

· 商讯 ·

责编 李锋 实习美编 郁美静 责校 唐斌 电话:84285566-3204 syzx10@126.com

## TNT天地华宇花落中信产业基金

北京商报讯(记者 王唯一)备受业界关注的TNT旗下天地华宇的去向终于尘埃落定。昨日,TNT快递宣布出售其全资子公司天地华宇给中信产业基金。

TNT方面表示,本次交易和后续安排还需获得相关部门的批准,预计于下半年完成,部分交易款项将于2014年结清。同时,TNT方面称,在交易完成后,TNT快递会继续发展其中国际快递业务。目前,TNT中国际快递业务拥有3000名员工和一个由36家分公司和北京、上海、深圳3个国际口岸组成的递送网络。

资料显示,天地华宇拥有国内最大的私营公路运输网络,旗下包括1500多个运营网点和转运中心,覆盖全国600多个城市。同时,北京商报记者注意到,接手天地华宇的中信产业基金目前投资涉及6个领域,项目31个(未含天地华宇),包括凡客诚品、王府井百货、红星美凯龙等。在收购天地华宇之前,中信旗下多个业务均涉足物流,如2011年中信银行与阿里巴巴达成战略合作协议,与支付宝合作扩展物流金融业务。

## 电商加速推广“以销定产”

北京商报讯(记者 崇晓萌)以消费者需求为主导的电商“C2B”模式已经不再是阿里的“独唱”。昨日,腾讯电商旗下易迅网宣布,该平台中的首款“C2B”定制电视在一周内得到7万余笔订单,发售首日销量过万。据悉,该款42英寸LED智能超薄电视售价为2599元,由腾讯与海信合作生产。

易迅网方面表示,去年12月起,海信通过腾讯媒体及社区平台向超过10万网友发放问卷调查,电视的尺寸和价格均参考了网友意见。此外,电视具有全网浏览器等功能,也是为了满足网友最基本的上网需求。

易迅网家电副总裁梁红生预计,该款电视今年销售量有望达到10万台,家电定制模式也将成为易迅网差异化竞争的重要手段。除已经上市的电视产品外,易迅网还将在6月推出与海尔等定制的家电商品。

## 小南国发展重心转投大众餐饮

北京商报讯(记者 邵蓝洁)继湘鄂情之后,又一家中高端餐饮转型大众市场。小南国餐饮控股有限公司昨日发布了其上市后的首份年报,数据显示,其收入和净利润双双下降。在坚持多品牌战略的同时,小南国认为,定位大众市场的品牌南小馆“在未来将带来长远利润和增长潜力”。

年报显示,小南国去年的收入增长了22.4%,达到13.3亿元,与2012年上半年30.7%的收入增速相比,出现下降。同时其净利润由2011年的9.8%下降到8.9%。小南国称,与2011年开设22家新店相比,去年开设了15家新店,低于预期的20家。但3家小南国新店及2家南小馆新店均分别实现整体盈利。

由于预判到今年中高端消费将受挫,小南国已经推出了四大应对举措:减少新开门店面积、新开店选址接近商圈、引入较低价的菜品,并且将中低端品牌南小馆引入内地。此外,小南国表示,将通过收购“拥有悠久品牌历史及可观客户基础”的餐厅和品牌来扩展业务。

## 设置障碍限制消费者刷卡

## EBC停刷风波牵出预付卡潜规则

本报昨日刊发的“商联通卡遭商户停刷风波”在业界引起了强烈反响。北京商报记者追踪调查发现,商联通卡(以下简称“EBC卡”)这场风波也暴露了商业预付卡行业的种种潜规则。

## 潜规则一:暗设刷卡门槛

据北京商报记者了解,多位消费者反映,在春节前使用EBC卡时,曾出现现时间段、额度受限等情况。消费者楚先生反映,在好邻居便利店只有11时前才能保证刷卡成功。在中复电讯六里桥店、广安门店、工体店,超过500元则很难刷卡成功。

“刷卡失败多是发卡方在技术上为卡片设置了‘指令’,”在一位商业预付卡从业者看来,一旦超过发卡方设置的限额,刷卡机器就会报错,设置这种刷卡门槛是为了降低发卡方在一段时期内给合

作商户的回款压力。

某大型商业预付卡机构负责人指出,通过限制消费者的刷卡额度,能够让公司的资金链“减压”。尽管发卡方并未占有消费者的资金,但这侵犯了消费者权益,也损失了公司的声誉。

## 潜规则二:借换卡筛“黄牛”

春节后,EBC卡已经和部分商户陆续恢复了合作,但包括燕莎奥莱、王府井百货、便宜坊等合作商户均表示,消费者需持卡前往EBC卡发卡方北京银盈通咨询管理有限公司更换新卡才能使用。

上述商业预付卡从业者称,一般情况下,发卡方因系统升级要求消费者换卡很可能是为了筛选消费者,“挑”出黄牛。据该人士介绍,如有客户持大量预付卡前来,发卡方会对其进行细致甄别,甚至是“暂缓”换卡。

据业内人士介绍,每逢商场店庆等节点,黄牛会将手中大量预付卡集中消费,不仅扰乱了正常的消费秩序,也是在挑战发卡方的回款能力。北京商报记者就不只一次看到过黄牛集中使用大量预付卡,结账时间长甚至造成了收银台的排队现象。

对于此前出现的刷卡障碍,一位EBC卡的合作商户称,北京银盈通咨询管理有限公司并未正式下发过关于“系统升级”等问题的书面说明。“有时候会打来一个电话口头通知一下。”

