

周大生三季度净利增近六成

北京商报讯(记者 王晓然 刘卓澜)10月24日,周大生发布2018年三季度业绩报告。报告显示,2018年三季度周大生实现营业收入14.17亿元,同比增长36.34%,归属于上市公司股东的净利润2.41亿元,同比大幅增长58.67%。分析认为,由于加盟店扩张提速以及加盟渠道镶嵌占比的提升,从而带动该季度利润大涨。

报告显示,截至2018年9月30日,周大生前三季度营业收入35.41亿元,相比2017年前三季度的27.12亿元同比增长30.57%;归属于上市公司股东的净利润5.95亿元,相比2017年净利润4.16亿元同比增长42.99%。周大生表示,该季度业绩大增是由市场拓展持续发力带动,周大生市场份额稳步提高,加之运营管理精细化的深入开展,所以该季度业绩超过预期。周大生认为,在这一基础上,接下来预计营业收入仍将保持增长态势。

在报告期内,周大生门店总数为3190家,其中自营店292家,加盟店2898家。其中2018年三季度开店215家,2018年1-9月累计新增门店466家。国信证券分析指出,周大生自今年以来,迅速拓展加盟店,以及提升加盟渠道镶嵌占比,所以在管理服务收入上得以增加,加盟品牌使用费在此次业绩中增长21.91%。此外,近期金价上行导致黄金产品销售增加15.47%。周大生表示,为了该公司未来的持续发展,接下来将巩固并提升“周大生”品牌在珠宝首饰行业内的市场地位。该公司将进一步加快国内营销网络的建设步伐,用两至三年时间形成布局可控性更强、运营效率更高的营销网络。通过租赁和与商场联营两种方式在一、二线城市新设自营店,在三、四线城市将继续借助加盟商迅速拓展和渗透市场。

85度C再因面包吃出异物遭投诉

北京商报讯(记者 王晓然 于桂桂)10月24日,泉州吴女士向当地媒体反映,前几日在泉州大洋百货85度C面包店购买了一个面包,在食用时却吃出半截指甲,吴女士次日向该店反映情况,要求店家给予相关处理,但是店家并未与消费者联系。随后,吴女士通过12315、12331平台对85度C进行投诉,接线人员让吴女士先和店家进行协商,如果协商未果,再做进一步处理。截至目前,吴女士与店家并未协商一致。近几年,85度C频出食品安全问题,曾在上海、厦门等多地被曝出门店卫生问题,今年6月,有顾客在上海85度C成山巴春店饮用奶茶时喝出一节电池。

针对此次事件,85度C相关负责人对北京商报记者表示,接到泉州大洋百货85度C面包门店的反馈后,85度C总公司很重视,第一时间调取视频监控,并检查了员工晨检记录,没有发现违规操作。因为客人昨日购买的产品,到今日我们无法判断异物来源。但我们很重视消费者的消费体验,提出了为她更换产品或退款,客人均未同意。后续,我们也会积极配合政府部门的检查,我们一向重视食品安全,会继续为消费者提供安全放心的产品。”85度C相关负责人表示。

然而,这并不是85度C第一次被曝出吃出异物消息,半年前,同样是在福建泉州,张女士在85度C成山巴春店购买了一杯奶茶,结果喝出一节7号电池,张女士随即与店家交涉,店家表示愿意给予奶茶钱款10倍的赔偿,遭到张女士拒绝。近几年85度C被曝出吃出异物的事件多于3起,其中包括吃出螺丝、活蚯蚓、黄色电线外壳等。

虽然85度C频繁被曝出食安问题,但是85度C的业绩并未受到太大影响。公开资料显示,85度C在国内目前有将近600家门店,仅福建就设有180家,拥有中央厨房及11个物流中心。今年美食-KY二季度的最新财报显示,美食-KY营业净利润1.55亿元,税后净利润1.16亿元,分别比去年同期增长了12%和9%,创下了连续12个季度的新高。

业内人士分析,食品安全问题一直牵系着社会及公众的敏感神经,一旦出现食安问题,无论真实原因如何,都会对餐饮企业产生很大的负面影响,作为企业应积极配合相关部门进行调查,并对消费者及时进行适当安抚。

