

## 财眼

首次公布事业合伙业务数据

## 喜茶创始人:做品牌与做加盟并不矛盾

加盟对外开放24小时内,收到申请数量超过1万份;目前单日销量平均2000杯,最高超3500杯……近日,喜茶公布事业合伙业务开展四个月的进展。六年前曾亲口对新快报记者说出“不接受加盟,即使做不大也不后悔”的喜茶创始人聂云宸,也在此时独家回应新快报记者,道出喜茶加盟从不开放到开放的逻辑转变。

## 为何开放加盟?

## 品牌核心已足够强大

“之前不开放加盟,是因为在创业前几年,喜茶经验、能力、资源均不足,无法为用户提供一致的体验,这在早期品牌核心不够强大时,是非常可怕的。”聂云宸表示,目前喜茶已经走过十年发展,在产品、品牌、供应链、营运、技术等各方面能力不断成熟,具备在不同模式协调发展下,服务更多用户的能力。“其实我一直认为做品牌与做加盟之间并不矛盾,在品牌势能足够强大后,加盟反倒可以助力品牌走得更远,包括麦当劳、星巴克都是这样做出来的。”

强大的品牌势能是喜茶开通加盟的“钥匙”。其实在茶饮界,喜茶一向被视为“异类”,除了拓店、推新等“常规操作”外,它花费了更多的精力在品牌运营上,如独特的视觉系统,质量过硬的公众号推文内容,有趣的周边以及目不暇接的联名合作。值得一提的是,在通过事业合伙业务开进了更多城市的同时,喜茶陆续推出了逾100款城市系列限定冰箱贴,迅即在社交平台爆火,为了囤更多款式,有顾客特意从广州坐火车到东莞喝喜茶,甚至在多个城市衍生了“代喝喜茶”业务。

回顾喜茶一路走来的历程,聂云

宸表示,会将其分成两面,“一面是锐性的,就像爆款产品,它会立竿见影引起排队,带来好生意,但起得快也容易落得快;另一面则是钝性的,它潜移默化,润物细无声,最后树立起来的东西不是一朝一夕就会没有的,品牌就是这样东西。”他曾说,喜茶是他的孩子,在他看来,现在孩子已经长大,形成了自己的品格,不再轻易被外界干扰左右。

## 公布加盟数据:

## 单店日均销量达2000杯

根据喜茶方面提供的数据,截止到3月底,喜茶事业合伙门店已经覆盖数十个新城市,在自贡、德阳、梅州、丽水、盘锦、宣城、马鞍山等城市开出新城首店,且近九成位于当地的优质核心商圈和商场。目前门店销售情况呈“进一城火一城”的态势,单店日均销量达2000杯左右,其中喜茶梅州万达店单日销量最高达3500杯,单店单日销售额最高超6万元。

而喜茶开放加盟这盘“大棋”,除了下沉国内三四线城市外,还意在拓展海外市场。目前喜茶已经开放了海外市场的事业合伙人申请,包括日本、新加坡、泰国、越南、马来西亚、美国、加拿大、阿联酋、澳大利亚、印度尼西亚

■新快报记者 陆妍思

亚、菲律宾等海外区域。

加盟是把双刃剑,虽能迅速铺开市场,但若品控管理能力不够,将会伤害品牌。对此,喜茶表示,早在开放事业合伙业务前,已建立了业内最严格的事业合伙人筛选标准和完善的培训考核流程,并将在品牌、产品、品控、食安、营运、培训、供应链等方面为事业合伙人赋能。

喜茶要求,成为事业合伙人最基础的就是成为合格的喜茶员工,在门店工作超过3个月、充分理解和认同喜茶的品牌精神和企业文化。每位事业合伙人都必须通过门店4个岗位的晋升考核,连续3次以上通过现有门店标准的食安品控督查考核,获得店长任职能力。同时,成为事业合伙人后必须全职参与日常经营。喜茶还会统一把控事业合伙门店的空间设计,对装修施工进行把控、管理和验收。而在最重要的供应链方面,喜茶以产地直采、自建、认证示范种植基地等多种方式探索深入供应链上游,逐步建立起包括水果、牛奶、茶叶、包装包材、设备设施在内的新茶饮供应链标准和体系。目前喜茶分布在全国的各类型仓库达48个,2022年喜茶仓到店控温运输行驶775万公里,使用大数据规划专属物流车路线次数达4万次。

## 广发证券获标普“BBB/A-2”信用评级

新快报讯 记者涂波报道 3月21日,国际评级机构标准普尔全球评级(简称“标普”)首次向广发证券授予BBB的长期发行人信用评级,评级展望为“稳定”。同时,标普还授予广发证券A-2的短期发行人信用评级。

据标普评级报告显示,广发证券在中国具有良好的市场地位,总资产、净资产、营业收入、净利润连续五年在国内140家证券公司中位列前10。公司在资产管理和证券经纪业务方面具备核心优势,拥有行业领先的财富管理能力。公司强劲的资本水平、稳定的业绩表现、适当的风险管理水平对其个体信用状况(SACP)也形成了有力支撑。



## 未认真处理投诉 大都会人寿及其高管被罚

新快报讯 记者林广豪报道 近日,因未认真处理保险投诉,中美联泰大都会人寿保险有限公司(下称“大都会人寿”)及其副总经理被警告且罚款1万元。有业内人士认为,虽然罚款金额较少,但直接处罚总公司亦可见处罚力度之高。记者注意到,在监管强化投诉源头治理后,保险行业的消费投诉情况有所好转。

