

服务业有望领跑国民经济

北京商报讯(记者 周雪映)第三产业(服务业)增加值或将超过第二产业。日前,中国商业联合会会长张志刚称,1-9月我国第三产业增加值比第二产业多1000亿元左右,三大产业结构调整可能出现历史性转变。

张志刚在首届中国商业创新大会上介绍,为优化产业结构,推动第三产业发展,我国出台了营业税改增值税政策,数据显示,这项政策的实施为我国第三产业降低了1200亿元的全年税收负担,并促使第三产业超过第二产业成为国民经济中的龙头,这也是世界发达国家产业调整的普遍趋势。

张志刚预计,随着互联网、物联网、云计算、大数据、4G通信的现代信息技术在流通业的广泛应用,我国实体店和电商企业将会逐步走上相互融合的道路。

此前,为期五天的第二届中国(北京)国际服务贸易交易会(以下简称“京交会”)累计签约项目415个,签约额786.9亿美元,签约额较去年增长30.9%。第二届京交会以“服务贸易,价值提升新引擎”为主题,举办了全球服务论坛北京峰会、专业大会、推介洽谈、综合展示、主题日、权威发布六大类,35个专题,148场活动。

旅游批发商大减明年机票预订量

北京商报讯(记者 陈冰)每年三季度末、四季度初,各航空公司都会与旅行社洽谈第二年整体机票订购意向与计划。不过,北京商报记者昨日获悉,受《旅游法》冲击,出境游人数大幅下降,导致各大批发商纷纷削减了机票预订量。在业界看来,明年的出境游产品势必将有变。

据了解,《旅游法》实施后,旅行社普遍调高了旅游产品价格,使自由行旅客数量不断攀升,团队游人数下降。产品积压成了不少旅行社亟须解决的问题。中旅营销总部助理总经理王巍向北京商报记者表示,业内确有很多出境旅游批发商的机位预订数大幅削减,削减量普遍在30%-50%之间。此类供应商以北京市场上同行旅行社直销门市乃至全国各地的门市为分销代理商和客户来源。在王巍看来,《旅游法》实施后,以往不少依附批发商低价门票设计的产品(多是包含购物和自费环节的零负团费产品)受法律限制后,旅行社就要研制新的旅游产品。

据了解,旅游批发商主要从事组织和批发包价旅游业务。预先与交通运输部门、酒店、旅游景点等部门签订购买协议,之后设计出包价旅游产品,通过旅游零售商在旅游市场上销售,由此与航空公司有大量的采购业务合作关系。从事出境游批发业务的泛美国旅刘姓负责人表示,行业普遍的机票削减量都在30%-50%左右。他告诉北京商报记者,削减的机票最主要集中在东南亚、港澳和澳新等航线上,原因是价格增长,原先低至2000多元的泰国游现在的市场价格翻了2倍,甚至3倍。

另外一家多年从事出境旅游批发的经销商直言,《旅游法》后,旅行社行业出现了洗牌现象,不断下降的团队游人数让减少成本成了保命之举。旅行社在航空公司包销一年的机票后,一旦出现货品积压情况,依据合作惯例多数旅行社只能自行承担损失,可谓风险巨大。

暖冬令京城滑雪场开业延迟

北京商报讯(记者 贺德慧)京城滑雪场终于迎来了应季时刻。不过,北京商报记者从多家滑雪场了解到,受气温偏高影响,今年滑雪场的开业时间普遍有所推迟。

北京商报记者昨日致电几家滑雪场了解到,去年北京滑雪场大约在11月20日之后陆续开放。郊区气温较低,开业时间可能更早。但今年受气温影响,除部分温度稍低的郊区滑雪场已经于12月1日左右开业,市内的滑雪场大多还等待着近日新一轮的降雪。

据了解,滑雪场的运营受天气影响较大,暖冬时节开业不仅造雪成本增加,白天气温升高雪粒融化快,日常运营维护的成本也会大幅上升。通常,滑雪场会根据冬季气温的变化调整开业时间,此前也曾出现过滑雪场遭遇暖冬推迟开业的情况。

“根据昨日气象台发布的降温消息,今明几天我们会根据空气湿度尝试人工降雪,如果降雪成功,气温允许,预计一星期内滑雪场就能开业。”朝阳公园滑雪场副总经理黄昌斌说道,由于今年冬季气温同比有所升高,北京户外的滑雪场普遍受到影响。

山东银座斥资亿元发力电商

北京商报讯(记者 刘宇)传统零售的触网热潮还在持续。昨日,银座股份发布公告称,公司将投资1亿元建立银座云生活电子商务有限公司,银座方面认为,未来公司将借助银座云生活平台探索实体零售门店与电子商务的相互融合发展,实现线上线下的良性互动。

