全时便利店大规模关店背后：行业规模超千亿元 外资扩张进行时

本报记者 李春莲

经过卖身二次复活的全时便利店，日前发布了大规模闭店的消息。

5月13日中午，《证券日报》记者来到全时长安驿店，由于限流，门口排起了长长的队伍。店里不少区域的货架已全空。正如全时公告中所称，除了香烟外所有货品都六折销售。

店内销售人员向《证券日报》记者表示：“是否关门不清楚，要等公司通知。”

全时在昨日最新的一份回应中表示，公司被迫进行战略性调整，整合之后将会积极引入战略合作方。对此，中国连锁经营协会常务副秘书长王洪涛告诉《证券日报》记者，全时的问题是个案，不是便利店行业的普遍问题。

自去年以来，商务部等多部门发布了多份支持便利店加快发展的通知。在政策红利下，便利店行业仍旧处于黄金发展期。中国品牌研究院高级研究员朱丹蓬向《证券日报》记者，从全时和其他相关案例不难看出，整个中国零售业态，受竞争因素的影响，处于弱肉强食的发展阶段，现金流、利润率以及整个品类的管理水平，决定了未来发展的机会。

几经生死

5月11日，北京OurHours全时便利店微信号发出一条《停止营业告知函》。告知函提到，因为经营战略调整，全时便利店北京区域所有门店将于2020年5月20日24点0分结束经营。

但是，该告知函发布后不久就被删除。5月12日，该微信号发布一份几乎一模一样的通知，但是将“结束经营”这一说法改为了“经营调整”。

5月13日，全时再次发布重要通知称，“因为疫情影响严重，我们被迫进行战略性调整，便利店业务将进行整合、优化，整合之后将会积极引入战略合作，重新出发”。当日下午，《证券日报》记者来到位于西三环北路25号的全时，门口贴着“本店不打折”的通知，店内仍在照常营业。

店里的销售人员告诉《证券日报》记者：“本店是加盟店，打折的是直营店。”

公开资料显示，全时成立于2011年，2015年时门店数量达到150家，并同时公布了“五年万店、年内千店”的计划。2017年11月份，全时便利店还推出“百城百万”计划，即耗资百亿元，五年进驻100城，覆盖100万个终端。

如此雄心勃勃直到2018年，全时母公司复华商业因理财不善而导致资金链出现问题，彼时的全时也不得不停下扩张的步伐。2019年2月份，位于北京、天津、成都的全时便利店由山海蓝图接手，在华东、重庆地区的超过90家店由罗森接手。

而山海蓝图收购全时部分门店后，发展也并不顺利。

《证券日报》记者注意到，位于海淀区万柳东路新起点嘉园楼下的全时已于去年下半年关闭。而一条马路之隔，对面的亿城中心，有1家7-11，还有两家便利蜂，由于附近写字楼人员较多，几家便利店生意都还不错。

“2019年刚刚创立的山海蓝图接手了彼时风雨飘摇的全时后，经过关店调整，恢复供应商供货，经营情况有一定好转。”王洪涛表示，现在全时再次出现问题，有接手之前的遗留问题，也有竞争环境的压力，疫情又给了一记重锤，可谓雪上加霜。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林则向《证券日报》记者表示，全时的主要问题在于扩张速度太快导致资金链紧张，超出自身的能力，成本控制和供应链方面压力都比较大。

同时，朱丹蓬向《证券日报》记者表示，资金是便利店的“命脉”。疫情让零售业态发生了改变，本身商业租金、职工薪酬就是硬性支出，再加上经营面积小，平效（即每天每平米的销售额）高才有盈利的可能，这也意味着坪效决定了可持续发展的空间。

外资仍在加速扩张

全时大规模闭店的同时，不少便利店还仍在大举扩张。

全时长安驿店 摄影/李春莲

4月15日，罗森便利店宣布正式进军河北，开始了京津冀一体化布局，进一步提高物流配送与门店拓展效率，未来，罗森将进在京津冀区域进一步密集布点。

资料显示，截至3月末，罗森便利店在中国拥有超2500家门店，主要分布在上海、重庆、大连、北京、武汉等省会城市。其中，北京公司在2013年成立，并在2019年进入天津市，目前在北京、天津开了154家店。

