

周大福内地同店销售下滑两成多 珠宝行业“钱途”不容乐观

北京商报讯(记者 刘一博 实习记者 白杨)香港零售市场的不景气,使得香港珠宝零售商只能艰难维持生计。11月29日,周大福集团披露,2016/2017年中期营业收入持续下滑,内地同店销售也下跌两成多。虽然内地市场销售表现并不好,但周大福集团表示依旧看好中国内地市场发展。不过,不少业内人士认为,目前,受整体经济低迷影响,珠宝行业依旧不容乐观。

据周大福集团最新财报显示,该集团营业收入同比下滑23.46%至215.26亿港元。其中,中国内地珠宝业务同店销售同比下降20.9%,香港及澳门地区同店销售同比下滑25.7%。

值得一提的是,2014年以来,周大福集团营业收入开始呈现持续下滑状态。周大福集团在最新财报中表示,中国内地正处于由投资主导型经济转为消费主导型经济的过渡时期,经济增长波动在所难免,尽管短期内会使增长放缓或影响消费意愿,但周大福集团仍对中国内地的长远发展前景保持乐观态度,市场不景气也将逐渐散退。

业内分析师告诉北京商报记者,目前珠宝行业依旧受整体经济环境影响而处于萧条时期,在经历了2013年和2014年两年辉煌时期之后,2015年开始走下坡路,珠宝零售店铺也处于艰难维持状态。

期内,周大福集团珠宝零售店在中国内地净增13间店铺至2070间;香港及澳门地区店铺减少6间至103间;其他市场增加2间店铺至19间。可见,业绩下滑并未使周大福集团暂停开店脚步。但另一方面,在财报中周大福集团称,2017财政年度上半年在中国内地关闭的珠宝零售店相对较多,主要是受百货公司等传统分销渠道整合及重组影响所致。

国内网民规模达7.1亿 数字文化产业成文化消费主产品

北京商报讯(记者 卢扬 实习记者 邓杏子)据国家发改委11月29日公布的数据显示,截至2016年6月底,国内网民规模为7.1亿人,互联网普及率达51.7%,手机网民更是达到了6.56亿人。用户规模的扩大使得各类互联网服务应用保持高速增长,与此同时,互联网以及数字技术的进步也极大促进了数字文化产业发展,不断催生出数字文化产业的新业态、新模式。动漫游戏、网络文学、网络音乐、网络视频等数字文化产业已经成为目前国民文化消费的主产品。

以网络文学为例,公开资料显示,截至2016年6月,国内网络文学用户规模超3.08亿人,增长率保持在3.5%以上,随着网络文学市场的加速发展,预计2016年国内网络文学市场规模将达到90亿元。业内人士表示,在文化消费形态愈加数字化、网络化的形势下,数字文化产业逐渐成为人们生活不可或缺的一部分,面对与日俱增的市场需求,当前国内数字文化产业繁荣发展的背后也面临空前的压力和挑战。如原创性文化内容的缺乏、行业人才的缺失等,而网络盗版侵权现象的屡禁不止,更是阻碍了文化产业的良好发展。

据文化部文化产业司副司长高政透露,数字文化产业的健康发展对于提高文化产业供给水平、促进文化消费、增强文化产业发展的动力与动力、推动文化及国民经济融合发展等方面具有重要意义。未来文化部将针对国内数字文化产业的发展情况,出台数字文化产业发展的指导意见,以此完善数字文化产业生态体系,满足消费群体日益增长的新消费需求。

引入水印技术 广电总局强化版权保护

北京商报讯(记者 卢扬 王嘉敏)11月29日,国家新闻出版广电总局电影质检所(以下简称“质检所”)与瑞士NexGuard公司签署独家水印保护授权协议,将运用NexGuard提供的水印版权检测技术,为片方、发行方及影院方提供版权保护服务。自2012年以来,质检所已经尝试通过水印检测技术,查处了200余次盗版侵权行为,其中包括《画皮》、《泰囧》、《捉妖记》等热门影片首映场即遭盗录的问题。在正式引入NexGuard数字水印保护之后,质检所对于国内上映影片的保护将覆盖到所有电影播放终端。

水印检测技术是指在视频图像或是音频轨迹中嵌入一些特定信息,一旦发现在电影院使用非法设备拍摄的盗版片源,NexGuard可通过软件检测片源水印信息,一小时内就能精确定位盗版内容出自哪家影院的哪一个场次,大幅提高维权效率,同时减少成本。但保利影业公共事业部总监刘建峰指出,水印检测技术对于打击从电影放映终端流出的盗版片源能起到很好的效果,但是盗版片源的来源有很多,水印检测技术并不能一一覆盖,“网络上很多高清的盗版资源是从源头母带流出的,还有一些是经营场所私自传播的,这些盗版内容没有经过终端放映,自然也就难以检测”。

