

· 商讯 ·

业绩 投资收益减少
雅戈尔2016年净利降15.97%

北京商报讯(记者 吴文治 王维祎)服装零售的低沉仍在持续。4月11日晚间,雅戈尔集团股份有限公司(以下简称“雅戈尔”)发布业绩快报,该公司2016年实现归属于公司股东的净利润降15.97%。

公告显示,雅戈尔2016年度完成营业收入148.95亿元,较上年同期增长2.53%;实现营业利润44.03亿元,利润总额45.56亿元,分别较上年同期降低2.48%、15.05%;此外,归属于公司股东的净利润为36.74亿元,较上年同期减少15.97%。

雅戈尔方面认为,利润下降主要因为投资业务实现的收益有所减少。近几年来,地产、金融投资逐渐成为雅戈尔的主要来源,服装板块却稍显“边缘化”。雅戈尔去年三季度财报显示,服装业务营收为29.56亿元,净利润为3.23亿元,但同期的地产开发营收为74.33亿元,净利润12.14亿元,地产获得的净利是服装业务的4倍左右。投资获得收益,让雅戈尔一度出现营业收入下降,但净利润却逆势增长的局面。

尽管服装业务表现不佳,但雅戈尔也曾公开表示,服装依然为主要业务,并回归主业。去年12月,雅戈尔发布公告称,向全资子公司雅戈尔服装控股有限公司增资39亿元,这使雅戈尔服装控股有限公司原本的注册资本由16亿元变为55亿元。

同时,雅戈尔还预计2017年一季度实现归属于公司股东的净利润与上年同期比将减少50%-60%。业绩预减的主因,由于周期性因素本期房地产业务结转项目的收入及利润有所减少,且上年同期公司变更联创电子会计核算方法实现净利润9.32亿元,而本期无此项收益,因此净利润有所降低。

规划 东方时尚去年营收净利双跌
计划连锁扩张

北京商报讯(记者 邵蓝洁)东方时尚驾驶学校股份有限公司(以下简称“东方时尚”)发布公告称,2016年全年实现营业收入11.55亿元,同比降低12.92%;营业利润3.29亿元,同比降低25.34%;归属于上市公司股东的净利润2.46亿元,同比降低25.27%。

东方时尚表示,2016年公司净利润同比降低25.18%。主要是学员学习驾驶培训有效期为三年,很多学员不急于参加训练及考试,特别是外埠学员,学员培训量有所减少,不能及时从预收账款中确认收入,2016年实施的营改增也对收入产生影响,另外由于北京人口疏解、人口外迁等原因,北京公司招生人数也有所下降,上述情况是导致收入下降的主要原因。

分地区来看,北京依然是收入的主要来源地,2016年收入达到9.93亿元。但云南和石家庄的营业收入与上年相比分别增加了73.48%和15.3%,而北京则下降了16.49%。走出北京寻找新的发展动力成为东方时尚的当务之急。

东方时尚称,公司的战略目标在进一步提升在北京市场占有率的基础上,向全国连锁扩张。2017年在北京昌平区拟筹备驾校园区,拓展北京北部市场。另外通过各种方式拓展到全国人口具有一定规模的城市。同时,继续借助驾驶培训服务的竞争优势,争取在汽车消费综合服务行业内进行产业链延伸,在公司本部努力发展汽车维修、汽车消费金融、汽车美容等业务。2016年东方时尚的营业收入主要来自驾培服务和陪练服务。

战略 跨境电商考拉海购
加速欧洲圈地

据新华社电 中国跨境电商平台网易考拉海购近日在法兰克福宣布,未来三年将在欧洲地区采购不低于30亿欧元(约合31.77亿美元)的优质商品。

网易考拉海购首席执行官张蕾表示,中国跨境电商平台对海外品牌的吸引力不断上升。从最初的韩国、澳大利亚,到如今的日本和欧洲,越来越多海外企业希望通过跨境电商平台搭上中国经济发展与消费升级的快车。