本次交易,银座股份与公司第一大股东山东省商业集团有限公司、易通支付有限公司共同出资设立了银座云生活电子商务有限公司。银座股份出资3000万元,占比30%。据了解,由于银座股份和易通支付有限公司同为银座山东省商业集团有限公司控制,因此本次投资属于关联交易。不过,银座方面表示,本次投资对公司独立性没有影响,公司主营业务不会因此对关联方形成依赖。

目前,银座云生活拟开发平台还处于探索初期,未取得实际效果。据了解,银座云生活拟在商业集团旗下易通支付平台的基础上,整合商业集团旗下零售、家居、酒店旅游等内部业务,并吸引其他社会商品和服务资源作为商户进驻,建设成O2O的电子商务综合交易平台。尽管银座股份对于银座生活满怀憧憬,但目前百盛网、赛特春天等运营多流于形式,传统零售的触网与成熟电商差距明显。

联华超市前财务总监遭调查

北京商报讯 联华超市日前发布公告称,公司12月4日接到控股股东百联集团通知,曾任联华超市职工监事的道书荣,现正在接受上海市国有资产管理委员会纪委部门的调查。

联华超市称,目前阶段,公司对调查的具体内容尚不清楚。

此前有报道称,道书荣被调查或与百联集团改制和超市在香港上市有关,约两周前的一次中层干部会议上宣布,原联华超市党委副书记道书荣被调任至百联集团,担任群众路线教育办公室副主任,而在联华超市不再担任任何职务。

11月26日,联华超市发布公告称,“由于工作调整”,现年59岁的马新生拟辞任董事长及非执行董事之职,王志刚辞任副董事长及非执行董事之职;现年55岁的周志琪接任财务总监并将出任执行董事。

工商部门明年起彻查餐饮业霸王条款

北京餐厅将不得禁带酒水

北京商报讯(记者 徐慧 周雪映)禁止自带酒水这一潜规则将从北京餐饮市场消失。昨日,市工商局发布了京城餐饮行业中普遍存在的包括禁止自带酒水、另收消毒餐具费用等常见霸王条款,并将在明年初对逾期不改的企业进行处罚。目前,禁止自带酒水规定已经成为餐饮企业不成文的规定。有餐饮企业负责人认为,一旦强行禁止上述规定,关于食品安全的纠纷将难以界定责任。

据市工商局透露,近期工商部门收集了市内各主要餐厅企业的菜谱、水牌、店堂告示、就餐卡等多种形式的合同格式条款,最终确认禁止自带酒水、另收消毒餐具费用、限包间最低消费、减少订席不提前通知收全款以及丢失物品责任自负等六种合同格式条款属于经营者免除自己责任、加重消费者责任或排除消费者权利的不公平格式条款。工商部门要

求各餐饮企业在一个月予以改正,逾期不改正的,将依据《合同违法行为监督处理办法》进行处罚。

目前,在北京餐饮业中,存在上述问题的企业占据多数。昨日,北京商报记者致电5家知名餐饮连锁,均被告知餐厅不允许自带酒水。个别企业还对自带酒水的消费者设定了额外的条件,如不享受店内折扣,或加收50-100元不等的开瓶费。

餐厅的霸王条款不止于此。据北京商报记者观察,餐厅内另收消毒餐具费用及丢失物品责任自负等不合理消费提示也赫然在列。据了解,如果消费者没有额外说明使用免费的餐具,市内超过半数的餐饮企业都需缴纳每位1-1.5元不等的消毒餐具费用。

尽管多数餐饮企业还未对上述服务条款进行更改,但市工商的此项公告一经发布就在网上获得了大多数消费者的市场关注。Market focus

北京商报讯(记者 崇晓萌 实习记者 耿嘉俊)在“双11”小试牛刀后,阿里正在依靠移动端力量,加速战场向线下进行延展。北京商报记者昨日获悉,阿里旗下移动端购物工具微淘,正与美特斯邦威、GXG、绝味鸭脖、宝岛眼镜等线下传统零售企业加速合作。在双方的合作中,消费者在实体店使用线上工具消费时,对应的门店和导购可以拿到分成。不过对于金额阿里方面并未透露细节。

北京商报记者了解到,微淘上周召开了O2O相关的战略会议,开始秘密招募合作商家,包括美特斯邦威、GXG、绝味鸭脖、宝岛眼镜等在内的十余家企业均与微淘有接触。淘宝论坛上的信息显示,微淘的O2O合作项目从地图导航、数据分析、会员管理、

佣金分成和接口开放等。微淘官方统计数据显示,截至11月21日,微淘共有108万账号,其中80%是商家的官方账号,到目前依然保持着平均每天2万账号的日增长速度。产品覆盖食品、饮料、服装、家电、日用百货等。

