

由盈转亏 霸王押宝电商难再称霸

电商撑起半边天

3月29日,霸王集团公布2018年业绩显示,霸王集团营业额为2.94亿元,同比增加11.2%;股东应占溢利亏损119.6万元,2017年股东应占溢利为1922.7万元,同比下滑106.22%。其中,核心品牌霸王的营业额为2.71亿元,约占集团2018年度按品牌分类营业额的92.3%,比2017年度上升了约18.2%。

数据显示,霸王集团电商渠道的营业额为1.604亿元,较2017年同期的1.04亿元显著上涨了54.2%,已占据了总营收的半壁江山。然而,霸王集团电商渠道迅猛增长的背后,是其高成本的推动。对此,霸王集团也在公告中坦言,霸王集团亏损主要原因是销售成本的包装物耗用和制造费用的增加使得销售成本的整体增加;集团投资于推广活动以继续发展其电商渠道,使得集团产生的促销费用及物流成本大幅度增加;其他收入的减少以及贸易应收款项减值的确认。

北京商报记者登录霸王天猫官方旗舰店发现,近期多款霸王产品正在搞“买一送一”的促销活动,同时,还有“满200减50”等多种满减优惠活动,并且在购买金额达到128元和188元时,赠送多种产品小样。

业内人士认为,霸王集团频繁且大力度的折扣活动,虽然短期可以为集团带来一定的收益,但是从长久发展来看,不利于霸王集团的回归。同时,这也与霸王集团刚面市时所打的高端洗护产品定位不符。

另外,在2018年,霸王集团邀请了知名歌手毛不易为其代言,在一定程度上也增加了霸王集团的营销成本。资深

亟待电商板块助力扳回一局的霸王集团仍未如愿。日前,霸王集团披露的2018年业绩公告显示,公司实现营业收入2.94亿元,公司拥有人应占溢利亏损119.6万元。其中,来自电商渠道的收入已撑起霸王集团收入的半边天,这也导致促销费用及物流成本大幅增加,其收入上升被传统渠道销售收入的下降部分抵减。业内人士认为,电商板块被霸王重度加码,但硬币的另一面是,销售及分销开支增幅较大。霸王集团提出以“王者归来,业绩为王”为主题,但如今再度亏损,想要上演王者回归,或许仍需寻找融资或潜在的投资

营销人、智云图品牌咨询公司创始人姜晓峰指出,霸王集团签约毛不易,不仅是由于毛不易与其名字容易让人产生联想,同时,毛不易也是年轻一代熟知的明星,这也可以拉近已出现品牌老化问题的霸王集团与年轻消费者的距离。

再度亏损

霸王集团起源于1928年。彼时,霸王集团创始人陈启源祖父陈琼芝在广东、广西等地行医。其一族的“中药世家”称号逐渐流传开来,中药养发之风盛行乡里。1989年5月,陈启源创建广州霸王化妆品公司,并创立了霸王、丽涛品牌。

2007年,霸王荣获“中国驰名商标”,霸王集团名声鹊起,也带动了业绩进入快速成长阶段。自2007年以来,霸王集团一直保持高速发展。2009年,霸王集团迎来发展巅峰,成为当时中国中药日化市场竞争力第一品牌。同时,霸王集团营收攀升至17.56亿元,营收和股东应占溢利均保持双位数增长。

然而,好景不长,2010年,因《壹周刊》指其洗发水中含有可致癌的二恶烷,让刚刚打开局面的霸王从神坛跌落。至此之后的连续六年,霸王集团业

绩一落千丈。霸王集团累计亏损高达16.65亿元,这一数字接近巅峰时期的全年营收。

2016年,霸王集团得到香港高等法院宣判,被告《壹周刊》称霸王洗发水含有可致癌的二恶烷为诽谤,霸王被指“致癌”一事被洗清,公司也再次恢复盈利。

此前,霸王高管层曾表示,将深耕电商平台,加强集团旗下品牌小霸王、本草堂、追风系列产品的线上销售渠道。对此,业内人士则评论道:“霸王集团成也电商,败也电商。”

王者何时归来

事实上,霸王集团在二恶烷事件之后,也意识到集团过度依赖单一的霸王产品,并曾试图以多元化开拓局面。2010年4月,霸王集团推出霸王凉茶,不过,在当时的快消市场上,已有王老吉、和其正和加多宝等多种凉茶品牌,想要从中分得一杯羹并不容易。2011年,霸王集团推出天然植物护肤系列产品“雪美人”;2013年,霸王集团又相继推出洗衣液、霸王牙膏、高医生洗手液等;2016年,霸王集团还推出了高端婴童洗护品牌“小霸王”。

“霸王在业绩上‘吃亏’后,急于寻求新的增长点,尝试多元化是对集团的一种探索,但像跨界凉茶的玩法适合当今社会,且应与知名凉茶品牌联手,而不是依靠自己单一力量突围市场。”业内人士称。