数据显示,中国未来五年预计将进口8万亿美元商品。张蕾认为,作为快速、灵活、高效的国际贸易新形势,跨境电商将为中国与世界带来更多互利共赢机会。她表示,一些欧洲商品的科技感、品牌感、设计感和耐用度受到中国消费者欢迎,尤其是母婴和家居类商品。

同时,网易考拉海购还公布了公司在欧洲的发展战略,包括力争实现欧洲商品在中国的同步首发,大幅增加线上欧洲商品的种类,通过建设海外仓库提高直邮效率等。

德国黑森州经济、能源、交通与地区发展部中国事务负责人诺贝特·诺伊塞勒表示,推动贸易自由化、维护全球贸易秩序是德中双方的共识,中国跨境电商平台将为德国及其他欧洲国家企业的外贸创造更多机遇。

抽检 食药监总局:
10家企业医用口罩不合格

北京商报讯(记者 吴文治 王维祎)4月11日,国家食品药品监督管理总局(以下简称“食药监总局”)发布的“国家医疗器械质量公告(2017年第7期)”显示,涉及10家企业12批次的医用防护口罩、医用外科口罩不合格。

上述公告显示,食药监总局组织对医用防护口罩、医用外科口罩2个品种78批的产品进行了质量监督抽验。其中12批存在不合格问题,不合格产品包含医用防护口罩4批、医用外科口罩8批,合格率约为84.62%。

其中,标称江西3L医用制品集团股份有限公司生产的2批医用防护口罩被检存在“密合性”不合格的情况,1款医用外科口罩存在气体交换、压力差等问题。标称新乡市华西卫材有限公司生产的1批医用防护口罩,过滤效率、密合性不符合标准规定。此外,衡水滨湖新区康健卫生材料厂生产的1批一次性使用医用外科口罩、厦门丽夏医疗科技有限公司生产的1批医用外科口罩,过滤效率不符合标准规定。贵州天使医疗器材有限公司生产的1批医用外科口罩,口罩带、气体交换、压力差等项目不合格。

口罩的防护作用主要依据口罩对有害物质的过滤作用,口罩防护效果好,净化空气后,人吸入的空气就会越来越健康,反之就越差。据了解,口罩的密合性差会导致空气中的有害物质在未经滤材过滤的情况下直接进入口罩;口罩的气体交换状况会直接影响消费者使用的舒适感,相关资料显示,透气性能是口罩的特性,主要取决于织物材料结构和组合方式,同时透气性能又影响口罩的舒适性、过滤效率和密合性,进而影响口罩的质量。

华堂在京最后一店也要关



继华堂商场七里庄店关停日程落地,北京商报记者近日走访获悉,华堂商场在北京市场剩下的独苗亚运村店也难维持多久,多位知情人士称,门店会在7月底8月初的时候关停。北京市场百货业深陷业绩低迷泥沼,从2014年开始,华堂商场就已经陆续在京关停了7家门店,华堂商场七里庄店也在近日宣布将于5月关停。

亚运村店将关

北京商记者在走访华堂商场亚运村店时从多位知情人士处了解到,华堂商场亚运村店或将于7月底8月初之际关停,尽管在第一次采访当中,华堂商场业务部相关工作人员告诉北京商报记者目前并无此事。但记者以有意在华堂商场内求租商铺的理由询问前台工作人员招商电话时,被一工作人员回复“都要关了你再进来”。随后记者再一次采访了华堂商场另外的工作人员,该工作人员称目前没有可公布的信息,但在记者询问华堂商场亚运村店是否能够开到底年底时,该工作人员表示目前还没有消息。

在此次走访当中,北京商报记者注意到,与其他几家已经关门的华堂商场以及即将关门的华堂商场七里庄店相似,华堂商场亚运村店超市区的人流比较理想,但楼上的其他业态则人气欠佳,不论是周末还是工作日,消费者都比较少。有华堂商场工作人员告诉记者,原因或在于周边的竞争相对激烈,在不远处有一家物美大卖场,“听说卖得比这里便宜”。另外也有附近的消费者称,在距离不远的北辰东路还有一个北辰购物中心亚运村店。