据了解，2019年罗森北京开出了有史以来最多的店铺数。2020年，罗森会保持北京和天津同步发展的态势，预计开设60家-100家门店。

事实上，罗森并不是盲目扩张。自去年以来，政策对便利店的支持不断升温。

2019年7月份，商务部发布《关于推动便利店品牌化连锁化发展的工作通知》称，要高度重视品牌连锁便利店发展工作；今年1月份，商务部等13部门发布《关于推动品牌连锁便利店加快发展的指导意见》，鼓励品牌连锁店企业由中心城市向周边城市、小城镇及农村拓展，便利城乡居民消费。大力推进连锁便利店O2O模式，开展全渠道经营。

今年4月30日，商务部再次发布《关于加快推动品牌连锁便利店发展工作的通知》称，各地要进一步提高认识，在严格落实防控措施的前提下推动便利店全面复工营业，目前，直辖市、计划单列市和省会城市已先行启动品牌连锁便利店发展工作。

从上述政策的支持不难发现，我国便利店仍旧处于发展的黄金期。在这样的背景下，除了罗森，7-11、全家以及国内的本土便利店品牌都加快了扩张的步伐。

其中，好邻居计划到2020年年底，增加加盟店200家左右，总店铺数突破500家；7-11河南首家门店预计将于2020年上半年落地，并有放开加盟店的计划。

根据中国连锁经营协会发布的2019中国便利店发展报告显示，2018年，我国便利店行业销售额达2264亿元，同比增长18.84%。

前瞻产业研究院预测，我国便利店行业将以每年超过10%的增速增长，预计到2022年中国便利店行业销售额将达到4056亿元。

川财证券分析师欧阳宇剑表示，由于我国便利店尚处于初步发展阶段，具有地域集中、自有品牌开发程度低、增值服务规模小、规模效应弱等特点，未来便利店行业有望在不断外延扩张的同时实现商品服务差异化，逐渐淘汰竞争力较弱的企业。

“我国的便利店经过近十年的高速发展，进入了一个强者恒强弱者恒弱的分化节点。”朱丹蓬认为，便利店发展有一个从量变到质变的过程，经过规模化之后，会慢慢地走向品牌化和规范化，最后走向资本化运营。

5G“后浪”奔涌 上市公司多维度掘金“信息基建化”

本报记者 桂小笋

5月7日，工信部发布了《关于深入推进移动物联网全面发展的通知》（以下简称通知），提及加快推进5G网络建设，继续深化4G网络覆盖，支持Cat1发展等内容，这无疑为5G发展再吹“东风”。

“面对5G下的‘换机潮’，公司一方面会加强和客户的合作，另一方面将以‘一网一平台’为抓手，充分利用公司大量的渠道资源以及对手机供应链强大的整合能力，逐步实现‘1+N’的战略布局。”日前，天音控股方面人士在接受《证券日报》记者采访时说。

万咖壹联CEO高弟男在接受《证券日报》记者采访时则提及：“在5G的发展体系和建设中，无论是国内的硬件厂商还是互联网公司，都非常重视生态能力的建设。公司在这个过程中，也会紧跟厂商的生态建设来发展自己的平台服务能力。在技术迭代的过程中，对思维模式惯性的挑战是当下最大的挑战。”

而在深交所、上交所互动平台中，投资者向分布在不同领域的企业提问，追问5G业务的相关进展。

天音控股从自有优势出发

对于5G业务，天音控股相关人士在接受《证券日报》记者采访时说，结合公司既有业务，公司一方面加强和客户的深度合作，聚集苹果，华为和三星三大手机品牌产品并持续保持紧密的合作关系，持续获得三大品牌核心产品的代理资源，充分将客户品牌和产品优势与公司强大的渠道能力和营销网络相结合，实现共同发展；另一方面公司将以“一网一平台”为抓手，充分利用公司大量的渠道资源以及对手机供应链强大的整合能力，逐步实现“1+N”的战略布局。