永辉超市、百佳中国合资成立百佳永辉

北京商报讯(记者 邵蓝洁)永辉超市10月24日晚间发布公告称,永辉超市、百佳中国和腾讯拟在中国境内设立一家中外合资经营企业,并将永辉超市持有的广东永辉和深圳永辉的股权,以及百佳中国持有的广州百佳、江门百佳、东莞百佳的股权和部分现金置入合资公司。

公告称,该合资公司旗下所有店铺均使用“百佳永辉”品牌,永辉超市、百佳中国出资股权的价值分别为6.22亿元、5.02亿元,占比分别为50%、40%;腾讯投入现金1.25亿元,占比10%。

合资公司旗下所有店铺均使用“百佳永辉”品牌。董事会由6名董事组成,其中,永辉超市有权委派3名董事,百佳中国有权委派2名董事,腾讯有权委派1名董事。董事会设一名董事长,由永辉超市委派的董事担任。

永辉表示,本次成立合资公司暨对外投资有助于永辉超市在广东区域的业绩发展。交易完成后,由于公司能够对新设立的合资公司实施控制,将导致公司合并报表范围增加。由于本次交易没有影响公司对广东永辉及深圳永辉的控制权,属于权益性交易,所以因交易形成广东永辉及深圳永辉股权的变更对公司的损益没有影响。

公告还披露,至本次关联交易为止,过去12个月与腾讯一方累计经营性的关联交易金额达9897万元,占上市公司最近一期经审计的净资产未达5%。

2018年度跨境电子商务项目申报补充内容一览

修改前	修改后
支持与北京跨境电子商务公共信息平台对接的信息系统、升级改造等项目	支持跨境电子商务平台及相关信息系统建设,包括软件系统开发及配套硬件设施建设等
体验店的展示柜、货架、收银系统、监控系统、安防系统等配套设施和网站平台等系统建设	支持新建跨境电子商务体验店连续12个月房租、店面装修、设备购置和线上销售平台建设
★ 增加海外仓扶持门槛 ★	
投入运营的自建海外仓总面积不低于5000平方米,服务企业数量不低于100家	

最高补助500万
北京扩大跨境电商项目扶持

成为跨境电商综合实验区后,北京对跨境电商项目的支持更加广泛。北京市商务委10月24日发布《关于对2018年度跨境电子商务项目申报指南有关内容进行修订的补充通知》(以下简称《通知》),对有关跨境电子商务项目申报指南内容进行了四处修订,同时明确海外仓的支持标准和各类项目支持标准,对于跨境体验店,除了硬件设备和系统,租金也已经纳入支持范围,并且细化到根据门店在不同的区域有不同的支持标准。其中各项资金补助最高金额可达500万元。

增加扶持力度

《通知》中表示,将原支持政策中“支持与北京跨境电子商务公共信息平台对接的信息系统、升级改造等项目”,修改为“支持跨境电子商务平台及相关信息系统建设,包括软件系统开发及配套硬件设施建设等”。

APEC跨境电子商务创新发展研究中心主任、对外经济贸易大学国际商务研究中心主任王健认为,新的内容修订更加强了对跨境电商平台的支持,平台赋能企业,更好的带动整个跨境电商行业发展。

跨境电商有棵树CFO李志强向北京商报记者介绍,跨境电商本身就是跨越各个地区的,很多设置在境外,政策修订后,去掉了“与北京对接”等相关要求,这也表示政府解除了对申报项目的地域限制。

北京商报记者注意到,此次修改将原支持政策中“支持用于跨境电子商务直邮进出境、网购保税进口等项目软硬件建设,包括安检机、查验设备、管理信息系统等”,修改为“支持用于跨境电子商务进出口通关服务的项目建设,包括安检设备、查验设备、机检线等设备购置和管理信息系统开发等”。

李志强认为,之前的跨境电商以进口为主,因此直邮、保税进口等方式是主要的支持方向,现在也有很多销往国外的跨境电商,修订后的支持项目改为“跨境电商进出口通关服务”这样涵盖范围更广泛。

这同样体现在第三条修订内容,原支持政策中“支持海外仓、保税仓等跨境电商仓储设施建设,包括货架(货柜)、专用推车(叉车)、管理信息系统等”,修改为“支持海外仓、保税仓、出口集货仓等跨境电商仓储设施建设,包括货架(货柜)、仓储搬运设备、分拣机等设备购置和管理信息系统开发等”。新的支持内容不仅有海外仓和保税仓这样传统上主流的进口跨境电商,还增加了出口集货仓。