浙江银保监局3月21日发布的行政处罚信息显示,因未认真处理保险投诉,侵害消费者合法权益,大都会人寿被警告并罚款1万元,叶锦伟和李曦越均被警告并罚款1万元。

资料显示,大都会人寿成立于2005年8月,经营范围包括人寿保险、健康保险和意外伤害保险等。首次受罚的叶锦伟是该公司的副总经理,同时担任首席运营官,负责公司运营、消费投诉处理、消费者权益保护等管理工作。李曦越并非首次受罚,去年8月,因电销业务欺瞒投保人等,大都会人寿重庆分公司被罚82万元,李曦越被警告3次并罚款24万元。

记者检索银保监会官网发现,监管部门较少针对未认真处理保险投诉的事由向保险公司开出罚单。有业内人士认为,虽然此次大都会人寿的罚款金额较少,但直接处罚总公司亦可见处罚力度之高。

实际上,监管部门在持续提高险企对消费者权益保护工作的重视程度。去年9月,银保监会发布《关于进一步加强消费投诉处理工作的通知》(下称《通知》),要求各银行保险机构积极妥善处理消费投诉,实行消费投诉首问负责制,不得相互推诿。《通知》还明确,对机构负有责任以及处理不力的消费投诉事项,要依照相关规定追究直接责任人员和管理人员责任。

合力监管之下,保险行业消费投诉量开始呈现回落态势。根据银保监会披露数据,去年四个季度,银保监会及其派出机构共接收并转送的保险消费投诉分别为26545件、28554件、32726件和22189件。其中,第四季度,涉及财产保险公司和人身保险公司的投诉分别为7689件和14500件,两者分别环比下降37.0%和29.3%。

## 上市公司CSR观察

## 连年内斗陷入亏损 中炬高新股权再上法拍

火炬系企业再将1200万股收入囊中

3月22日上午10时,中炬高新(600872.SH)大股东火炬集团的一致行动人鼎晖按邨再度竞得1200万股中炬高新股份。而前一天,中炬高新另外832.9万股股票也被摆上法拍货架。此前上述两笔股份分别被两位神秘买家拍得,但两者都未按时将拍卖价款转至指定法院,致使两笔股份被重新拍卖。由于上述两笔股票的持有者均为中山润田,而该公司为宝能系企业。市场普遍认为,中炬高新股权拍卖波折与宝能系和火炬系两大股东对中炬高新控制权的争斗有关。

■新快报记者 刘艳奕

## 买家爽约股权再上架

中山润田持有的1200万股中炬高新股份,最早于去年11月被公告法拍。当时该批股份被深圳讯方商业管理有限公司(下称“深圳讯方”)以4.62亿元拍得。今年2月,中炬高新公告称,由于深圳讯方未在拍卖公告确定的期限内将价款交付到深圳福田法院,法院裁定重新拍卖中山润田所持股份1200万股股份。

今年3月22日10时,记者在阿里法拍网站看到,此1200万股已被一家名为嘉兴鼎晖按邨股权投资合伙企业(下称“鼎晖按邨”)的公司竞得。中炬高新过往公告显示,该公司与中炬高新大股东火炬集团为一致行动人。

这并非中炬高新股权拍卖第一次被买家爽约。去年12月,中山润田所持832.9万股被中山中院法拍,该批股票被上海尚若丰贸易有限公司(下称“上海尚若丰”)拍得,但事后上海尚若丰同样未将拍卖价款交至中山中院。

今年3月21日,中炬高新公告上述832.9万股将再度被法拍,截至发稿,记者在人民法院诉讼资产网上看到,该笔股份尚无人报名参与竞拍。

## 股东内斗余火未消?

据了解,中炬高新为国内知名调味品企业,有“酱油老二”之称。中炬高新原本的大股东为国资背景的火炬集团,自2016年起,宝能系进场,旗下中山润田逐步成为中炬高新最大股东。随后,火炬系与宝能系就公司控制权明争暗斗多年。后来,宝能系陷入流动性危机,旗下众多资产被摆上货架,其持有的中炬高新股份多次被动减持,而此时火炬集团联合其一致行动人趁机增持。截至2023年1月17日,火炬集团及其一致行动人鼎晖隼禹、鼎晖按邨合计持有的公司股份已经占公司股份总数14.65%,成为公司的第一大股东。

不过,目前中炬高新股东内斗似乎仍有余火。3月20日,中炬高新发布年

报,显示其2022年净利润报亏5.9亿元,为自上市以来首亏。中炬高新对此解释为,受到工业联合诉讼一审判决的影响,公司计提预计负债11.78亿元,是造成年度业绩亏损的主要原因。

值得注意的是,工业联合为火炬集团旗下企业,该公司的执行董事为万鹤群,此人也是中炬高新的董事会成员。有市场人士认为,大股东搞出“自己人告自己人”的操作是为了进一步削弱中山润田对上市公司的控制力,迫使中山润田放手上市公司实际控制权。

处上被动的宝能系似乎仍做最后挣扎。上文提到的爽约买家深圳讯方与上海尚若丰背景“神秘”,深圳讯方是在竞拍前刚刚成立不久的新公司,而上海尚若丰则与宝能系实控人姚振华商业版图中的企业、人员之间存在交集,并涉及姚振华弟弟姚建辉旗下的莱华控股以及宝能系高管叶伟青。不过,截至记者发稿时,并未有公开证据表明上述两家公司与宝能系的联系。