与知情人士透露的关店时间一致的是,北京商报记者了解到,商场内有多家商户与商场的合约正是7月到期。此外,

在走访中记者了解到,目前已经有工作人员开始办理退工作胸卡等程序,但并不确定是否与关店一事有关。当记者以另一业态的商户致电华堂商场亚运村店求租时,被告知只能选择短期促销,目前没有空商铺,并称一批商户在7月到期,建议6月再询问短期商铺一事。

告别北京

尽管北京的门店一而再再而三地关门,但华堂在它的中国总部成都成绩却要好得多。不少消费者反映,成都的伊藤洋华堂人气颇高,而早在2014年就有数据显示,北京华堂商场8家门店业绩竟不及成都6家门店业绩的一半。

在此前的采访当中,当时任华堂商场伊藤洋华堂中国总代表的三枝富博曾在采访中指出,北京华堂商场运营的问题最重要的原因是最大的问题是领导的战略不是非常正确。北京华堂商场在人才培养和商品的运营方面,很多还是

以价格为准来进行运营,这消耗了很多体力。

两相对比,有业内人士指出,尽管华堂商场在成都市场发展较好,但发展经营复制到虎狼之地北京来,难以奏效。

但对比北京市场与成都市场的华堂商场,北京华堂商场是否复制了成都的成功经验还有待商榷。在上述采访中,三枝富博分享了成都伊藤洋华堂做到单店销量第一的原因,称成都店之所以受到顾客的支持,是因为对于人们来说,吃、穿、用这几个方面都要保持比较平衡的状态,并且还要根据顾客的收入来不断调整,在衣、食、用三个方面提供与顾客价值观差不多的商品,不断取得这样的平衡点。而反观北京市场,餐饮板块是不少华堂门店的短板,只有快餐业态且可供消费者选择的品牌不多。

此外,尽管在北京市场显得过于保守,但在成都市场,华堂商场却一直在创新探索,就在今年初,成都伊藤洋华堂召开了新闻发布会,履新株式会社伊藤洋华堂社长同时兼负责中国事业部的三枝富博在发布会上介绍,将全新投入到电子商务这一领域、开出专门的食品超市、在明年也会首次挑战购物中心。

在探讨近几年百货业受到的冲击时,北京商业经济学会常务副会长赖阳指出,一线城市竞争相对激烈,在百货业受影响的整体图谱中,受冲击严重程度是由一线城市往二三四线城市下沉,从城市中心商业区向周边下沉。

早在去年初,首商股份和王府井集团的年报中,北京门店便成为整体的拖油瓶。在今年的年报当中,这一状况仍在继续。百货业上市公司2016年年报已经陆续发布。王府井百货2016年实现归属于上市公司股东的净利润为5.75亿元,同比下降13.07%。其中,主营业务分地区经营情况当中,华东地区、华南地区以及华北地区营收较上年下滑幅度位居前三,其中华北地区以北京市场为主,华南地区两家门店也有一家位于广州。首商股份2016年营收和净利润双双下滑,其中营业收入同比下降7.85%,归属于上市公司股东的净利润同比下降14.08%。此外在年报中还可以看到,北京市场的四种经营业态,包括百货商场、专业店、折扣店(奥特莱斯)三种业态营收均是下滑,尤其以百货商场业态下滑幅度最大。

而从其他市场来看,在一线城市百货业深陷泥沼的同时,不少二三线城市区域百货在去年的业绩当中已经实现了盈利的增长,合肥百货的2016年年报当中,营收微降,净利增长8.06%。重庆百货2016年营业收入为338.47亿元,同比减少7.25%,但利润总额为5.19亿元,同比增长16.8%。北京商报记者 吴文治 郭白玉

M 关注 Market focus

顺丰商业再落子 “大当家”能力几何

以后说到顺丰大当家,想到的不再只是顺丰掌门王卫,还有一项电商新项目,顺丰商业新面孔“顺丰大当家”日前初见端倪,据悉,这一项目已经低调运营一年多,更有数据显示,去年顺丰大当家的销售总额为1.54亿元。对此,顺丰相关负责人对北京商报记者表示,顺丰大当家是顺丰正在孵化的物流增值服务项目,同时,顺丰大当家从未对外公布过任何数据,外部传播的数据是对内部、对市场容量分析的误读。

