

北京贸易单一窗口出口退税超4亿

北京商报讯(记者 王晓然 赵述评)北京国际贸易单一窗口出口退税取得了初步成果。4月8日,北京市商务局发布消息称,今年2月国家口岸办发文向全国推广北京试点经验。市商务局按照市委、市政府要求,不断优化营商环境,积极推进跨境贸易便利化和国际贸易“单一窗口”建设,在全国率先实现“单一窗口”出口退税“一站式”办理。

根据市商务局提供的数据显示,截至2019年3月27日,北京单一窗口出口退税累计920票、首批试点企业166家,涉及报关单数8632票,累计退税金额4.34亿元。

方便操作、缩短时间、打破限制、减低成本是北京国际贸易单一窗口出口退税功能推广试点以来呈现出的亮点。“单一窗口”推行后,以前需在3-6套系统进行外贸作业现在变成在1套系统操作。出口退税外贸企业涉及业务包括海关企业注册备案、外贸经营者备案、原产地证申请、出口退税申报、税费支付、报关数据查询与打印共计6类业务,根据企业业务类型的不同,需办理3-6种业务,这就意味着需在不同系统分别注册、独立使用,现在全部整合到“单一窗口”,一次注册、一次登录、一站办理。

与此同时,单一窗口的操作更便捷,退税时效大幅提高,退税流程更为简便。以往一票业务系统操作需要1个多小时,现在仅需5分钟。伴随着营商环境专项行动的推进及国际贸易“单一窗口”的推广,市税务局大力推行退税无纸化,为退税企业配发电子钥匙,退税全程线上操作,极大地便利了企业。

闲鱼小站落地北京商圈

北京商报讯(记者 王晓然 赵述评)4月8日,阿里在10个城市的商圈落地了闲鱼小站,在京已入驻了国瑞城购物中心和新中关购物中心。背靠阿里,闲鱼在二手市场的竞争中有着独特优势,但同为二手市场活跃玩家的转转频繁得到58集团资本加码,京东高调复活拍拍二手。阿里、京东和58集团都将二手交易视为下一个万亿级市场,竞争将更加激烈。

据了解,闲鱼小站是与阿里投资的回收宝的共建项目,与其他在商场里摆放的单一自助回收机不同,闲鱼小站配备了工作人员。目前,闲鱼小站已经在北京、上海、广州、深圳、杭州、南京、武汉等10个城市的商圈陆续登陆,例如杭州湖滨银泰、武汉的凯德1818、广州的白云万达、南京的水游城、重庆时代天街、深圳金光华等商圈。

闲鱼小站的功能主要包括闲鱼信用回收、手机保养、验机等服务,此外还兼有数码周边和闲鱼文化周边的体验等功能。据悉,闲鱼小站未来还将承接闲鱼优品、C2C同城交易等线下服务场景。

实际上,从茶水间走出来的闲鱼不断拓展着业务边界。从最初单一的C2C闲置交易到如今包含C2B信用回收、租房租衣、免费送等,闲鱼开始向开放式平台转型。闲鱼被阿里视为新崛起力量离不开二手交易急速扩大的市场规模,公开数据显示,2017年我国淘汰手机5亿部左右,手机回收是一个千亿级的蓝海市场。根据QuestMobile数据,至2017年底,在个人、家庭闲置物品领域,二手闲置交易行业用户规模接近4000万,在移动互联网网民中的渗透率为3.6%,预计2018年用户规模将达到5000万。

值得注意的是,二手手机销售渗透率不断提高,整体市场未来增长空间巨大。“90后”甚至“95后”“00后”对闲置物品交易的接受程度普遍较高,他们更追求新奇个性有品位的生活,并不一味求新求贵。

数据显示,闲鱼小站的用户年龄集中在20-35岁,而闲鱼旧衣回收数据也显示,18-30岁的用户占据大约五成。

股权划转落地 古井贡改革脚步加速

北京商报讯(记者 薛晨)时隔半月有余,古井贡酒的股权划转事项再次得到了确认。4月8日,古井贡酒发布公告称,亳州市国资委将持有的古井集团60%股权无偿划转至亳州市国有资本运营公司(以下简称“国资运营公司”)。无偿划转后,国资运营公司直接持有古井集团60%股权。而古井集团作为古井贡酒的母公司,国资运营公司将会通过古井集团间接取得古井贡酒2.71亿股股份,占古井贡酒总股本的53.89%。由此,国资运营公司将成为古井贡酒的间接控股股东。但需要注意的是,从股权架构来看,由于国资运营公司仍然隶属于国资委,故古井贡的实际控制人并未发生变化。

北京商报记者从古井贡酒方面了解到,之所以强调古井贡的实际控制人未发生变化,主要是因为,作为收购人的国资运营公司,100%的股权由亳州市国资委持有。而国资运营公司本身并不会从事具体的生产经营,仅仅是作为国有资本市场化运作的平台。并且,由于国资运营公司成立的时间较短,所以目前并不存在参股或者控股其他企业的情况。对于此次收购事项是否会对企业经营产生影响,古井贡酒方面并未进一步透露。

