

并非所有金店都有黄金托管业务资质

金店跑路上亿黄金“消失” 你托管的黄金还安全吗

近两年,金价持续上涨,不少消费者选择买金升值。日前,北京的“中国黄金”“山东黄金”多家加盟店跑路,客户托管的价值上亿黄金无法取出,消息引发广泛关注。打着中国黄金招牌的加盟店跑路后公司采取了哪些措施,消费者的损失怎么办?黄金店面加盟费用及条件如何?新快报记者向中国黄金询问了具体情况及进展,并通过网络咨询了招商加盟服务平台了解相关情况。

■新快报记者 涂波

事件

加盟店跑路,托管黄金无处去取

一场现实版“黄金大劫案”正在上演。近日,有消费者爆料,北京双井富力广场的“中国黄金概念店”、贵友大厦“山东黄金”等门店闭店“跑路”,顾客存在店里客户托管的黄金无法赎回,累计损失超4亿元,消息迅速登上热搜。

从多名在中国黄金消费的受害者提供的订购合同来看,这项托管服务名为“中国黄金投资金条无忧预定”,受害者的存金克重从100g到400g不等,有的存了一年,有的存了三四年,但现在无一例外,全部无法取出。令受害者无法接受的是,中国黄金表示涉事金店为“加盟店”,托管业务是该门店的个体行为。

调查

无资质开展黄金托管违法

“存在中国黄金门店的金子丢了”事件发生后,中国黄金采取了哪些措施?有投资者在互动平台上提问,中国黄金门店是否有在醒目位置告知客户“本店禁止开展黄金托管业务”;是否对所有门店“有无开展黄金托管业务”进行集中清查;擅自托管业务可能造成多少损失,其中商誉损失多少?

对此,中国黄金回复称,就近期公司加盟渠道业务产生的问题,公司高度重视并成立专项小组,积极推进该事件妥善处理。目前已经与相关方开展沟通,协商解决方案,减少对公司运营造成的影响。

记者致电中国黄金投资者热线询

问事件具体情况及进展,客服工作人员表示,仅回复已披露问题,并明确表示“中国黄金明令禁止黄金托管业务”。

公开资料显示,中国黄金主营黄金珠宝产品的销售和委托加工。中国黄金集团是中国黄金行业唯一一家中央企业,持有中国黄金41.42%的股权,是中国黄金的控股股东。

根据相关规定,黄金托管服务只能由金融机构和上海黄金交易所等经国务院、金融监管部门批准的黄金交易场所提供。北京金瑞律师事务所主任律师黄启瑞表示,如果没有开展黄金托管业务的资质,金店开展黄金托管业务就属违法。

中国黄金加盟店比例超97%

在招商加盟服务平台加盟星,记者了解了相关金店的加盟费用及条件。

中国黄金为例,投资费用根据一线、二线及三级城市规模不同,预估费用分别为47.4万元、36.7万元和26.1万元。其中包括3万元-5万元

专家观点 | 品牌方应担起监督预警责任

中国电子商会副秘书长、消费保创始人王福山认为,中国黄金是品牌授权方,负有对加盟店的管理义务。对消费者而言,是基于对中国黄金品牌的信任才进行托管业务。虽然刑事上不承担责任,但从民事角度应当承担赔偿责任。

特许经营又称特许加盟,特许经营中民事法律风险如何防范?广州法

(3年)的加盟费,设备费3.2万元-5.3万元,3.8万元-7.6万元的装修费及0.9万元-1.6万元的营销费等。这与中国黄金招股书中加盟费用包括履约保证金5万元/店;管理服务收费,按省会城市到县级及以下地区4万-2万元/店/年的条件基本相符。

据了解,中国黄金产品销售渠道分为直销、经销两种模式,前者包括银行代销、电商、大客户及直营店,后者主要来自加盟商。据中国黄金2022年年报,全国已开业门店3642家,其中3537家门店为加盟店,只有105家直营店,加盟店比例超97%。

记者在走访中还发现,在广州的中国黄金零售门店里,从产品标签上,似乎很难分辨出加盟店和直营店的区别。对此,有业内专家建议,品牌方应做一些规范性的明示和标识,这样一方面能够对加盟商有所约束,另一方面也能帮助消费者更好地进行分辨。

法律顾问李浩表示,被特许人经营不善导致亏损,资金链断裂,无力继续经营,因此单方面决定关闭店铺,终止履行合同,这可能削弱特许人在该区域的品牌影响力,打乱特许人的区域布局计划。品牌方应主动承担起对加盟商的监督、风险预警的责任,这也是品牌自我保护以及对消费者负责任的一种方式。

连连数字 上市首日破发

新快报讯 记者张晓菡报道 跨境支付第一股来了。3月28日,连连数字在香港交易所主板挂牌上市。本次IPO,连连数字共发售股份6430万股,每股发售价为10.22港元。然而,上市首日连连数字就破发,收盘报9.44港元/股,较发行价下跌了7.63%,总市值为101.07亿港元。

根据弗若斯特沙利文的资料,按2022年的TPV计,连连数字是中国最大的独立数字支付解决方案提供商,市场份额达到9.1%。新快报记者注意到,近年来,连连数字的TPV(数字支付服务总支付额)一路上涨,由2020年的8494亿元增长至2023年前三季度的1.31万亿元。