近年来影视产业持续升温,同时各种侵权、盗版事件也层出不穷,给中国电影市场的发展带来很大的伤害。有数据显示,国内电影产业每年因为盗版造成的损失预计超过10亿元,其中盗版给特效类电影带来的损失在10%-15%之间,给非特效剧情类电影带来的损失则在20%甚至30%。“想要遏制盗版,不仅需要技术检测,还需要行业内部规范和相关法律法规的建设,但更为重要的是消费者需要建立版权意识,如果没有消费,盗版市场自然也就不复存在。”刘建峰强调。

两岸商定 2017年春节加班等航空运输安排

据新华社电 为满足两岸旅客出行需求,特别是台湾同胞春节期间返乡过节需求,两岸航空主管部门近日就2017年春节加班事宜进行沟通并确认了具体安排。

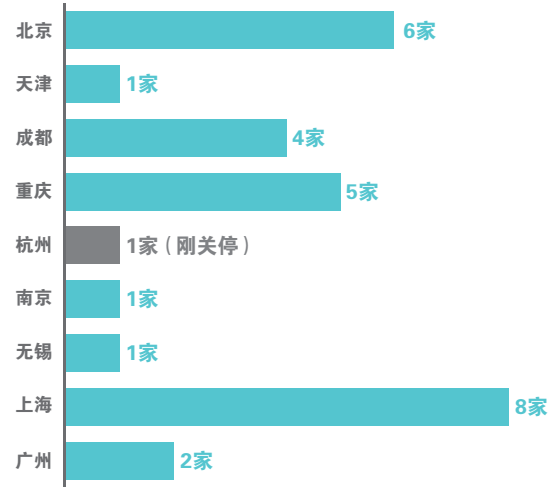
经协商,双方同意两岸航空公司可在2017年1月14日-2月11日期间安排春节加班。为满足两岸民众及航空公司需求,加班总量不予限制。考虑到内地空域资源紧张等情况,仅对内地个别繁忙机场设有限,即双方各北京7班、浦东173班、广州14班、深圳22班、杭州44班往返航班。

双方计划于2016年12月14日之前核准第一批春节加班,以便利旅客订座安排行程。上海虹桥机场及台北松山机场春节期间不开放两岸加班,原运营往返松山机场两岸航线的航空公司可安排至桃园机场包机。

集合店先驱大食代频关店

美食广场进入变革期

▼ 中国内地大食代部分门店开设情况



消费方式有了灵活的改变。消费者既可以在收银处买卡消费,也可在档口独立的收银处使用微信、支付宝付款,记者使用微信付款后注意到,收款方是北京大食代餐饮有限公司,也即本质模式并没有改变。

而从经营情况来看,大食代不少工作人员坦言,生意确实有所下滑。“以前最好的时候单日流水能够达到三四千,现在经营情况比较好的时候也才1800-2000元的样子。”一位在大食代工作近一年的档口工作人员告诉北京商报记者。一家主打地方美食的档口经营者告诉记者,现在一天的流水在五六千元的样子,但去年的单日流水一般是七八千的样子。按照这家商户流水的变化,今年单日流水下滑了将近30%。

根据商户们的介绍,有的大食代的主要客流是周边写字楼的白领,“周一到周五单日流水能够达到五六千元,但周六日基本没生意,有时候也就几百块钱。而且主要是中午挣钱”。一位经营烤鱼的商户告诉北京商报记者,晚餐时段大食代中人来本就不多。自11月29日下午4点40分开始,北京商报记者在大食代中观察了50多分钟,这家商户确实没有人来用餐。

在收入下降的同时,大食代向档口商户收取的费用却持续走高,对于档口经营费用,大多数工作人员称,不大了解具体的合作模式,但租金基本都涨了。有一位工作时间较长的工作人员则直接给北京商报记者列了一组数据,“有个月我们的流水是14万多元,但大食代扣除的各种费用高达6万多元,也就是将近50%的比例”。