海外仓扶持首设门槛

《通知》也明确了在海外建仓的支持标准。投入运营的自建海外仓(海外仓指物流等综合服务设施)总面积不低于5000平方米,配备完善的仓储管理信息化系统和线上信息平台(如

ERP、WMS系统等),服务企业数量不低于100家,对当地跨境电商B2B业务有较强带动作用。能够为企业开拓市场提供国际仓储和物流配送服务的同时,还能提供如下所列明2项以上内容的服务,包括:国际货运代理、通关服务、营销推广、金融保险服务对接、售后维修服务、退换货服务等。

而在之前,对于海外仓,项目申报的要求为,支持海外仓、保税仓等跨境电商仓储设施建设,包括货架(货柜)、专用推车(叉车)、管理信息系统等,每个项目依据审定实际投资给予不超过50%的资金支持,最高不超过400万元。相比之下,项目申报标准更具体,在面积、服务企业、搭载服务甚至所产生的效果都作出了具体规定。

首次租金支持跨境体验店

此前,政策层面对跨境电商体验店主要支持内容是体验店的展示柜、货架、收银系统、监控系统、安防系统等配套设施和网站平台等系统建设。此次扶持措施改为“支持新建跨境电子商务体验店连续12个月房租、店面装修、设备购置和线上销售平台建设等”。设备和平台系统建设外,增加了房租和店面装修。

上述修订内容正切中实体店店的要害。一指(天津)国际贸易有限公司北京分公司副总经理庄财告诉北京商报记者,目前一指在北京有三家门店,分别是五棵松店、雅宝国际大厦

店和王府井东方新天地店,面积分别为5500平方米、5000平方米和3500平方米。门店位置不一样,房租也不一样,几块到几十块我们都租过,在北京的所有公司,都承担着房租和工资两个压力,而且我们的门店都在四环内,地铁沿线,租金确实有压力。”

从支持标准上看,也给出了灵活性和操作性极强的方案,按照不同位置进行不同程度的资金支持。东西城区1.8元/㎡/日、朝海丰石及通州副中心155平方公里以内区域1.35元/㎡/日、其他城区0.75元/㎡/日。单店年度租金支持金额不超过200万元。对除租金外其他投资,按照不超过审定实际投资50%的标准给予资金支持。单个项目按照审定实际投资给予不超过50%的资金支持,最高不超过500万元。其中对新建跨境电子商务体验店的房租按照实际租赁面积进行补助,补助金额不超过体验店实际年租金的30%。

并非所有跨境电商体验店都可以去申请租金支持,需要满足一定的条件,经营场所房屋使用面积不少于100平方米;要具备网上销售业务,不管是通过自建网站、网上商城、移动端App等)还是利用第三方平台;另外单个体验店内现场展示商品的SKU数量不少于1000种;通过线上售卖的商品SKU数量不少于2000种。同时,单个体验店年度销售额(含线上线下)不少于50万元(或月均不少于40万元)。

北京商报记者 邵蓝洁/文 李燕/制图

Market focus

盈利难 智能快递柜试水废纸回收

在包装纸盒成本高企之下,物流企业不断加码绿色技术,末端配送的智能快递柜也开始尝试回收快递包装箱。北京商报记者近期走访发现,一款与纸搬客合作的废纸回收机在部分校园开始试点,一天可回收快递包装废纸80多斤。未来这一设备可能在全国400所大学推广。中国物流学会特约研究员杨达卿表示,目前来看,回收废纸远不会带来明显收益,但随着物流生态整合及用户行为改变,废纸回收再利用或将成为快递柜企业的下一盈利方式。

快递柜试水纸箱回收

北京商报记者在北京交通大学看到,已铺设的废纸回收机有两种版本,一种需要手动完成操作,另一种是与废纸智能回收科技公司纸搬客合作的废纸回收机。后者采用自动回收系统,并可实现用户的积分收集兑换。近邻宝相关负责人表示,目前与纸搬客的合作处于初步阶段,近邻宝在生产自己的废纸回收设备。