“手机分销业务是公司的核心业务，也是公司‘一网一平台’战略的支柱产业，天音控股致力于打造最大的手机产业一站式综合服务网络，以渠道下沉和新零售业态为契机，形成产业共享平台。”上述天音控股人士对《证券日报》记者介绍。

此外，天音控股也在不断提升公司核心竞争力，相关数据显示，公司2018年研发费用为5889.49万元，同比上年增长18.25%；2019年研发费用为8440.14万元，同比2018年增长43.31%。通过持续的研发，逐步完善和丰富公司的产品线，开拓新的业务收入增长点和投资渠道，提升企业的核心竞争力。

万咖壹联掘金信息基建化

工信部的通知还提及，进一步加大NB-IoT网络部署力度，到2020年底，NB-IoT网络实现县级以上城市主城区普遍覆盖，重点区域深度覆盖；移动物联网连接数达到12亿；推动NB-IoT模组价格与2G模组趋同，引导新增物联网终端向NB-IoT和Cat1迁移；打造一批NB-IoT应用标杆工程和NB-IoT百万级连接规模应用场景。

对此，万咖壹联CEO高弟男在接受《证券日报》记者采访时提及，5G新基建的发展是国家重要的战略政策。“国内生态体系更多的都是一种模式的生态体系，不是和产业联系起来的。在5G的发展体系和建设之中，无论是国内的硬件厂商还是互联网公司，在5G方面都非常重视生态能力的建设。公司在这个过程中，也会紧跟厂商的生态建设来发展自己的平台服务能力。”

据悉，除原有业务之外，万咖壹联对车联网也倾注了较大关注。“5G实际是把所有的信息基建化，那么车作为出行占用人们时长很重要的一个工具，除了相应的代步功能，自动驾驶发展之后会释放大量的空余时间。车与车之间联网，这是一个巨大的媒体建设市场和平台，是必须要进行相应的拓展和考虑的。5G不只是手机的5G也是所有物的5G。随着物与物、车与车之间的联网，人们的交互习惯都会发生非常重要的转变，联网之后，物与物之间有相应的服务连接平台，手机成为技术标准连接的角色。公司就定位在技术标准服务平台发展。”高弟男对《证券日报》记者说。

投资者追问5G业务

除原有业务和5G息息相关的企业之外，查阅公开信息可知，看好5G发展并加入细分领域“掘金”的公司不在少数。

4月9日，新东方旗下OK智慧教育在线发布了教育行业首款5G教育产品“OK 5G云盒”，在5G技术的加持下，5G云盒不仅可以有效解决智慧教育在实践中面临的“资源下载缓慢、远程教学互动卡顿”等问题，而且速率优势还能反哺智慧教育，提升教育数据在云平台上的智能存储、传输、分析效率，进一步强化科技与教育的深度融合。

而在深交所、上交所的互动平台上，关于公司5G业务的发展如何，成了许多来自不同行业的上市公司近期面临的统一“问卷”，甚至有投资者向公司追问时，语气颇有不甘，“公司业绩那么差，难道和5G概念没关系？”

对此，上市公司在回复投资者时，对于拥有5G业务的则进行了详尽的答复，也有有色金属等行业的上市公司，在被追问时客气地回复投资者，重申了公司主营业务的同时，也坦言暂时没有向5G领域拓展的打算。

年内10只个股股价跌破1元 专家表示退市渠道更加多元化

本报见习记者 昌校宇

随着注册制改革加速推进，退市监管也趋向严格。深交所4月27日发布的《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年修订征求意见稿）》，首先，对包括交易、财务、规范、重大违法等不同类型的退市规则，予以扩容。其次，在退市流程、指标及风险警示机制等具体方面进行了优化安排，如新增“连续20个交易日市值低于5亿元”市值退市指标；取消暂停上市、恢复上市环节；设置退市风险警示(*ST)等。