寻商业新方向

根据媒体报道显示,顺丰于日前公布了一组顺丰大当家的经营数据,2016年顺丰大当家的销售总额达到1.54亿元,平台上用户超过3亿人,日均销售额达到43万元。对此顺丰方面表示,顺丰大当家是顺丰当前正在孵化中的物流增值服务项目。顺丰大当家从未对外公布过任何数据,外部传播的数据是对内部,对市场容量分析的误读,并不准确。

北京商报记者了解到,顺丰大当家早于去年低调上线,目前拥有独立的App。根据App的内容显示,顺丰大当家可提供的商品包括水果、海鲜水产、肉蛋食材、干果零食、鲜花绿植等品种,并承诺所有上线商品由顺丰包邮,在售后方面提供快速理赔等服务。北京商报记者体验发现,顺丰大当家上的卖家多为B端卖家,每样商品的销售信息中都会对商家信息做出简要说明,并由商家对商品进行可提供的服务说明。以一款“烟台暖棚美早樱桃”为例,App销售页面标注的商家信息为北京念初心经贸有限公司。对

者下单后的48小时内发货。若水果在签收时出现质量问题,消费者在签收12小时内拍照并反馈平台客服,方可进行理赔处理。

加码增值服务

相较于此前的顺丰嘿客、顺丰优选等商业项目,此次顺丰大当家在业内亮相的姿态颇为低调,这或许也和顺丰大当家当前的定位尚不清晰有关。尽管看似是一家全新的B2C电商平台,但顺丰相关负责人表示,“顺丰大当家实际上没有对外发布过任何信息,功能性的推介也没有”。据上述负责人介绍,顺丰大当家其实是顺丰整合电商客户资源,在社交和支付等线上渠道为用户提供优质的优价服务,这可以看做是一种行业解决方案,目的是为更多的合作伙伴提供长尾服务。

自去年顺丰将嘿客、顺丰家的线上线下所有品牌统一改为顺丰优选后,顺丰优选已经是顺丰旗下商业项目的代表性品牌。从顺丰优选与顺丰大当家的微信公众号信息上也可以看到,虽然同是顺丰旗下的商业项目,在提供的商品和服务种类上也有交叉,但从团队和定位上来看还有些许差别。顺丰优选的账号主体为深圳市顺丰商业有限公司,是依托线上电商与线下门店的商业平台;而顺丰大当家的账号主体为深圳市顺丰丰宜科技有限公司,是提供原产地直供商品的电商平台。

根据国家企业信用信息网的登记信息显示,顺丰丰宜成立于2016年5月26日,注册资本为500万元,企业经营范围包括计算机软件的技术开发、在网上从事商贸活动、预包装食品的销售等。此外,顺丰

丰宜于2016年12月获得深圳市食药监局颁布的食品经营许可证。

商业价值待考

除却主营的物流快递业务之外,顺丰对于商业领域一直有着布局之心。但也可以注意到,仅就商业布局来看,顺丰一路走来的道路并不平坦。根据公开资料显示,在顺丰控股上市更名前,顺丰旗下的商业板块已于2015年被剥离出上市主体。根据顺丰在此前提交的交易报告信息显示,顺丰商业板块自2013年至2015年前9月亏损分别是1.26亿元、6.14亿元、8.66亿元,如何借助既有的速运设施优势实现商业项目的盈利,也一直是顺丰在探寻的方向。

事实上,在日前王卫回答股东提问时,对顺丰未来发展定位的一句话更能凸显顺丰大当家的商业价值所在。王卫表示,“我们的未来,是会走到很多行业里面去,做深很多行业,而不是‘最后一公里’的仓库配送,这样的话,永远做不深一个行业。用科技的手段把这个行业进行提升,这是顺丰未来要走的方向”。

