长赵孝国告诉北京商报记者,“但从目前中国餐饮市场的形势来看,加盟体系本来就不完善,没有完全建立风险控制体系。此外加盟商的加盟更多的是商业投资行为,很可能因为投资收益就转做其他。餐饮品牌做加盟须慎之又慎,加盟模式的管理更应当严格把控。”

北京商报记者 钱瑜 郭白玉/文 李杰/制图

据悉,存货回购是为了减少第三方零售商因库存压力而进行的打折促销活动。除此之外,今年4月,卡地亚还宣布实行裁员政策以减少集团开支。

财富品质研究院院长周婷表示,近两年由于中国市场腕表销量大幅度下滑,在经销商手中囤积了大量存货,一方面占压了资金,影响运营周转,进而影响了新货新品的进货。另外,集团囤货太大会增加经销商资金压力,严重影响销售积极性和对新产品的囤货热情。

改变运营方式

受困于业绩的持续低迷,未来历峰集团将逐步开展重组计划以应对市场变化。其中,现在担任历峰集团首席财务官的Burkhard Grundl,未来将接替Gary Saage成为集团新的首席财务官;另外,现在担任IWC CEO的Georges Kern仍将服务于集团,担任新一期的制表、营销和数字部门总监;万宝龙CEO Lambert未来将会负责除珠宝和手表以外的其余所有产品部门的业务,成为集团业务主管。另外,以上三位高管任职后都将会加入集团董事会。

历峰集团认为,集团的运作方式将会在未来得以改变,有利于高管的组织结构调整,加强集团对于市场的反应能力。

北京商报记者 刘一博 实习记者 白杨

向创始人借款5000万

跨境通再谋收购

北京商报讯(记者 刘一博 实习记者 白杨)改名为跨境通的百圆裤业的最新公告显示,跨境通向公司创始人、实际控制人之一樊梅花贷款5000万元。此次借款主要是用于公司流动资金等合法用途,贷款利率按照央行同期贷款基准利率的两倍计算。值得一提的是,跨境通还发布了关于筹划重大资产重组的停牌公告,但公司并未透露相关的筹划事项,只表示公司正在筹划重大收购事项。

去年6月,百圆裤业发布公告表示,公司更名为“跨境通宝电子商务股份有限公司”,证券简称也由“百圆裤业”变更为“跨境通”,经营范围在原有的服装基础上,增加了网上贸易、进出口业务、电子产品的技术开发与销售以及互联网信息服务等业务。

今年10月25日,跨境通发布的三季度财报显示,公司前三季度实现营业收入同比猛增160.51%至55.26亿元,归属于上市公司股东的净利润同比上涨120.42%至2.73亿元。百圆裤业于2014年开始发力跨境电商。同年7月,百圆裤业宣布以10.32亿元收购跨境电商环球易购。之后不断加码布局跨境电商行业。