据悉,亳州市国资委与国资运营公司之间的无偿划转协议,已于2019年4月3日签署。这也意味着该股权划转事项正式落地。事实上,有观点指出,这一变更,与当地政府针对地方国企国资的改革动作密不可分。在2019年初发布的当地政府工作报告中便指出,“深化国企国资改革,支持古井集团和建安投资、城建发展、交通投资、文化旅游控股集团做强做优做大”。而关于当地国有企业的整合工作,更能追溯到更早以前。所涉及的范围也不仅仅包含古井贡酒的母公司古井集团,还包括了当地由国资委持有的地产、交通投资以及文化旅游等领域的企业。

五粮液牵手万达的图谋与猜想

>> 2018年五粮液集团业绩概览

销售收入931亿元,同比增长16%

缴税达323亿元,同比增长45%



破千亿目标,但无论是拓宽渠道、布局海外,抑或是寻求多领域合作伙伴等,从长远来看,实际上还是在为“后千亿时代”的数字化基础设施做准备。

事实上,自李曙光上任后,五粮液改造渠道端的意图就开始显现。

此前在国内,五粮液分销虽然渠道比较多,但似乎并未在商场开设过直营店。仅去年4月,五粮液在新加坡唐人街牛车水南桥路开设了专卖店,以展示及销售五粮液产品。不久前,五粮液还在运营商签约区域、渠道内,进行了品牌及产品的清理下架工作。

业内人士分析指出,虽然目前万达与五粮液尚处于合作意向阶段,但万达作为渠道方,与品牌谈合作最直接的可能性就是引入品牌门店”。北京商业经济学会常务副会长赖阳表示,五粮液形象店进入万达广场是一个正常的商业行为。万达广场作为一个大体量的购物中心,应该包括各种各样的业态、品牌和功能。很多厂商希望借助万达品牌的影响力开设旗舰店、体验店,从而展示自己形象。

作为万达集团的核心资产,近年来,万达集团在加快布局万达广场上做了不少功夫。据悉,目前全国已有近300家门店,其中,在2018年开业的万达广场有49个,2019年期间还将在全国9个运营区开展近40个商业项目。

赖阳还表示,近年来,随着消费喜好的改变和发展,以生活方式为主的店铺受到消费者关注较为强烈,传统购物中心随之转型,开始增加了大量的体验、休闲文化门店,减少零售比重。即使此时五粮液进驻万达广场,也只是众多品牌组合里的一个门店,并不会改变万达广场的定位“酒类品牌本属于零售,需要

做出体验店让消费者能够更加直观地感受到品牌的影响力、号召力以及文化传播形象,提升自身地位。同时,酒类品牌也具有一定消费者,开旗舰店、形象店进驻购物中心也是一大趋势,可以提供消费者关注度和认知度。”

大健康或成合作焦点

北京商报记者梳理发现,近年来,五粮液与万达在多个产业均有布局。五粮液除酒业主业之外,还涉足工业包装、光电玻璃、现代物流、橡胶制品、现代制药等产业。而万达则是在房地产之余,还在文旅、影视、体育、大健康等方面进行全产业链式布局。

五粮液集团董事长李曙光曾公开表示,当前,五粮液的酒业主业的比重逐年提升,在装备制造、现代包装、现代物流等多元板块总体保证稳定的发展态势下,五粮液将加快布局金融和大健康产业。

业内人士则认为,五粮液和万达的不谋而合,未来很有可能促成双方在渠道、金融、大健康等多领域的合作。若五粮液真的以形象店的方式入驻万达,有利于进一步提升企业形象定位和营销推广。

“形象店”进商场?

当前,五粮液的主要渠道包括经销商、专卖店以及自营渠道(包括电商及线下门店)等。资深白酒专家晋育锋认为,若此次五粮液与万达达成合作,则将会快速增加一部分五粮液指定销售网点,进一步加速五粮液在数字化转型的探索进度。

另外,晋育锋还指出,上述举动有利于五粮液突

北京商报记者 刘一博 许伟 刘阜润/文 李杰/制表

M关注
Market focus

降成本 京东物流的新担当

北京商报讯(记者 王晓然 赵述评)物流作为京东在电商行业竞争的一把利器,任何风吹草动都会引发外界关注。4月7日晚间,针对“京东将取消快递员的底薪”一事,京东物流在微博回应称,在部分地区试点将底薪转变成更有激励性的业务提成。

近日,有消息显示,京东将取消其快递员的底薪并增加快递收件任务,还将降低快递员的公积金系数。对此,京东物流4月7日晚在微博回应称,京东物流独立运营之后,不仅服务京东商城自身的订单,还有大量外部订单业务、大客户业务以及个人快递的揽件业务等。

由于向第三方开放,京东物流承接的单量在快速增长,为对绩效优异的员工进行激励,京东物流随之调整了薪酬结构。目前,在一些试点的华南区二三线城市,很多快递员的平均工资都超过了8000元。