## 探因:规避资金风险

某大型百货公司财务负责人道出了这些潜规则背后暗藏的玄机。据该人士介绍,与零售商和供应商之间较长的结算周期不同,大型商业预付卡机构和与合作商户的回款周期一般在1-7天。其中大

型百货和超市最多的回款周期仅为3天。

由于结算周期短,发卡方会“千方百计”阻碍消费者刷卡,进而拖延回款时间。特别是对于一些资金链不太牢固的企业。

某大型百货公司相关负责人也证实了这一说法,由于回款周期短,在“特殊时期”,发卡方为拖延回款时间会在刷卡系统上做些“手脚”,限额消费就是其中之一。“当发卡方正在进行一些投资行为时,如果短时间内集中、大额回款,很可能让企业陷入资金周转不灵的风险中。”

按照《非金融机构支付服务管理办法》规定,支付机构接受的客户备付金不属于支付机构的自有财产。支付机构只能根据客户发起的支付指令转移备付金,并禁止支付机构以任何形式挪用客户备付金。北京商报记者 刘宇

## 首地大峡谷挂牌7亿元寻买家

北京商报讯(记者 李锋)南城首个购物中心首地大峡谷运营方华坤商业投资管理有限公司(以下简称“华坤公司”),昨日正式在北京产权交易所挂牌出售公司100%股权,4月25日挂牌期满。据华坤公司透露,将首地大峡谷转手,缘于母公司首都机场地产集团有限公司(以下简称“首地集团”)战略转型。据北京商报记者了解,未来首地集团将围绕新机场进行商业地产开发。

截至2月,首地大峡谷开业以来累计销售额16亿元,客流超300万人次。在去年零售业整体增速放缓的情况下,其销售额和客流量均有约两成增长。这与其运营团队有较为丰富的零售业操盘经验密切相关。资料显示,首地大峡谷紧邻南三环,总建筑面积约10万平方米。该店内多个快时尚大牌都是首次亮相南城。

首地大峡谷的发展轨迹也是南城整体商业发展一个缩影。随着2009年城南行动计划实施,在2900亿元资金投入的带动下,南城的经济建设进入新阶段。2011年,城南地区固定资产投资同比增长19.4%,高出全市6.1个百分点;GDP同比增长10%,高出全市1.9个百分点。与之相对的是,大型零售商也开始关注和布局南城。外埠商业地产巨头绿地集团不仅在大兴开出其首个购物中心项目,还将继续在南城开发商业地产。

与此同时,英特宜家、永旺等也即将在南城开出大型商业。据某大型零售企业负责人介绍,以往招商时,很多大牌不愿开到南城,如今已经大为改观。

南城商业的高速发展还将持续。本月北京市政府宣布,今年至2015年将实施第二阶段城南行动计划,总投资约3960亿元。

## “美素佳儿”奶粉销量大减四成

北京商报讯(记者 姜月)央视曝光“美素佳儿(Hero)”奶粉掺杂过期奶粉并私自更改保质期,让正牌荷兰奶粉“美素佳儿(Friso)”受到牵累。昨日,北京商报记者了解到,天猫商城出售“美素佳儿”奶粉的商户销量比往日减少了四成。赛特购物中心以及部分网店均已下架问题奶粉“美素佳儿”。

“今天一直在处理投诉和售后问题,一遍又一遍地向顾客解释我们店铺出售的‘美素’奶粉并非‘美素佳儿’。”天猫商城一家出售“美素佳儿”奶粉的网店客服告诉北京商报记者,“美素佳儿”的销量比以前少了很多。从成交记录看,昨日该店“美素佳儿”金装3段奶粉售出了29件,金装1段奶粉售出了12件。之前一天的销量则分别为52件和22件,减少四成多。

昨日下午,部分网店已经无法搜

索到与“美素佳儿”相关的任何商品;央视报道中提到的销售过该品牌奶粉的赛特购物中心,据其超市部负责人介绍,“美素佳儿”奶粉已经全部下架,已经购买该奶粉的顾客可以进行退货。

北京一位奶粉供应商也透露,“美素佳儿”注册地在海外,奶源来自国外大包奶或者国内,但分装和包装完全在国内进行,在奶粉名称上故意混淆视听。但“美素佳儿”却是完全在荷兰生产并罐装。

正牌荷兰奶粉“美素佳儿”的官方微博也在昨日16时左右发布声明称,“美素佳儿”是荷兰皇家菲仕兰坎皮纳在中国内地市场唯一授权销售的品牌,富仕兰食品贸易(上海)有限公司是荷兰总部在中国唯一一家销售配方奶粉的子公司。



梦想无忧, 势在必行  
尊享多重金融礼遇, 坐拥星徽荣耀

势, 无畏, 型, 有格。即日起至2013年3月31日, 购新一代梅赛德斯-奔驰GLK级SUV指定车型, 即可享首付低月供计划, 另有超低利率金融购车方案, 利率低至1.99%; 同期, 携现有座驾参与置换, 更可尊享无忧置换礼遇。多重选择, 助您轻松畅享星徽座驾。

注: 指定车型为GLK300两驱型和GLK350四驱型, 首付比例参照购车计划, 金融利率金融购车方案及置换置换礼遇不可同时享受。

三年不限里程保修服务, 周全保障尽享安心。更多详情, 敬请莅临梅赛德斯-奔驰当地授权经销商, 或致电400-810-8880。  
www.mercedes-benz.com.cn

北京奔驰

Mercedes-Benz  
The best or nothing.