中国证监会1月份召开的2020年系统工作会议也明确，以促进优胜劣汰为目标，推动提高上市公司质量。优化退市标准，进一步畅通市场化法治化退出渠道。

在退市制度不断完善、退市渠道逐步畅通的背景下，昔日的“消防第一股”天广中茂，或将成为A股市场年内第二只“面值退市股”。

5月11日18时左右，天广中茂发布公告称，公司股票已连续20个交易日（4月9日至5月11日）收盘价格均低于股票面值（即1元），根据《深圳证券交易所股票上市规则》的有关规定，公司股票自5月12日开市起停牌，深交所自公司股票停牌起15个交易日内作出公司股票是否终止上市的决定。截至5月13日，同花顺App显示天广中茂仍为停牌状态，当前股价为0.69元/股，对应的总市值为17.2亿元。

据东方财富Choice数据统计显示，截至5月13日收盘，已有10只个股股价低于1元（剔除退市整理期个股，包含天广中茂）；共有96只个股徘徊在面值边缘、股价低于2元。

德邦基金方面告诉《证券日报》记者，今年以来，已经有多家公司由于连续20个交易日股价低于面值而触发退市条件，面临退市风险或已进入退市整理阶段。这些公司通常都存在重大财务合规问题，导致业绩“变脸”、被投资者抛弃，最终退市。

中国国际经济交流中心经济研究部副部长刘向东结合新证券法和注册制，向《证券日报》记者表示：“新证券法的出台将进一步完善我国资本市场进入退出机制，使资本市场发挥应有的功能和活力，在强化信息披露的情况下，市场退出渠道更加多元化。随着A股市场的逐渐成熟，预计今年可能出现各种类型的退市股，特别是因虚假信息披露而退市的个股将增多。”

自天广中茂发布公告起，《证券日报》记者注意到，在深交所互动易、上证e互动和股吧（东方财富旗下股票社区）等多个平台上，投资者对天广中茂的相关话题进行了询问或讨论，48小时后的5月13日18时，合计发布相关留言近2000条。

记者梳理后发现，有部分投资者正在发愁，如质问天广中茂，“我在不知有风险的情况下，于5月10日买入239万股，现在怎么办”、“因轻信你们引入战投入局而买入2万股，谁来担责”，还有部分投资者祈祷天广中茂别退市，如咨询天广中茂，“难道要演绎富贵险中求，是否还有一点希望”，大部分投资者则请求监管部门严查，如留言“是否有利益输送，希望监管部门严查、严惩”。

对此，刘向东认为，当前资本市场要引导投资者重视价值投资，而不是跟风炒作；投资者需要对投资标的的信息做好尽职调查，了解和熟悉上市公司的财务情况，掌握自己真实的风险偏好，然后依据相应上市公司的质量和效益开展价值投资。

“投资者对于存在严重合规问题、或连续亏损的企业要格外审慎，降低‘踩雷’风险。”德邦基金方面给出建议。

深交所投教专栏

合适的才是最好的：基金投资者适当性

1. 什么是投资者适当性管理？

投资者适当性管理，简单地说，就是要把适当的产品或服务以适当的方式和程序提供给适当的人，主要包括以下三方面：

一是评估投资者，经营机构需要对投资者有全方面的了解，明确投资者的风险承受能力，对投资者进行分类管理。

二是评估投资产品的风险，经营机构理解其提供的产品、服务，尤其是产品、服务潜在的风险，建立完善的产品或服务分级制度。

三是经营机构在对投资者及提供的产品、服务充分了解的基础上，将合适的产品、服务提供给合适的投资者。

2. 为什么投资基金要了解基金产品风险？

尽管持有人通过基金享受到了相对专业化的理财服务，但投资基金并非完全没有风险，基金产品净值也会受到市场波动的影响，不同类型产品的预期风险也会有较大的差异。例如股票和偏股混合型基金净值主要受到其持有的股票价格波动的影响，债券型基金净值主要受到持仓债券价格波动的影响，这些资产价格的短期波动有可能导致净值下跌，使得投资者可能出现短期亏损情况。因而投资者在选择基金产品进行投资操作时，需知悉基金产品的风险等级（内在风险），并确认自身对后续所可能出现的风险拥有承担能力。

