

周末境内无限飞 航企自救出新招

北京商报讯(记者 肖玮)在疫情中受到重创的航空公司,正使出浑身解数,以刺激消费者出行。6月18日,东航发布新产品上线公告,推出全民航领域首款“周末随心飞”产品。旅客购买该产品并激活后,可在2020年内的任意周六和周日“不限次数”乘坐东航和上航航班,飞抵中国内地各大城市。业内专家指出,在艰难时期,航空公司纷纷通过大力度促销和创新服务来缓解现金流压力,这种“自救”方式值得鼓励。但另一方面,消费者应该理性对待这些优惠产品,根据自己所在地区的疫情状况和切实需求购买,避免承担不必要的风险。

具体来看,“周末随心飞”产品于6月18日起在东方航空App以3322元特价限量发售。旅客可登录东方航空App购买,每人限购10套。东航也明确,该产品在未订座未兑换机票的情况下,可以全额退款,但一经兑换或订座,则视为开卡使用,不可退款。

东航相关负责人表示,此次推出的“周末

吃下珠免 格力地产欲占横琴“地利”

北京商报讯(记者 蒋梦惟)“真香”的免税市场,着实令不少无牌照而只能在业外徘徊的企业动心不已。如今,随着我国免税行业管控政策的不断变化,一方面,以王府井集团为代表的企业选择了“正面刚”的方式进军免税业,直接申请新的免税牌照;另一方面,包括格力地产在内,更多的企业则选择通过合作、收购具备免税资质企业的方式“迂回”进入免税市场。

除了王府井集团,近期以来,免税市场迎来了众多新成员,格力地产就是其中之一。6月17日夜间,格力地产发布公告回复了上交所的问询函,正式披露了收购珠海免税的意图。

根据公告,本次交易完成后,珠海免税将成为格力地产的全资子公司,后者将在现有业务板块基础上增加免税品经营业务,核心业务板块也进一步调整为:以免税业务为特色的消费品产业、生物医药大健康产业和房地产业。

此前5月22日,格力地产发布公告称,公司拟向珠海市国资委、城建集团发行股份并支付现金,购买其持有的免税集团100%股权。同时,格力地产拟向中国通用技术(集团)下属公司通用投资非公开发行股份募集配套资金不超过8亿元,预计发行股份不超过1.86亿股,发行价格4.3元/股。

格力地产与免税集团同属珠海国资委全资控股企业,本次重大资产重组为同一控制人下的企业合并。资料显示,珠海免税是唯一一家全资拥有免税、有税、保税三大业务运营管理实践经验的国有独资企业。

收购消息一出,格力地产股价应声大涨,自5月25日复牌到6月3日期间,格力地产连收8个涨停板,股价翻倍。

随后,格力地产收到了上交所发出的问询函,要求公司自查前期提交的内幕信息知情人名单是否完整,是否存在内幕交易情况,并重点要求格力地产结合公司主业情况,说明本次重组完成后公司的发展战略和业务模式,并补充说明本次交易完成后的整合计划及具体措施,充分提示整合风险。

在回复中,格力地产表示不存在内幕交易,同时也借公告展露了自己在免税行业的野心。公告显示,未来格力地产将通过多种方式参与港珠澳大桥珠海公路口岸运营,通过珠免目前经营港珠澳大桥珠港口岸出境免税商店,加强参与港珠澳大桥珠海公路口岸的运营,实现公司口岸经济业务与免税业务的联动。

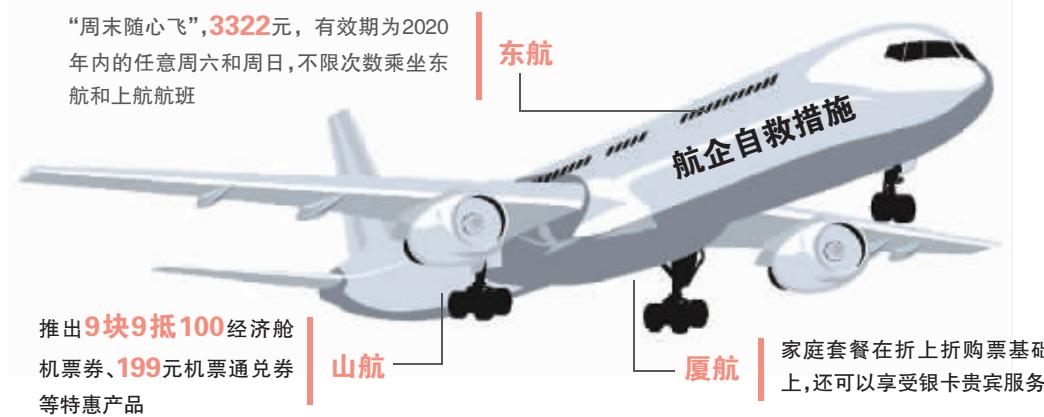
除此之外,未来格力地产还将把珠免的业务与其推出的珠海市民线上综合购物平台进行更深度地整合,在当前初步合作的基础上,通过打造线上线下融合的多元业态,进一步强化有税业务经营。

