

达芙妮甩货难抵净利下滑

北京商报讯(记者 李铎 陈克远)面对国内零售市场的艰苦环境,尽管达芙妮积极“清仓”,却难拉动净利上升。达芙妮国际控股有限公司(以下简称“达芙妮”)昨日发布2014年业绩报告显示,达芙妮去年存货总值减少14%,存货周转天数同比下降4天至194天,去年营业额为103.56亿港元,与2013年相近,但经营盈利和净利润却大幅下滑。

财报显示,达芙妮核心品牌业务营业额94.93亿港元,与2013年基本持平。达芙妮方面表示,达芙妮采取进取的促销策略,以大幅度折扣推动销售增长,重点放在清理老品方面,使同店销售于去年三季度时取得正增长。

但积极的清仓让达芙妮核心品牌业务的毛利率被拉低。报告显示,达芙妮核心品牌业务毛利率由55.9%下调至53.8%,经营盈利2.62亿港元,同比减少50%;净利润1.76亿港元,同比减少47%。达芙妮方面称,经营盈利和净利润的降低,主要因去年春节前缺少销售旺季以及员工成本上涨等原因所致。

新世界百货去年中期净利降四成

北京商报讯(记者 李铎 孙麒麟)百货业的寒冬还在继续。新世界百货近日公布2014—2015中期财报,截至2014年12月31日止6个月,该集团收益为20.38亿港元,较上年同期减少4.1%。报告期内净利润为2.06亿港元,较上年同期减少41.1%。

新世界百货方面表示,受市场环境的影响,集团服装、黄金珠宝及奢侈品的销售于报告期内大幅下滑,加上成熟店的增长出现疲态、新店贡献较预期少,拖累本集团的专柜销售佣金收入。另外,市场因素亦拖慢自营品牌的业务增长及租赁项目的租金升幅,加上租金支出及员工成本持续增加,令整体业务表现未如预期。

为应对业绩下滑,新世界百货方面表示,一方面计划透过整合分店网络及人员调整控制营运成本,另一方面将继续采用百货、购物中心及自营品牌的多元化经营模式,并着手扩大收入、积极利用O2O及跨界合作进行市场营销,以加强业务的整体竞争力。

牛奶国际两高管成永辉超市董事

北京商报讯(记者 李铎 孙麒麟)对永辉超市完成注入巨资后,牛奶有限公司(以下简称“牛奶国际”)开始对其增强影响。昨日,永辉超市发布公告,补选两名公司董事。根据公司与牛奶国际的有关认购协议及公司章程,拟提名牛奶国际派出的两名代表为公司第二届董事会董事候选人,分别为怡和控股有限公司副董事总经理艾特·凯瑟克和牛奶国际集团首席执行官关义霖。

资料显示,英国人艾特·凯瑟克同时是牛奶国际董事,关义霖同为英国国籍,在加入牛奶国际前先后在麦肯锡、百胜餐饮集团等公司任职。

零售企业普遍增长放缓的背景下,永辉超市去年引进牛奶国际57亿元巨资支持,成为为数不多保持高速增长的商业零售企业之一。据了解,永辉超市去年销售额约367.7亿元,净利润约8.51亿元,双双达到20%左右的增幅。

供应商曝沃尔玛欠款十年

美国零售巨头沃尔玛在中国麻烦不断。一位沃尔玛供应商向北京商报记者反映,沃尔玛从2006年至今近十年间已拖欠账款400多万元。根据对多位供应商的调查,这仅仅是冰山一角。对此,沃尔玛方面回应称,由于供应商方面拒绝提供相应材料,致使问题仍无法解决。

账目纠纷

北京世家伟业食品有限公司(以下简称“世家伟业”)总经理王伏其告诉北京商报记者,从2006年至今,沃尔玛拖欠的400多万元账款依然没有结果。这期间,他曾多次到沃尔玛门店和北京区采购部门要求对账还款。“每个月的销售量在POS机、门店财务部门、沃尔玛数据中心等部门都会有显示,但沃尔玛从不给供应商提供POS机销售的原始销售数据。本月销售100件货物,但沃尔玛给出的账单上仅有50件。”在多次要求对账、还款后,沃尔玛始终以“会重新查账”为由拖欠至今。

对于拖欠的账款以及双方数据存在

的差异,沃尔玛方面表示,供应商反映的问题沃尔玛财务部等相关方已积极跟进,但沃尔玛提供的数据供应商并不认可,在沃尔玛要求提供相应数据材料时,供应商方面并不积极配合。

双方各执一词,供应商在提供材料时却有顾虑。北京旺又旺贸易有限公司(以下简称“旺又旺”)总经理陶旺华表示,去年底,沃尔玛曾被曝拖欠供应商货款。当时,沃尔玛方面曾致电表示核对账款,但之后不到两个月,沃尔玛的会计已经换了三个,每换一个都要重新准备材料。“第三位会计要求把之前所有账单的原件统统寄回沃尔玛。但所有账单沃尔玛都有明确数据记录,如果把原件都寄回去,沃尔玛出尔反尔不认账,公司就再无证据。”

自营变味

王伏其认为,沃尔玛在经营模式上存在问题。“当初签订合同时,双方的合作方式为直营,但真正操作起来却变了。”在王伏其看来,与超市以直营方式

合作,超市收货盖章后提供验收单,以验收单结账;但沃尔玛采取的方式是先行销售货物后,再根据沃尔玛提供的实际销售数据结账,“销售数据并不真实”。

北京商业联合会零供调节委副主任金伟表示,超市自营即超市自采自营;联营则是超市提供场地,供应商供货,合作中超市方向供货方收取提成。“一般情况下,超市对于难于保存、管理的货物如生鲜、熟食等经常采用联营方式,但对于普通货物更多采用自营方式。”