据介绍,微淘将开放基于收货地址和地理位置地图信息,帮助门店吸引线上顾客;商家可以借助淘宝消费大数据,分析门店客源的消费行为,做好二次精准营销服务;商家可以基于网络CRM系统,统一管理线上线下会员,并按门店、区域、消费能力定向发送消息;微淘还可帮助线下门店完成对导购人员的分成和佣金管理,用户进入门店后若在线上产生购买行为,对应的门店和导购也可以拿到分成;此外,微淘还进一步开放菜单、接口、

粤湘未进入“物美系”

卜蜂莲花加速深耕广东地区

北京商报讯(记者 娄月)退守华南的卜蜂莲花正在发力。北京商报记者昨日获悉,卜蜂莲花明年在广东将迎来开店的高峰期,至少开出5家门店。在业界看来,卜蜂莲花入华多年,以广东为主的南区一直是业绩最好的大区。除广东和湖南外的全国业务被物美收购后,卜蜂莲花转而深耕区域。

据了解,从今年9月到年底,卜蜂莲花新开的3家门店全部位于广东境内。明年还将新开5家门店,位于粤东的卜蜂莲花物流中心也即将在明年年中落成启用。目前卜蜂莲花在中国有76家门店,其中广东省有15家。

如此看来,一个半月前卜蜂莲花更换CEO的行为颇有趣味。今年10月,在宣布将被物美收购36家门店后,卜蜂莲花换帅,原正大集团副总裁、本土高管李闻海被任命为资深副董事长兼CEO,原CEO Jimmy Schaefer则被“调升为资深副董事长,以专注于更宽广的职务”。据卜蜂莲花内部人士透露,李闻海之前主要负责卜蜂莲花南区的经营,业绩一直不错。在业内人士看来,卜蜂莲花退守华南后,主要阵地就在广东省,请熟悉当地消费习惯的潮汕人李闻海担任CEO在情理之中。

此前一年多,卜蜂莲花一直深陷亏损的泥沼中。

北京门店正常运营却遭点评网站下架

大众点评乌龙折射玛花纤体乱局

北京商报讯(记者 王运)玛花纤体上海门店的混乱让北京市场关注度与日俱增。北京商报记者发现,尽管玛花纤体北京门店运营正常,但大众点评网站昨晚却耐人寻味地将这10家门店状态全部改为“已歇业/关闭”。业内人士认为,大众点评网作为点评行业龙头,对待门店信息格外谨慎,出现上述状况鲜见。为了解更多情况,北京商报记者昨日多次致电玛花纤体相关负责人,但截至发稿时,并未得到回应。

日前,玛花纤体被曝出上海多家门店已关门或停止营业,上海公司方面也有人去楼空。消费者手中尚有大量预付卡不能使用。有工作人员解释称,此举是由于内地市场的英国老板携款跑路引起。

为此,北京商报记者昨日致电玛花纤体北京方面,工作人员表示,闭店是由于员工利益纠纷引起,并非老板“跑路”。但对于更多细节,该人员以负责人不在为由拒绝采访,并称将择日对外宣布。

北京商报记者随后致电玛花纤体北京多家门店时得到了相似的回答。

北京商报记者走访玛花纤体东方广场店看到,该店仍在正常营业,并有顾客出入。店内工作人员表示,

普遍叫好,一位消费者称,如果白酒由酒店提供,一瓶市场价100元的白酒,酒店至少按每瓶160元计价,自带酒水可以喝到放心酒而且不用担心挨宰。不过也有消费者认为,“现在餐厅基本都会收取这项费用,已经习以为常”。

在业界看来,政府部门清理霸王条款固然是好,但却面临很多棘手的问题。有餐饮企业负责人就对上述条款提出了

质疑:如果自带酒水,餐饮企业要为消费者提供配套服务,收取少量开瓶费属合理。另一位不愿具名的餐饮连锁负责人则表示,如果同意消费者自带酒水,发生食品安全问题后的责任将难以界定。

北京律师协会消费者权益保护法委员会主任邱宝昌认为,酒楼收取开瓶费不论出于何种目的,都侵犯了消费者的合法权益。

韩玮/制表

市工商曝光餐饮六大霸王条款

- ☐禁止自带酒水
- ☐消毒餐具工本费1元,消毒餐具另收费
- ☐包间最低消费××元
- ☐甲方减少订席数须提前15天告知乙方,否则乙方将全额收费

- ☐请保管好自己的物品,丢失本店概不负责
- ☐餐厅有权接受或拒绝自带酒水和食品,否则顾客将被视为自动放弃食品卫生投诉权利

市工商曝光餐饮六大霸王条款

市工商曝光餐饮六大霸王条款

完善商品浏览和支付闭环。

实体店的销售分成被看做微淘O2O项目的亮点。在业内人士看来,这一规则打破了此前O2O合作中,线下企业因难以盈利而不愿深入的现状。不过,当前信息仅提及消费者进行线上消费时,微淘可以第一时间使对应门店和导购拿到分成,但并未提到细则。微淘方面对此表示,目前微淘还处于初级阶段,因此目前该项细则暂时不方便透露,详细情况需明年1月才会揭示。