在亿邦动力网独立顾问叶志荣看来,如果从对供应链上游商家的服务能力来看,更能体现出顺丰大当家和顺丰优选的区别。叶志荣表示,以生鲜农产品为例,很多商品都有上线周期,借助顺丰既有的物流优势,更能解决一些行业中的痛点。如果说顺丰优选是采用常规性的采买销售模式,顺丰大当家更可以与一些销售季节性商品的商家开展短期、临时的线上销售,通过顺丰大当家的优势,可以给B端商户提供更多的增值服务。北京商报记者 吴文治 陈克远

京东物流布局京津冀 将可次日达

万平方米,拥有2000余个配送站点,其中自营站点近1200个,京东校园派190个,京东帮340家,乡村服务中心384个,同时便民服务点超过5000个。

京东集团副总裁、京东商城华北区分公司总经理邵继伟表示,华北区将对合作伙伴全面开放所有资源,推动“环京津冀物流一体化”以及“环京津冀电商服务一体化”。他透露,京东在华北地区的终极目标是全境都可以实现当日达、次日达,但达到这个目标一定要实现更多的库存前置化,更多的布局。京东将在现有物流网络基础上,优化仓储布局,提高物流服务能力,为商家提供一体化服务,使环京津冀地区的物流服务能力以及时效将大幅度提升。

京东集团副总裁、京东商城物流开放业务部负责人唐伟透露,近期京东物流在全国新开通40余条专门服务于商家的直达干线,全面提升了路由时效,同时新增了包括华北保定、邢台、廊坊、临沂、泰安等在内的23座支持上门接货的城市。截至目前,全国共有65座城市的商家可享受365天上门投送服务。“通过这些优化,未来京津冀以及周边的社会需求都将接受统一标准的物流服务,这将极大地推动区域内的资源流动。”

京东在华北四省两市运营11个大型仓库群,67个中小型仓库,仓储设施占地面积超140

试水独立品牌 苏宁开黑科技集合店

北京商报讯(记者 吴文治 实习记者 赵述评)在互联网零售的大背景下,实体零售店正在寻求更大发展空间,尝试提供更前沿的科技体验和服务。4月11日,苏宁易购对外宣布成立首个智能产品独立零售品牌YOUQUO趣优,在门店内增加智能化专区和互联网+通讯专区。

在业内人士看来,智能生活方式的普及,以及消费者对综合服务的需求越来越强烈,这都促使了线下零售门店不断尝试升级。

北京商报记者获悉,苏宁将在4月14日在北京刘家窑苏宁云店开设首家趣优专区,面积近200平方米,并在“五一”前于全国范围内落地20个趣优专区。

据了解,趣优是苏宁打造集合“黑科技”品牌的店中店,店内将包含VR、机器人、无人机、智能数码视听、智能手表、智能家电等热点产品。首个智能产品零售专区将打通新奇特产品销售市场的瓶颈,一方面为上游智能产品供应商提供展示和销售的平台,搭建与消费者直接对接的通路,另一方面,也打

通了消费者接触和体验前沿科技产品的通路。

同时,苏宁还将增加店内的互联网+通讯专区,搭建手机卖场零售新业态,将线上线下的购买体验、优质服务等硬件进行聚合,满足消费者的一站式服务需求。GFK市场研究总监金瑞兆表示,通讯产品的线下购买力正在快速增长,线下销售增速明显,消费份额已超越线上。北京苏宁总经理卞农表示,改造后的体验专区还将引入通讯产品的前端与末端服务,包括手机周边产品、办理通讯业务、售后检测维修等,专区还设有自动查询与回收机器,提供以旧换新服务。

据了解,通过打造店中店的体验专区,苏宁正在将1.0版云店升级为2.0版本。1.0版的云店实现了店内互联网化,2.0版本的云店在互联网化基础上,场景化更深、体验度更强。2018年,苏宁将基于云店2.0,规划打造具有未来概念的苏宁易购云店3.0。资料显示,2017年苏宁将新开1100家店,其中苏宁易购云店有100家,并加速云店2.0模式的升级,在全国范围进行大规模地复制落地。