

国安社区承诺发放一部分拖欠工资

北京商报讯(记者 王晓然 实习记者 赵驰)自去年年底开始,国安社区就已经因为资金不足而陆续发生关店、欠薪事件。5月27日,北京商报记者从国安社区员工处获悉,当天,部分被欠薪的国安社区员工再一次前往国安社区总部讨薪。据了解,这已经不是他们第一次集体去国安社区总部讨薪,最近一次在5月中旬前后,当时得到的答复为5月底一定会给他们发一部分工资。而目前5月即将结束,被欠薪的员工并未收到拖欠的工资。

据了解,中信集团有相关领导也来到了国安社区总部与国安社区高层进行紧急磋商,并在当日下午4时左右,由国安社区总裁艳梅与CEO赵晨希及一位集团相关领导代表国安社区与前来讨薪员工协商。艳梅表示,目前与集团协商情况非常乐观,但此次金额涉及数额较大,集团也需要多方筹措,要想一步到位非常困难,争取5月31日前给被欠薪员工发放一部分工资。

面对高层如此表态,员工表示非常质疑。赵晨希表示,目前筹款情况非常乐观,希望大家耐心等待到5月31日见分晓。据了解,被拖欠工资的人员有两部分,一部分是国安社区的员工,另一部分是国安爱科的员工,目前仅国安社区的部分员工就有近400人。据悉,国安社区从今年2月起就再未发放工资。

背靠中信国安集团,狂奔三年的国安社区却在关店、欠薪、裁员等问题中“泥潭深陷”。由于久未获得足够的资金“输血”,只能不断缩减业务,在线下关店、裁员之外,线上业务也几近停止,落败社区战场。而拖欠员工工资问题也一直悬而未决。

公开资料显示,国安社区在北京范围内门店数量曾达到300家。从疯狂扩张到关店、裁员、欠薪,一个新业态从“出生”到“濒死”的时间并不长。今年3月,国安社区被曝再次裁员1000多人,包括主管、经理、总监级别员工,从2018年底开始裁员人数总计已经超6000人。据了解,目前讨薪人员中,不涉及已离职人员,已离职人员均与国安社区签订协议,协议中提到在一年内解决拖欠工资问题。

关于国安社区欠薪一事,北京商报记者多次联系国安社区方面,但截至发稿前,并未得到相关回复。

(上接1版)

服贸升级 京交会更名 首秀

他建议,京交会可以考虑对标进口博览会,实现“展会+论坛”的形式,开展多形式论坛,如北京服务贸易论坛,并推动年度服务贸易发展报告的发布;与此同时抓住每年推动服务贸易的重点和亮点,使服务贸易在保持传统性的同时,又具有前瞻性,此外,可以推动新项目的孵化,实现对新项目从孵化到培育扩大的全过程的服务。

圆桌会上,新东方教育科技集团有限公司董事长兼首席执行官俞敏洪通过对中国与美国在教育服务贸易之间的差异,指出了教育服务贸易的发展对于增强国家在世界上的影响力的作用。

“中国不缺服务,缺的是顶级服务。我们开放了国际市场的竞争之后,如何通过这样的平台实现对中国的系统的升级,将中国系统运用于全球以及引用国外优质服务,这些都是我们应该思考的。”同时,他还强调,科技的发展能够实现对各服务领域的赋能,为实现服务模式的转变,助推中国服务贸易走向全球等都具有重要意义。

而对于中国近年来服务贸易的发展,日本伊藤洋华堂株式会社社长三枝富博深有体会。他指出,自从进入中国市场以来,他深刻感受到中国人民越来越富裕,以及中国社会作为一个成熟社会,所逐渐发生的价值观念的改变,将深刻影响人们的消费行为。“现在的年轻人今后的消费将越来越多地围绕知识、健康和娱乐生活,这使得今后的零售行业将为满足更高端的需求而开启新的工作方式,以迎接全球化的大趋势。”三枝富博指出。

新展望:打造京交会品牌

圆桌会上,对于如何发挥好京交会以及新成立的两大平台的作用,相关嘉宾也提出了意见和建议。德勤中国政务事务主管合伙人、华北区主管合伙人施能自一连发出三个问题:今后我们怎样在推动交易开展的同时,实现交易质和量的同步提升?如何确定好京交会的定位,利用科技手段实现转型,为发展赋能?借鉴广交会、进博会等经验,怎样打造好京交会的品牌,发挥好京交会在国际上的品牌效应?