对于长达近十年的欠款,王伏其有些进退两难。“过去有200多员工的世家伟业目前仅剩几十人,一旦停止和沃尔玛合作,超过两年的账款将成为死账,迫不得已现在依然在供货。”

北京超市供应商协会会长姚文华则表示,“沃尔玛拖欠供应商账款一事频繁发生,我已为此事向沃尔玛反映多达数十次,转发危机投诉文件多封,制止供应商向沃尔玛讨债群体性事件三起。但沃尔玛方面对此事一直尚未给出明确回复”。据他透露,在过去两年时间里,投诉

沃尔玛欺诈行为的案件有几十件,有五家供应商亲自送文件来表示沃尔玛拖欠已多达百万元。

零供矛盾

在上述供应商看来,沃尔玛销售和利润双丰收漂亮的数据背后,似乎以伤害供应商利益为代价。零供关系一直是超市等零售企业的敏感话题,长期以来很多大型零售商都在尝试改革。

有的企业已经在零售关系上做出了表率。早在2013年,物美就采取招标方式与厂商直接对接,汰换部分中小经销商。物美方面表示,招标是对供应商去粗取精,减少中间环节。同时物美也会在库存处理、账款支付上为淘汰掉的供应商开设绿色通道。

对于这些被淘汰的供应商,物美表示会在库存清理和账款支付上主动进行善后。“依据合同,在卖场内设置出清区域。同时会设立绿色通道快速结账,供应商拿到货款的时间由3个月缩短至1个月。”北京商报记者 李铎 王茜

微商黑角落系列报道之三

“每人的朋友圈里都有个卖面膜的。”大量知名品牌入驻后,微商粗放式增长的蛮荒时代非但没有结束,反而随着关注度增加愈演愈烈。北京商报记者耗时一个月调查发现,微商营销花样频出、手段低劣,甚至挑战法律底线。北京商报推出系列报道,揭秘微商不为人知的黑角落。

微商群就像一个缺乏监管的“黑市”,有做生意的,自然就有招摇撞骗的。红极一时的微信红包成为了他们的主要骗财手段。“一元换十元”这种现实中连儿童都不会上当的低级骗术,在微商这一特殊群体中却极为奏效。

“今天谁给我发红包,不论是谁,我都会十倍返给你!要求只有一个——不删我好友,最多30元、最少1元,别问为什么,任性!”配合这段“任性”的宣言,此人还要发一个红包证明自己的“土豪”身份,以及“发一返十”的截图当做证据。不到5分钟,就有人跳出来:“大家不要相信啊!我发了红包她就不理我了。”

“发一返十”红包骗局屡现微信群

了!”然而,过不了多久,这个骗子换个头像改个名字又出现了,连说辞都没有改过,但仍有人上当。北京商报记者注意到,同样的桥段这个群一天至少上演三四次。

有受骗者表示,“我知道不会有免费的午餐,现实里绝不会上这种当。但想不到网上坏人更多!”与大多数微商不同的是,“土豪”显得很高冷,“拒绝闲聊、直接发红包”。“如果发得少了,她还会拿话激你。‘才1元,出手就不高,不再追加了?’我其实知道她有可能是骗子,本想赚10元就跑,没想到她比我跑得还快,收了1元就不理我了。”受骗者说。北

京商报记者了解到,微商加入微商群只有两个目的,一是加粉二是求财。在他们眼中,肯发红包的人就是“土豪”,哪怕一次只能领到几分。“发广告前发红包”成为骗子拉近距离的惯用手段。

业内人士分析认为,在网上,每个人的真实身份都被隐藏,没有实名认证骗子更肆无忌惮。在微商圈子中,骗子利用的不是“信任”,而是“贪婪”,这里每个人都是商人,目的是追求利益,不会特别关注别人都说了什么。这些受骗者绝大多数都知道她是骗子,却误以为骗子会先让他们尝尝“甜头”。

北京商报记者 李铎 肖鹏

快时尚撑场电商新品首发

北京商报讯(记者 崇晓萌)刚刚换帅的天猫,首战即瞄准新品市场。北京商报记者获悉,今年“新风尚”期间,天猫联合Burberry、兰蔻、MINI等5000多家品牌商,首发超百万件商品。其中24家国际知名品牌首次为天猫消费者特供新品和新服务。

天猫新风尚活动从3月23日0时开始,持续5天。天猫方面表示,今年国际品牌集体发力,GAP、Topshop、ZARA等快时尚大牌都在首日收获颇丰。截至23日16时,美国快消品牌GAP缺货率已近10%,英国高街品牌Topshop销售额增长4倍,没有任何折扣的西班牙品牌ZARA的销售额也超过了平日的150%。过去几年,大批线下品牌进驻天猫等电商平台,但电商渠道大多成为品牌“下水道”。这一“惯例”在近两年发生转变,主流电商频频成为新品首发平台。天猫方面表示,参加本次新风尚活动的女装品牌共有近2万款商场同款产品。

从北京到上海，1200公里；从北京到纽约，15000公里……

人生就是一段旅程，商报始终相随







大视野  
High Horizon

大传播  
Wide Spread

大格局  
Big Pattern

- ◆ 一份中国与全球化的报纸
- ◆ 一份教您挣钱与花钱的报纸

- ◆ 一份商务与新生活的报纸
- ◆ 一份关于财富与知识的报纸

一个电话 轻松订阅

订阅电话：400—630—1663

全年优惠订阅价：**180**元

- 国内刊号：CN11-0104
- 国内发行代号：1-110
- 国外发行代号：D4003

- 地址：北京市朝阳区和平里西街21号商报大楼
- 电话：400-630-1663 010-84277808
- 网址：www.bbtnews.com.cn