美食广场业态陷困局

事实上,在将近20年的发展当中,大食代并非一成不变地拓展市场,早在2013年,大食代升级品牌食代馆就在香港开业,2014年食代馆内地门店落户深圳深业上

公司研究

Company research

半年亏1.3亿港元 银基转型蒙阴影

北京商报讯(记者 关子辰)从2015年盈利1.3亿港元到如今6个月亏损1.3亿港元,银基集团(以下简称“银基”)的业绩可谓坐上了过山车,就在酒业渠道纷纷谋求转型之际,一切本应向好发展的银基又再度陷入亏损漩涡,实际上,受行业不景气及业绩下滑影响,银基早早便开始谋求转型,甚至高调推出品汇壹号·云合伙平台押宝B2B业务,然而半年业绩亏损1.3亿港元犹如当头一棒,让银基转型之路蒙上了阴影。

国内大型传统酒类经销商银基11月29日发布业绩公告称,2016年4月1日-9月30日,银基上半年实现营收3.92亿港元,同比下降35.8%,亏损达1.3亿港元。

对于此次亏损,银基方面表示,首先因为供应商未能及时供货,集团国际市场销售较上年同期暴跌74%至1.1亿港元;其次,中国市场销售虽然同比增长53.2%至2.8亿港元,但由于集团旗下品汇壹号·云合伙平台前期一次性支出费用较大,从而对当期利润造成影响。

北京商报记者了解到,银基曾在2013年、2014年分别亏损11.34亿港元和7.8亿港元,虽然在2015年盈利1.3亿港元,但好景并不长,同时,受行业不景气以及连续下滑的业绩,银基在今年5月正式转战B2B市场,由此也拉开了转型大幕。此后,银基便高调启动品汇壹号·云合伙项目,然而这一举措也在短期内给公司带来不小负担。

据银基官方的最新数据,云合伙平台5个月时间已落地全国140个城市,拥有300多家城市合伙人,合伙人以每月近百家的量级递增,优质终端会员已经突破8万家。有业内人士认为,银基在豪赌B2B业务的同时,也在疯狂地烧钱。一位接近银基的业内人士坦言,半年亏损1.3亿港元也给后面的工作带来了不小的压力,后面还有很多工作要做。亦有业内人士甚至预测,正在转型之中的银基全年也将处在亏损之中。

对此,北京商报记者致电银基方面相关负责人,但银基方面并未回复。在财报中,连亏6个月的银基集团仍然表示对未来“钱景”看好,并且指出,中国白酒市场目前价格回温,增势明显。

此外银基还拥有茅台、五粮液等高端畅销名酒合作权,具备相当优势。银基财务总监王晋东此前在接受媒体采访时曾谈到,银基还拥有独家总经销的白酒产品,所以有足够的主动性。

然而,白酒营销专家晋育峰却认为,银基的优势在于在传统业务模式积累下的酒厂资源,但是这些厂家也都在用移动互联的工具在B端和C端去做服务沟通互动的工作,未来银基的传统上游优势将逐渐褪去。此外,银基现在推出的品汇壹号·云合伙平台等,力图加码B2B业务,然而B2B一个关键核心是技术驱动下的供应链管理,以银基固有的传统业务模式和运营机制在供应链管理和优化上进行改变有很大难度。

空管深改分配制度向基层倾斜

北京商报讯(记者 肖玮)不久前上海虹桥机场发生的两架飞机险撞事件,把空管从幕后推到聚光灯前。11月29日,民用航空局发布消息,由民航局党组书记、局长冯正霖主持召开民航局党组会议,审议并原则通过《统筹推进民航空管深化改革的实施意见》(以下简称《意见》)和《提升民航科技支撑能力工作方案》(以下简称《方案》)。下一步,民航局将印发《意见》和《方案》并正式实施。由此空管深改大幕拉开。

民航局强调,深化民航空管系统体制机制改革是本轮改革的重点和关键,要紧抓劳动用工、定岗定员、薪酬制度等三项制度改革,在西北地区空管局和湖南空管分局先行试点,然后在整个空管系统全面推开。在分配制度改革问题上,必须坚持向一线倾斜,向基层倾斜,向技术倾斜,凸显一线管制员的岗位责任,增强基层员工的获得感,从而最大限度地释放空管的发展潜力,扩展空管的发展空间。

日前,虹桥机场客机险撞事件引发人们的关注和热议。但不少业内人士指出,上述事件虽属空管责任,但也应看到管制员的工作强度、相对枯燥、薪水却并不高。如果不尽快改革薪酬机制,选拔和留住优秀的人才从事空管工作,安全、高效运行的空管系统将面临更加紧张和困难的局面。从这一角度来看,《意见》的出台可谓迅速补缺,民航局也要求,空管改革要确定具体任务,制定切实可行的实施方案,将改革工作落实。