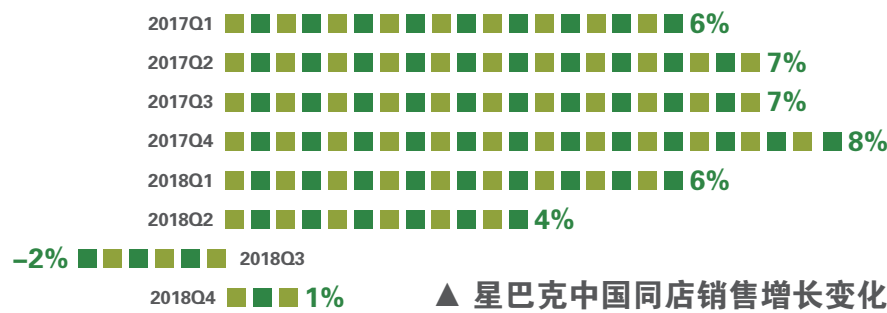
联想集团副总裁徐飞玉则从人工智能的研发和落地出发,建议通过京交会的平台,能够制定以数据、人才、资金和政策为支撑的行业标准和规则,并表示在构建行业标准的过程中,离不开行业的支持。

对于相关讨论,王炳南也提出了四点建议。首先,聚焦世界服务贸易化,希望展望委员会能够深入洞察国际政治经济形势,站在科技和产业发展的前端,加强为全球服务发展,深入开展国际交流、对话合作,为全球服务贸易发展提出解决方案,欢迎中国的专家提出中国的解决方案,更欢迎外国的专家提出国际的解决方案。同时,聚焦打造中国服务国家品牌,像中国的制造业一样,希望各领域人士建言献策,推动中国服务优质发展,推动国际优质服务进口。

王炳南强调聚焦打造具有全球影响力的品牌,朝着市场化、专业化、国际化的方向,把京交会打造成与进口博览会、广交会一样的国际知名品牌。

最后,聚焦北京服务业扩大开放。作为全国扩大服务业改革开放试点的北京,服务业占比达到80%,在全国处于领先地位,希望各方不仅为打造北京服务业的品牌,也为打造全国的服务业品牌而建言、出力。

星巴克补线上 VS 瑞幸做烘焙



北京商报讯(记者 郭诗卉 郭缤璐)在线下的第三空间之外,星巴克又将线上“第四空间”引入了自己的架构中。5月27日,星巴克宣布从2019年6月1日起,星巴克中国将调整现有管理团队架构,星巴克中国首席执行官王静瑛将升任星巴克中国董事长兼首席执行官,同时,星巴克中国现有全部业务将重组为两个业务单元——“星巴克零售”和“数字创新”,直接向新成立的董事长兼首席执行官办公室汇报。在重重压力之下,星巴克中国正在改变原有的发展步调和节奏,尝试补足自身之前在数字化方面的短板。

新的组织架构中,星巴克中国首席运营官蔡德■将升任星巴克中国零售总裁兼首席运营官,全面负责星巴克中国零售业务的业绩表现与人才发展。同时,星巴克中国数字创新副总裁刘文娟将晋升为数字创新总经理,全面领导和负责数字创新业务单元的发展。

从新的管理团队架构上看,星巴克中国准备加快数字创新的步伐。星巴克相关负责人告诉北京商报记者,数字化创新业务一直以来都是星巴克非常重要、核心的部门,包括“用星说”和“专星送”在内,星巴克中国推出了许多数字创新服务和产品。此次新的组织架构也为了更好地迎接新的发展阶段,进一步扩大规模。更重要的是,这将使星巴克在充分关注消费者的同时,进一步加快创新速度,更好地把握在第三空间与数字领域的全新发展机遇。

“新的组织架构可以使我们更灵活地调动与配置资源,实现短期业务需求和长期战略发展之间的平衡。”星巴克国际及渠道发展集团总裁 John Culver表示。

新的两个业务单元“星巴克零售”和“数字创新”分别对应星巴克的线下“第三空间”和线上“第四空间”。上个世纪90年代星巴克引入“第三空间”的概念,让咖啡屋成为消费者在家和工作之外的最佳去处,凭借独特的门店设计、服务与氛围成为全球现磨咖啡连锁品牌霸主。进入中国之后,星巴克成为咖啡业祖师爷;“第三

空间”成为了国人体验西方生活的窗口。然而,随着门店成本的提高、竞争对手的人局及数字化零售领域的发展,单一的“第三空间”竞争力在逐渐下降。

在上海啡越投资管理有限公司董事长王振东看来,事实上,中国消费者线上消费的消费占比和消费量都高于美国,同时前几天赴美上市的瑞幸咖啡也是以线上新零售作为突破口,打开了国内咖啡市场。星巴克中国近日开通的“在线点,到店取”服务,看似是一个消费方式的创新,背后将会对整个运营产生巨大影响,包括星巴克部分员工是兼职员工,如果无法实现数字化智能管理,随着产品线和销售渠道的不断拓展,传统模式下的门店将会承担巨大压力。