参与此次“内测”的绝味鸭脖B2C推广部负责人表示,近期O2O推广活动中,绝味鸭脖在多个电商活跃区域的门店张贴二维码,顾客通过扫二维码成为微淘粉丝。借助微淘的粉丝平台,企业就可以将促销信息以推送的方式散播给顾客。“双11”期间,绝味鸭

脖借助微淘上订购代金券,线下购买商品的模式,使得微淘粉丝由1万激增至51万。至于业界普遍关注的交易分成模式,该负责人表示目前尚未涉及此业务。在业内人士看来,大规模的O2O活动均需要改造实体零售商后端系统,因此在先期尝试时,微淘与实体零售商的合作仍停留在营销服务和吸引客流初级阶段。

来自北商商业研究院的分析认为,在“BAT”等互联网巨头纷纷开始进行O2O业务的背景下,传统零售商已经从原来被B2C企业压着打的“受气包”角色,转换为线上企业争抢的优质资源。在拥抱互联网的同时,更多企业更期望依靠互联网赚钱。而如何调动线下店主动性已经成为决定O2O项目成败的核心因素。

沃尔玛曲线获1号店平台业务

北京商报讯(记者 邵蓝洁)1号商城和1号店又在一起了,不过此1号店非彼1号店。北京商报记者发现,在以“www.1mall.com”进入1号商城后随即跳转到1号店。跳转公告显示,原1号商城通“www.1mall.com”网站经营的业务,现由纽海电子商务(上海)有限公司通过“www.yhd.com”网站经营。这意味着沃尔玛绕过了商务部的限制性条件,间接获得了在控股1号店时被禁止涉足的增值电信业务,即平台业务。

工商注册信息显示,纽海电子商务(上海)有限公司成立于上海自贸区,注册资本为1000万元,股东为上海传绩电子商务有限公司(即1号商城)、新闵岭有限公司NEWHEIGHT CORPORATION LIMITED(即1号店全资子公司)。1号店内部人士表示,由新公司来整体运营1号店和1号商城,消费者在购物时,购物车和结算都会合并在一起,上述人士将其称为“1号店2.0”。

纽海电子商务(上海)有限公司的经营范围包含了增值电信业务。去年10月,为了避开商务部对沃尔玛收购1号店时的限制条款而从继续从事开放平台业务,1号商城被剥离出来独立运营,同时启用新域名“www.1mall.com”。新的1号商城中,除原有业务外,还包括团购频道1号团、名品特卖、试用中心及服装馆等频道均跳转到新域名中。与此同时,1号店仍保留1号商城的原有入口,二者的搭配形式与淘宝和天猫相似。在1号商城独立运营后,仍然要依托于1号店原有的用户和流量,直营业务和开放平台之间的冲击互搏一直被业内关注。

三季度微信支付份额占比下滑

北京商报讯(记者 崇晓萌)微信支付想要“横扫一切”或许还有很长的路要走。北京商报记者昨日发现,在Enfodesk易观智库发布的《2013年三季度中国第三方支付市场季度监测》中,微信支付载体财付通市场份额从二季度的5.7%下降至三季度的4.1%。分析认为,微信支付目前尚未将重心放在规模扩张上,不少“上量”业务都未上线。

北京商报记者对比二季度和三季度的移动支付交易份额发现,支付宝、拉卡拉和财付通在两个季度中均位列前三。三季度数据显示,支付宝占比64.4%、拉卡拉为24.2%、财付通为4.1%。与二季度相比,支付宝和拉卡拉的市场份额分别上涨7.1%和3%,但财付通下降1.6%。Enfodesk易观智库分析师张萌表示,原始数据由财付通提供,原则上应该包含微信支付的交易额。业内人士介绍,微信支付并没有单独的支付牌照,是借用财付通的快捷支付通道。这一数据显示,微信支付在三季度并未止住财付通市场份额的下滑趋势。

在今年一季度,财付通的市场份额为7%。从8月上线以来,微信支付就备受关注,被看做是颠覆支付产业格局的产品。8月中旬,腾讯旗下的易迅网率先接入微信支付,“双11”期间易迅网来自微信支付的订单已经占到整体的25%。