随着TPV的大幅增长,2020年-2023前三季度,连连数字分别实现收入5.89亿元、6.44亿元、7.43亿元和7.37亿元。尽管营收在涨,但公司盈利情况不容乐观。2020年至2023年9月底,连连数字分别亏损3.69亿元、7.47亿元、9.17亿元和6.07亿元。亏损的主要原因是来自联营公司的应占亏损,2020年-2023前三季度,联营公司的净亏损额分别为3.28亿元、6.87亿元、8.05亿元和4.7亿元。

中国中免营收净利双增 但旺季业绩未达预期

新快报讯 记者刘艳爽报道 中国中免发布2023年年报,全年实现营收675亿元,同比增长20%,归母净利润67亿元,同比增长33%。虽然营收净利实现双增,但利润尚未恢复至2021年水平,净利润却仅为2021年的70%。

从数据看,中国中免去年营收主要集中在一季度。该季度营收创历史新高,但后三个季度增长乏力,尤其是三四季度营收还不及2020年水平。

分析认为,主要系海南地区业绩下降所致。2023年,中国中免海南地区的营业收入为396.5亿元,占总营收的58.7%。而在2021年,中国中免海南地区的营业收入为470.96亿元,占比同期营收的70%。

面对业绩压力,中国中免正想办法降低支出,包括下调机场免税店租金等措施。2023年12月,中国中免分别与首都机场、上海机场(浦东机场、虹桥机场)签订了免税店经营补充协议。机场免税店的租金改为“保底+提成”的模式。两机场的年保底租金较疫情前大幅下调超80%。中国中免通过最新的补充协议与机场业绩做深度绑定。

中国中免亦继续加码海南业务,2023年,中国中免旗下三亚国际免税城C区开业,成为全球首家专业经营香化品类的独栋旅游零售广场,同时,三亚凤凰机场免税店二期也实现开业。此前,中国中免还发布公告称,公司拟对三亚国际免税城一期2号地项目追加投资10.7亿元。

休闲零食上市公司业绩冷热不均 盐津铺子创新高,三只松鼠乏力

新快报讯 记者陆妍思报道 3月26日晚间,盐津铺子发布亮眼的2023年成绩单以及今年一季报业绩预告,次日带动食品加工制造板块逆势上涨,多股实现涨停。但另一零食巨头三只松鼠去年业绩增利不增收,自2020年以来连续第四年营收下滑。

盐津铺子去年营收大涨42%

盐津铺子年报数据显示,去年全年,该公司实现营业收入41.15亿元,同比增长42.22%;实现净利润5.05亿元,同比增长67.76%;扣非后净利润4.76亿元,同比增长72.84%。相较2017年上市时,盐津铺子的营业收入已从7.54亿元增长至去年的41.15亿元,净利润则从0.66亿元上升至5.06亿元,后者累计增长近7倍。

渠道方面,盐津铺子经销和其他渠道实现的营业收入最高,达到29.52亿元,同比增长40.35%;电商渠道收入8.28亿元,同比增速达到98.04%;传统直营渠道则同比下滑10.03%,仅销售3.34亿元。

近年来,休闲食品行业前景向好,市场规模持续扩大。据Frost & Sullivan数据,预计2026年我国休闲零食行业零售额将达到11427亿元,2021年-2026年的年复合增长率约为6.8%,保持稳健增长。

三只松鼠连续四年营收下滑

但与盐津铺子营收、净利双双大涨相比,前一天发布财报的三只松鼠却未能阻止营收持续下滑。其年报显示,2023年,三只松鼠实现营业收入71.15亿元,同比下降2.45%;归母净利润2.2亿元,同比增长69.85%;扣非归母净利润1.02亿元,同比增长148.72%。

这已经是三只松鼠连续第四年营收下滑。根据历年财报数据,2020年-2022年,三只松鼠年营收分别为97.94亿元、97.70亿元、72.93亿元,同比分别下滑3.72%、0.24%、25.35%。2022年,此前常年稳坐“零食一哥”交椅的三只松鼠,业绩被良品铺子赶超。截至发稿时,良品

铺子尚未披露2023年度业绩报告,但据2023年前三季度的财报来看,良品铺子的营收仍高于三只松鼠。

据分析,在营收缩水情况下,三只松鼠去年实现利润大幅增长主要依赖降本增效和政府补助。财报显示,去年三只松鼠整体费用减少了约4.41亿元。其中,销售费用同比下跌了19.27%至12.38亿元,管理费用同比下跌了19.76%至2.27亿元,职工薪酬同比下降20.16%至18.45亿元。在销售费用中,其推广费及平台费同比下跌了20.53%至7.78亿元。与此同时,2023年第四季度三只松鼠获得2500万元的政府补助,占比达当季利润一半。

盐津铺子发布财报后,3月27日,盐津铺子、良品铺子双双涨停,三只松鼠却仅涨4.55%,明显不及对手;3月28日,盐津铺子、良品铺子再涨,盐津铺子盘中触高77.68元/股,创今年新高。良品铺子涨1.5%,收报17元/股。三只松鼠未能延续涨势,收报22.85元/股,下跌0.52%。