如今,霸王集团难在市场求得一席之地,与“夫妻内斗”也不无关系。2017年12月,霸王国际主席兼执行董事陈启源的妻子、同时也是霸王集团创始人之一的万玉华在香港召开新闻发布会称,因与丈夫兼合伙人陈启源关系破裂,向地区法院申请离婚,并要求法院将霸王国际的控股公司Fortune Station Limited清盘,把控股公司的资产变卖,分发给股东。彼时,业内戏称该事件为“霸王别姬”。

霸王集团要面临的问题不止于此,产品形象老化、创新不足等都成为如今打开市场的绊脚石。

头皮医生创始人王玮在接受北京商报记者采访时指出,头皮健康护理方面一直是消费者关注的领域,而功效性的健康护理产品也是企业竞相追捧的对象。伴随千禧一代对头皮管理的关注,防脱发洗发水具有良好的市场前景,因而,霸王集团主打的防脱产品仍拥有较大市场。

不过,有业内人士指出,尽管霸王集团提出以“王者归来,业绩为王”为运营主题,但是落实仍需时间,未来,如果没有持续的资金投入研发、生产和营销等环节上,霸王集团想要重振雄风仍待考验。

对于未来发展规划和融资进展,北京商报记者采访了霸王集团,截至发稿,对方并未予以回复。

北京商报记者 蓝朝晖 白杨

· 资讯 ·

北京石油质检中心 投资3000万元确保油品质量

北京商报讯(记者 李振兴)记者日前在中国石化北京石油举办的中国石化公众开放日专题活动上了解到,为了油品质量,中国石化北京石油产品质量监督检验中心(以下简称“质检中心”)投资近3000万元购买装备,对油品的采、购、存、运、销全环节进行质量管理,保证油品质量。

对于消费者最为关注的油品质量问题,中国石化北京石油相关工作人员表示,为了保证质量,质检中心投资近3000万元购置了56台装备,并建立了“实验室信息管理系统(LIMS)”。同时中心也获得了CMA认证以及北京市质量技术监督局授权,是具有第三方公正地位的质量检验机构。

中国石化北京石油目前共有加油站567座、便利店510个、在营油库7座。在采购环节,做到不符合质量标准的油品不采购,不在《中国石化成品油采购名录》中的供应商的油品不采购,油品生产厂家不明确的不采购,不提供全项合格《质检报告》的供应商的油品不采购,已被列入公司“黑名单”中的供应商的油品不采购。

为了保证油品质量,加油站油品接受国家抽检、地方政府抽检、集团抽检和企业内部抽检。

携号转网年底铺开 运营商响应“备战”

北京商报讯(记者 蓝朝晖 濮振宇)近日,中国联通公布了“携号转网”项目的部分设备服务采购竞标结果。据了解,此次采集涉及54套短信中心、47套短信互通网关以及37套短信在信网关。华为和中兴通讯中标。中国联通要求所有标包均要在2019年4月30日前设备到货,5月31日之前完成设备安装、调测,7月31日之前完成联调。

李克强总理代表国务院在十三届全国人大二次会议上作的《政府工作报告》提出,在全国实行“携号转网”。随后,工信部部长苗圩表示,年底前要实现所有手机用户自由“携号转网”。用户对一家公司不满意了,可以带着手机号码选择另外一家提供服务。

“携号转网”也称“号码携带”或“移机不改号”,即用户可在保持手机号不变的前提下更换移动电

信运营商,并享受相应资费政策。2010年,工信部开始试点进行“携号转网”业务。

2018年12月,“携号转网”试点城市启动新规,新流程下,用户只需发送短信就可完成查询和申请,拿到携转授权码后,再到携入方所在的营业厅进行业务办理,办理完携转业务后1小时内即可转到新运营商,大大缩短了转网生效时间。

然而,时至今日,进展仍难言顺利。有报道称,为防止用户流失,部分电信运营商采取捆绑业务套餐、延长排队时间等做法变相设置障碍。还有一些满足转网条件的用户被运营商告知存在诸多风险后无奈放弃转网。

中国联通研究院院长张云勇表示,之所以到2019年底才可以正式在全国推广,主要因为在“携号转网”过程中需要大量系统改造工

作,投资成本高,另外还有大量影响用户感知的问题需要解决。

中国移动方面介绍,目前已建立“携号转网”工作领导小组,统筹协调各方资源,尽快完成网络建设和系统改造准备工作,保障并督促相关项目顺利推进。

中国信通研究院公布的数据显示,截至2018年12月底,累计“携号转网”用户167万人次,其中2018年新增63万人次,同比增长62%。

业内人士表示,工信部要求三大运营商年底前在全国实行“携号转网”,与5G全国商用时间一致。作为新一代移动网络技术,5G使网络性能和用户体验大幅提升,是运营商争夺用户份额的重要领域。未来,随着“携号转网”政策的落实,在激烈竞争的存量市场中,运营商建设5G的积极性有望不断提升。