此外,近邻宝(中科富创)副总经理邓庆元在接受北京商报记者采访时表示,目前交通大学内设立的废纸回收机器一天可回收80余斤快递包装废纸,投放纸箱的柜体和塑料袋、胶带、填充物等柜体是分开的,便于后续的分类和处理。虽然目前仅在北京的大学进行试点,但时机成熟后,会推广至全国400余所大学。”

杨达卿认为,从学校着手试水是较为明智的选择,可以从特定人群入手监控此种模式能否为企业带来效益。

实际上,近年来快递包装受到纸张价格影响,成本不断攀升。10月22日,山东晨鸣纸业、APP、万国纸业、山东博汇纸业在“双11”前齐发涨价函,宣布自10月26日起价格上涨为100元/吨。自2017年以来,废纸、进口浆、动力煤等化工原料价格上涨,

导致纸张价格不断上行。

为了应对纸张涨价,快递企业纷纷改进包装材料,推出绿色可循环材质。京东物流最早从2017年开始了升级纸箱回收计划。配送员上门送货时回收用户闲置的纸箱,根据纸箱数量可获得相应的京豆,不过该项目仅在北上广深实施。

也有企业采取调整快递运费的方式应对。快递领域专家赵小敏表示,除了人力成本外,纸张等原材料价格上涨、X光机、实名收寄等监管成本攀升都对快递企业和网点形成了一定的盈利压力。

盈利模式成痛点

除了出于纸箱包装成本的考量外,智能快递柜也一直希望突破盈利模式这一行业痛点。现阶段,大部分快递柜企业都处于亏损状态,盈利模式成为势必突破的瓶颈。

一位不愿具名的快递柜相关行业人士向北京商报记者透露,一个智能快递柜的铺设成本大约需要3万-4万元,企业大面积铺设快递柜除了投入柜体本身的资金,还需向社区缴纳“入场费”。

此外,目前国内用户已习惯免费的取件服务,对额外交费认同度不高,所以快递柜企业还未找到可行的盈利模式,不利于长远发展。就目前来说,多数快递柜企业都是通过基础业务和广告售卖实现盈利。

赵小敏认为,目前快递柜行业还未形成一个良好的规模,大部分智能快递柜企业都处于严重亏损的状态,按照现在的规模,短时间内快递柜企业应该很难实现盈利。根据目前中国快递柜发展情况,直接向消费者收钱是很难实现的,需要跟快递企业、社区物业、金融机构、房地产公司和广告商等形成联盟的合作模式,才是较为长远的发展路径。

不过,快递柜行业仍有发展前景值得期待。根

据中商产业研究院发布的《2018-2023年中国智能快递柜市场前景及投资机会研究报告》数据,2015年全国智能快递柜市场规模为69亿元,按照我国快递业务不断增长态势以及智能快递柜的迅速发展,预计2018年智能快递柜市场规模将达169亿元。到2020年,中国快递柜市场规模将近300亿元。

探寻更多降本增效手段和盈利模式,是快递柜企业持续摸索试验的方向。

生态协同是关键

在杨达卿看来,废纸回收机器看似新颖,但实际上,近邻宝是想通过回收再利用的方式与快递企业达成生态协同。以往,快递企业也曾尝试回收包装纸箱,但实际操作中,快递员上门的行为浪费了人力和时间,对企业而言缺乏利益可能性。”他认为,由于缺少利益驱动,导致包装回收项目被搁置。但对于纸品回收产业,企业端可将废纸原料再生产、再加工、再回收、再利用,通过一系列动作实现产业链闭环,最终产出有价值的商品。

现阶段,废纸回收机尚很难在社区普及。北京纸搬客科技有限公司市场推广负责人叶俊表示,目前与近邻宝合作推出的废纸回收机造价约为2万元,不少社区的“入场费”就已经超过了这个价格,所以回收模式的普及除了需要快递等相关企业的配合,还需要用户行为习惯的改变与更多的社会支持。

对此,杨达卿也认为,废纸回收通过定点操作的成本较少,可以取代社区和学校中的部分垃圾回收站,但现阶段消费者回收观念不成熟,还无法完全实现高效回收再利用。所以企业前期也应推出相应的激励措施以改变用户的行为习惯。最终通过“回收”这个入口与快递企业达成生态协同。

北京商报记者 王晓然 陈韵哲