“在本次公告发布后,格力地产收购珠免的思路已经非常清晰了。”景鉴智库创始人周鸣岐表示,一方面,通过珠免的进货渠道优势,格力地产可以进一步打通它的大消费板块,强化有税品商业,而这也令其未来在商业地产项目的拿地、经营上都具有更大的优势,增加更多的筹码;另一方面,拥有横琴国际休闲旅游岛的“地利”条件,借助珠免格力地产将更充分地享受粤港澳大湾区带来的政策和旅游消费红利,想象空间还是十分可观的。

在目前的国内免税市场中,在将日上、海免等相继纳入麾下后,中旅中免及旗下中免集团占有绝对优势地位。但与此同时,珠免也一直在拓展版图,并努力扩大市场份额。公开信息显示,早在2017年,在首都机场T3航站楼免税业务的竞标中,原本志在必得的日上免税行就曾被“黑马”珠免集团杀了一个措手不及,珠免以高出日上2亿多元的保底租赁费和3个百分点的分成参与竞争,被业界称为是一场“不惜血本”的狙击。

值得注意的是,在此次的回复函中,财务顾问提到,随着我国进一步放宽免税政策以及不断完善市内店政策、扩大口岸免税业务措施落地,市场竞争将进一步加剧,目前珠免存量的市场份额将受到来自其他存量竞争者的冲击,若未来珠免不能采取有效措施增强自身竞争优势以提高公司在行业中的竞争地位,珠免的经营业绩也将可能受到不利影响。

不过,财务顾问也表示,2018年珠免市场占有率为5%,珠免位于粤港澳大湾区重要枢纽城市珠海,旗下免税商店所处口岸连接香港、澳门、深圳三大湾区中心城市,门店人流量是决定免税企业盈利能力的重要因素,珠海市各口岸庞大的人流量为免税集团收入增长提供着源源不断的动力。未来珠免将具备更大的发展空间和增长潜力,市场占有有望进一步提升。



轮的出行需求,让消费者、航空公司、旅游服务等相关产业共同受益。”

今年以来,受疫情冲击,各大航空公司都在艰难求生。据国际航空运输协会最新发布的全球航空运输业财务预期报告显示,今年,全球航空公司将亏损843亿美元,收入预计只有4190亿美元,比2019年下降50%。其中,亚

太地区首先受到疫情冲击。预计损失也是最大的,全年亏损恐达到290亿美元。

为了尽可能提升造血能力,航空公司接连发出大招。除东航外,近期,山航也在直播中推出9块9抵100经济舱机票券、199元机票通兑券等特惠产品。厦航的家庭套餐产品,在折上折购票基础上,还可以享受银卡贵宾服务。另据了解,国内多家航企都针对复工复产需求定制了相关促销产品。

对此,中国民航管理干部学院教授邹建军在接受北京商报记者时表示,为了走量,航空公司也推出过包月机票卡、包年机票卡等,但在疫情期间,航企的打折力度确实是空前的。从航空公司角度来看,在近期客座率极低以及现金流紧张的情况下,以优惠产品来吸引消费者,从而缓解经营压力的逻辑是对的,对于疫情较轻且平稳地区的消费者而言,颇具吸引力。

不过,北京商报记者也发现,航空公司对

促销产品也设置了一些限制条件。以东航的“周末随心飞”为例,按规定,该产品首发特惠价是3322元,后续价格会略有上浮,另外,此价格不包含燃油附加费(如有)、民航发展基金等在内的各项其他附加费用。与此同时,按规定,这一产品不得签转、改期,退票需至少提前4天(含)以上,如发生3次订座兑换后未乘坐,且未在规定时间内办理退票,所购“周末随心飞”将自动失效。使用者可以享受常规会员礼遇,但无里程积分、无升级次数,白金卡会员不享受免费升舱。

“其实,这类特惠产品比较适合消费心理成熟的旅客,毕竟这类产品没有太多反悔空间,所以需要对周边疫情、需求强度等进行综合考量。”邹建军指出:“航企在设计优惠产品的时候,也应充分向消费者告知‘游戏规则’,同时,也不适合推出时间过长以及过于低价的产品,谨防市场步入快速复苏通道后,给自身承运造成过重压力。”



龙湖被动房 智慧墅级家 峰层标杆 实景绽放

国际被动房大会示范项目 入市两周年 劲销3198套

高碑店·列车新城

GAOBEIDIAN RAILWAY CITY

·持本报到访享专属好礼·



85-135m²超低能耗建筑

VIP LINE
0312-6407999

高碑店市G112国道中国国际门窗城旁

北京龙湖