在数字创新领域,星巴克一方面与阿里巴巴开展了合作,包括天猫旗舰店、饿了么等平台为星巴克导入了大量的流量,同时,在微信钱包里可以方便互送星享卡。另一方面,星巴克新品和限量周边产品的推出,成为星巴克线上平台流量变现的重要渠道,猫爪杯就是一个成功的案例。

不过,在一位不愿具名的餐饮业业内人士看来,星巴克中国在数字化建设方面一直比较“迟钝”。“星巴克此前的发展一直是通过门店规模的扩大来带动销量和营收,星巴克也是在国内一二线城市做足功课后才开始逐步下沉,但在此期间星巴克在数字化建设方面一直比较冷淡,以接入数字支付为例,星巴克是在2016年12月才开始与腾讯合作接入微信支付,随后又隔了近一年的时间才接入支付宝。需要注意的是,当时在国内线上支付早已成为绝大多数消费者的消费习惯,不带现金出门早已成为常态,可见星巴克在数字化建设方面的慢热。”上述业内人士说道。

王振东进一步表示,星巴克这种构架调整不能单纯地把数字创新作为是为了从传统的城市第三空间向网络第四空间的进军,其核心是通过科技创新,实现物联网、互联网的全面互联,提升运营过程中的智能化程度,最终达到星巴克在营运、品控和客户体验等领域的全面提升。



北京商报讯(记者 郭诗卉 郭缤璐)刚刚上市不久的瑞幸咖啡又开始做起了烘焙生意。5月27日,北京商报记者了解到,瑞幸咖啡(天津)有限公司于5月23日成立瑞幸烘焙(天津)有限公司,其主营业务为糕点、面包等。实际上,瑞幸咖啡一直在丰富自己的产品线,从蛋糕、轻食到新茶饮,以实现业务增长;而此次成立烘焙公司不难看出瑞幸咖啡希望通过提升食品供应链的自有比例,增加对于产品质量和创新的控制力,提升自身壁垒及整体竞争力。

刚刚上市的瑞幸咖啡正在进一步加快其业务布局。5月27日,北京商报记者了解到,瑞幸咖啡(天津)有限公司投资成立的瑞幸烘焙(天津)有限公司注册资本为2亿元,主要经营范围为糕点、面包零售、咖啡饮料、果蔬饮料的研发,自营和代理货物及技术进出口等,法定代表人、执行董事兼经理都由陈敏担任。

5月27日上午,有媒体报道称,出任瑞幸烘焙(天津)有限公司的法人以及执行董事兼经理的陈敏是途虎养车创始人。北京商报记者向瑞幸咖啡方面求证上述消息时,瑞幸咖啡相关负责人对成立烘焙公司的消息不置可否,但表示,陈敏并非报道中途虎养车的创始人,而是瑞幸咖啡创始人之一,目前在公司任职公司副总裁,曾在瑞幸咖啡早期借款1000万元,并拥有瑞幸VIE 16.67%的股份,侧面印证了瑞幸咖啡成立烘焙公司的事实,但瑞幸咖啡方面对于瑞幸烘焙是否意味着未来将要进军烘焙业态并没有给予回复。

实际上,这并非瑞幸咖啡首次差异化布局,瑞幸咖啡在食品和餐上的野心早已露出端倪。去年8月1日,瑞幸咖啡宣布进军轻食市场,出售三明治、沙拉、水果盒、酸奶、鸡肉卷等轻食产品,并且表示即日起至年底在全国门店推出轻食5折优惠。其中供应商为百卡弗、百麦和中粮,而它们也是目前星巴克、麦当劳、肯德基等品牌正在合作的供应商。

重重竞争压力下,咖啡企业开始将触角延伸到了烘焙。瑞幸咖啡一直对标品牌星巴克也在今年2月在上海

开出中国首家焙烤食品门店星巴克臻选·咖啡·烘焙坊。

上海啡越投资管理有限公司董事长王振东表示,目前从数据来看,中国咖啡市场的增长已经达到了一个瓶颈期,无法支撑瑞幸咖啡等咖啡企业的业务增长需求,并且由于咖啡市场的长尾状态,导致大量消费者的需求分散,无法通过标准化的产品和门店给予满足。对于瑞幸咖啡来说,未来的业务增长点大部分来自于通过提高客户的客单价,增加客户在购买咖啡同时对于其他产品的购买量,才能实现业务增长。另外,瑞幸从下游往产业链上游推进,也证明了瑞幸咖啡开始关注产品质量,希望通过提升食品供应链的自有比例,增加对于产品质量和创新的控制力。另外,瑞幸咖啡的新店开设速度正在下降,如今开始布局工厂,从轻资产往重资产转化,很大可能也是为了增加投资人的信心,提升食品类的毛利率,让投资人形成瑞幸具有长期规划的印象。