同时,京东物流依法合规对员工公积金缴存比例进行调整。京东物流称,调整后京东物流员工公积金缴存比例仍处于行业中位水准之上。值得注意的是,京东在今年2月25日宣布2019年的新增岗位需求预计将达到1.5万人时,京东物流将新增1万名员工,占比达67%。

为激发员工积极性调整薪酬结构,适应开放后激增的业务量,从单一的部门晋升为子集团,京东巨资搭建起的京东物流或许正步入新阶段,并为资本市场上交出的成绩。在2018年三季度财报中,京东表明会继续提升在中国电商领域的物流网络优势,截至2018年9月30日,京东在全国运营超过550个大型仓库,总面积约为1190万平方米。

据了解,在京东物流业务模式相对单一,主要

米。自营仓储物流已经是京东的一个标志,并开始收获较为可观的营收。

2018年三季度财报后的电话会议中,京东CFO黄宣德表示,京东物流会对未来利润率改善做出贡献:京东第三方市场业务增长很快,有一部分增长就来自于京东的物流服务,京东的头部商家正在越来越多地利用这些服务。”黄宣德如此强调。

京东物流作为京东多年来投入人力物力最大的业务,砸出了用户体验的核心竞争力,未来也可能变成利润中心。实际上,京东已经表现出对京东物流的期望,2019年1月,京东进行了大规模框架调整,京东物流一跃成为三大子集团之一,与京东零售、京东数字科技并列。两年前,已发展十余年的京东物流才刚刚组建为京东物流子集团。

抬升物流地位的京东为相关业务亮起了绿灯,并将开放程度逐渐加深。2016年年底开始,京东物流的供应链产品、数据产品、信息系统产品开始社会化。2018年,25亿美元融资彻底拉开了京东全面开放的帷幕,成为招募商家、聚集客流的重要工具。在业内人士看来,京东物流对上市的需求越发迫切,向第三方开放就注定在向市场要资源和利润,要让早期的巨额投入看到成效。

受一季度业绩提振 茅台股价狂飙至900元

北京商报讯(记者 薛晨)4月8日,节后第一个工作日,开盘后贵州茅台股价大涨,最高价达到908元,到收盘时止,价格停留在900.02元。这是继此前茅台股价突破800元后,再一次因股价高涨引发行业关注。业内人士认为,茅台股价之所以大涨,是受茅台近一段时间连续发出利好财报的影响。此前茅台发布的年报中,企业的营业收入及净利润均收获两位数增长;而随后发布的2019年一季度公告,则显示茅台营业收入同比增长20%左右;实现归属于上市公司股东的净利润同比增长30%左右。

观点指出,也正是如此,茅台进一步受到资本市场的追捧,推动此轮茅台股价的抬升。

从茅台本次发布的2018年年报中可以看到,茅台的利好消息不仅仅来自于营业收入及净利润的大幅增长。大幅度提升系列酒占比的相关策略,结合系列酒较好的市场表现,都在一定程度上缓解了资本市场对于企业严重依赖单一茅台酒的担忧。

尽管从公开数据来看,茅台酒依然占据绝大部分份额,系列酒营业收入为80.77亿元,在营业收入中的占比仅微微超过10%。但茅台持续在全国范围内通过加大营销,对旗下系列酒进行支持,并多次公开发文表示,提升系列酒占比为企业接下来工作的重要组成部分。这些信息都在一定程度上让业界相信,茅台推动产品利润来源多元化的决心。

另外,从目前茅台在资本市场的表现来看,企业持续的市场监管工作,并未对茅台形成太大影响。彼时茅台大面积管控市场,并多次下文处罚违规经销商,提出清理子公司及旗下品

牌阵容,一度被市场认为会对茅台内部管理架构的稳定造成影响,进而影响到资本市场对茅台的信心。北京商报记者从茅台相关负责人处得到的反馈,是市场监管措施实行至现在,市场反应总体平静、符合预期。事实上,从当前情况看,茅台维护品牌声誉以及市场秩序所采取的措施,正得到各界的肯定。

据了解,这已经不是首次茅台因股价狂飙而受到业界关注。从2018年至2019年,茅台股价多次突破800元大

关,市值突破万亿元。在部分业界观点中,茅台销售情况对茅台股价的推动作用,在一段时间内还将呈现出持续波动上扬的局面。茅台酒的稀缺性,决定了目前茅台酒供不应求的状况会持续相当长一段时间。

而这种供不应求的原因,根本上还是由于茅台酒产能的限制。限制茅台产能主要在于茅台镇的土地问题,即茅台的发展空间。茅台酒供需矛盾以及市场上大量存在的炒作现象,在一定程度上推高茅台在资本市场价格的同时,还为茅台带来了不小的风险。不过,茅台也正不断尝试提升产能,据悉,茅台酒在2019年将会释放一部分新产能,这会对茅台的经营以及股价有何影响,还需要进一步观察。