一般而言，产品预期风险由高到低排序如下：股票型基金＞混合型基金＞债券型基金＞货币市场基金。

3. 为什么投资基金要做风险调查问卷？

对于基金销售机构而言，根据中国证监会颁布的《证券投资基金销售适用性指导意见》等法规要求，应当就基金投资人的风险承受能力进行调查和评价，并且定期或不定期地提示基金投资人进行风险承受能力调查的更新。

基金投资人需要了解到，基金投资需承担各类风险，本金可能遭受损失。同时，还要考虑市场风险、信用风险、流动性风险等各类风险。因此，投资者在参与基金投资之前，应如实填写风险调查问卷，以明确自己的风险识别和风险承受能力，以便于科学合理地选择与自己风险识别能力和风险承受能力相匹配的产品或服务。

4. 公募基金产品的风险等级是如何划分的？

不同类型的公募基金产品在预期收益和风险特征方面的差异是很大的，在基金的销售过程中要遵循适当性原则，即根据基金投资人的风险承受能力销售不同风险等级的产品，把合适的产品卖给合适的基金投资人。

那么如何确定基金产品的风险等级呢？根据《证券期货投资者适当性管理办法》及《基金募集机构投资者适当性管理实施指引（试行）》等相关规定，在综合参考产品类型、投资方向和投资范围、流动性、到期时限、结构复杂性、募集方式等因素的基础上，可以对产品或者服务风险等级依照其风险水平由低至高划分为不同的等级（R1至R5），便于投资者和销售机构了解产品的风险属性。

以某基金公司为例，基金产品评级等级如下：

类型	备注	风险等级
普通货币		R1
特殊货币	如场内货币、货币ETF	
理财债券型		R2
纯债及一级债		
二级债		
特殊债券	如定开、QDII、FOF、ETF等	
可转债基金		R3
分级基金A份额		
偏债及灵活配置	股票下限可达0	
平衡混合	股票下限高于0低于60%	
偏股混合	股票下限60%	
特殊混合	如定开、QDII、FOF等	
债券基金分级B份额		R4
主动股票	股票下限80%	
指数及ETF联接		
特殊股票	如QDII、普通ETF、FOF等	
股票基金分级B份额		R5
可转债基金分级B份额		
主要针对创新或复杂产品	如跨境ETF、商品ETF等	

5. 投资者如何评估自己的风险承受能力？

风险承受能力是一个综合指标，需要综合衡量，它与个人的资产状况、家庭情况、工作情况等都密切关联。对投资者的风险承受能力进行评估的根本目的在于更好的保护投资者的利益。

个人投资者通过银行、网站或者App购买基金前，都会被要求进行风险承受能力测评。普通投资者填写风险测评问卷，问卷内容涉及财务状况、投资经验、投资知识、投资者目标、风险偏好和其他信息等内容。

根据普通投资者测评得分，将普通投资者划分为不同的风险等级：C1-最低风险等级、C1-保守型、C2-相对保守型、C3-稳健型、C4-相对积极型和C5-积极型。

以下是投资者与产品的等级匹配表：

投资者分类结果	投资者分级结果	可直接匹配的产品或服务风险等级
普通投资者	C1-最低风险等级	R1-低风险（且不得购买或接受其他风险等级产品和服务）
	C1-保守型	R1-低风险
	C2-相对保守型	R1-低风险、R2-中低风险
	C3-稳健型	R1-低风险、R2-中低风险、R3-中风险
	C4-相对积极型	R1-低风险、R2-中低风险、R3-中风险、R4-中高风险
	C5-积极型	R1-低风险、R2-中低风险、R3-中风险、R4-中高风险、R5-高风险
专业投资者	不细分评级	R1-低风险、R2-中低风险、R3-中风险、R4-中高风险、R5-高风险

6. 风险测评结果是一直不变的吗？

不是。销售机构会定期要求投资者重新进行风险测评，确保风险测评结果及时更新，以衡量投资者准确的风险评级。当然，随着投资者年龄、收入、投资知识和经验的增加，投资者的风险承受能力也会相应发生变化，届时投资者可自行重新测评，修改风险等级。

本版主编 姜楠 责编 杨萌 制作 闫亮
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785