除了咖啡外,“饮品+面包”的捆绑已成为当下消费群体的标配,同时窥见红利的资本家也纷纷瞄准该市场。茶饮品牌喜茶、奈雪的茶、乐乐茶等也入局了烘焙领域。在业内人士看来,饮品和烘焙虽然在技术特点上不一致,但烘焙行业入门门槛比较低,企业在制作流程中保持标准化水准的情况下并无太多挑战。

中国烹饪协会副会长冯恩援在接受北京商报记者采访时表示:“餐饮不分家”是餐饮行业一直以来的发展规律,很多企业看起来是从某一个细分领域进入餐饮市场,但在发展过程中往往会向着有餐也有饮的方向去发展,火锅企业扎堆做茶饮、饮品品牌争相做餐类产品均是如此。

在业内人士看来,瑞幸咖啡此番涉足烘焙行业也将面临不小的挑战。首先是越激烈的市场竞争,瑞幸咖啡目前布局的方向都已有不少成熟品牌。此外,布局烘焙供应链相对模式较重,对于曾经以轻资产模式运营的瑞幸而言将是全新的业务。因为不仅建设烘焙工厂需要大量的投入,以当前瑞幸咖啡的规模而言,配送环节也不会轻松。

Market focus

否认洗钱 拼多多将起诉“差评”并索赔千万

北京商报讯(记者 王晓然 赵述评)继电器品牌退出事件后,拼多多又陷入新一轮的质疑声,还与赌博、非法配资等挂钩。5月26日,自媒体“差评”发文称,拼多多店铺沦为博彩网站洗钱平台,单日洗钱50万元。拼多多回应,此为彻头彻尾的虚假不实文章,将起诉差评并索赔1000万元。

自媒体报道称:经过多次不同商铺测试,可以确定,赌客的最终充值款项流入拼多多店家,成了合理、合法的店铺流水收入,为拼多多整个平台的大盘流水添砖加瓦。“这些洗钱店铺往往起名随意,系统默认头像,经营类型为虚拟产品,无需物流,也没有用户评价,但是产品销量却异常之高。

据悉,拼多多母公司上海寻梦信息技术有限公司因无第三方支付牌照,无证经营支付业务,在2018年12月被央行要求整改。经客服证实,拼多多目前店铺资金仍由第三方支付监管。

拼多多公司表示,此为彻头彻尾的虚假不实文章,对拼多多公司造成极大商誉损失,将对该营

销机构发起法律诉讼,索赔1000万元,诉讼所得将捐助给打击禁限售和网络灰黑产的公益事业。

拼多多负责人表示,拼多多作为一家没有自身支付通道,纯依靠第三方支付通道的电商平台,只要收到微信支付或支付宝发来的所有风控可疑类交易提示,拼多多平台均会在第一时间冻结店铺、下架商品并且向有关部门报送相关线索。

实际上,差评对拼多多目前店铺资金仍由第三方支付监管“质疑与此前拼多多被质疑“二清”一事极为相似。彼时,有商家称中国人民银行上海分行已确认拼多多无证经营支付行为。拼多多对此事给出回应,相关事项此前已经进行过相应信息披露,2017年在收到央行上海分行指导意见之后,已于当年引入具有支付和清算资质的平安银行进行全流程资金托管和结算,拼多多不在任何场景下触碰交易资金。

“二清”是针对“一清”机构而言:“一清”机构指商业银行和拥有人民银行支付业务许可证的支

付机构。“二清”在支付领域是一种无证经营的行为,是由没有结算资质的电商平台进行清算,一般是平台代收客户资金再清算至商家。

目前,因涉嫌博彩洗钱类违法交易的店铺已经被拼多多的风控系统屏蔽。拼多多负责人表示,仅2019年至今向执法机关报送的包括此类性质的禁限售商品线索共计18958个,涉及1719家店铺。许多参与涉嫌违法行为的个人用户在事前非常清楚自身行为,但在事后往往会围聚在微信或者黑猫投诉等平台“维权”,以未收到“货品”为由希望退款退货。这时平台会要求这一类“消费者”举证,如果“消费者”能够举证在平台下单和有订单信息,平台将会予以退款。

“但如果这一类‘消费者’不能提供订单信息,平台则判断他不是平台用户,没有在平台发生交易,平台会向其提供店铺信息并剔除相关交易流水,协助其直接向支付机构发起信息查询。”上述负责人解释称。