

· 商讯 ·

## 大连友谊净亏近两亿

北京商报讯(记者 刘宇)业绩重挫的大连友谊将掉转船头。大连友谊发布的2015年报显示,营业收入下降22.33%至27.93亿元,净亏损1.87亿元,同比下降431.31%。大连友谊方面表示,业绩下降的主要原因为房地产项目计提存货跌价准备及房地产业可确认结转的收入及毛利率同比下降所致。由于主要业务板块起色不够明显,大连友谊将在今年进行“金融+”转型方案。

去年,大连友谊房地产业实现营业收入9.24亿元,同比下降45.67%,亏损9497.6万元,同比下降131.13%。报告期内,大连友谊零售业、酒店业和房地产业三大板块整体表现不佳。在房地产业大幅亏损的同时,零售业受市场低迷、门店销售与毛利率同比下降以及辽宁友谊商城尚处培育期等导致业绩亏损,亏损额度为1564.11万元,同比下降233.8%。酒店业务方面实现利润113.43万元,同比下降29%。

由于业绩探底,大连友谊今年将进行重大资产重组。大连友谊方面表示,公司已确定“金融+”转型战略,并与武汉信用投资集团股份有限公司达成重组协议。如果能够完成重组,大连友谊服务范围将从原有的消费服务扩展到融资服务实现产融结合。

## 拉夏贝尔去年净利增两成

北京商报讯(记者 李铎 王茜)国内服装行业的低迷局面并未影响到拉夏贝尔的业绩表现。拉夏贝尔日前发布的去年业绩财报显示,2015年集团营业收入及经营利润分别为90.96亿元、8.28亿元,相比2014年分别增长16.4%、12.9%。2015年度公司净利润为6.15亿元,较2014年增长22.2%。

拉夏贝尔表示,收入的增加主要由于零售网络扩充和在线平台收入的快速增长所致。据了解,拉夏贝尔零售网点的数目由2014年12月31日的6887个增至2015年12月31日的7893个。拉夏贝尔常务副总裁王勇曾表示,2016年公司要实现开设1万家零售店铺的目标。以上述开店速度计算,完成1万家门店目标并非难事。相比一线市场的激烈竞争,二三线以下城市成为拉夏贝尔布局的最重要市场。财报显示,报告期内一线城市零售网点仅有792家,二三线及以下城市零售网点则有7101家,占总店铺的90%。

另外,打破直营模式,于2014年底开始试点运行的店铺合伙人制度,在拉夏贝尔看来收效显著。拉夏贝尔方面表示,当前集团已在大约76%的现有零售网点中成功实行,这些实行的零售网点遍布全国31个省、直辖市及自治区,包括专柜和专卖以及不同店龄的店铺。未来在薪酬与激励方面,将加大合伙人制的覆盖,在各职能部门推行合伙人制度。

## “00后”驱动 校园小卖部租金天价

北京商报讯(记者 李铎 陈克远)一所中学校园中的小卖部却引来商家斥资百万投标,这背后显露的是学生群体不容小觑的消费水平。南宁三中委托威宁投资集团组织该校“第二食堂小卖部出租项目”公开招标,项目最终以年租金173万元成交。结果一经公布,引来社会各方关注。业内分析人士指出,校园中的小卖部客流充分,且当前学生群体消费能力日益提升,“天价”小卖部并不稀奇。

看似不起眼的小卖部,背后却隐藏着巨大商机。根据威宁投资集团此前公布的竞价信息公告显示,此次引起关注的小卖部面积为172平方米,起拍价达到50万元。网上资料显示,南宁三中是广西重点中学、示范性高中,现有59个班级,3000多名学生。该校实行封闭式教学,小卖部属于独家经营,照此来看,在校师生将是这家小卖部最大的消费群体。

分析人士指出,按照日用商品20%的利润计算,这家小卖部一年营业额达到700多万元才能回本,扣除休息日和假期,意味着每位学生每天至少要消费10元以上。有零售专家表示,对于当前的“00后”来说,每天有十几元零花钱的学生并不鲜见,学生群体的消费能力不容小觑。据一份网络调查报告显示,中学生零花钱在20元以下占17%,20~50元占22%,50元以上占61%。半数中学生将零花钱主要用来购买学习用品和零食。上述零售专家表示,校园中开小卖部往往不愁生意,但这类小卖部往往有特殊性,其存在的根本目的是方便在校的师生。商家是否会为了盈利将成本转移到学生身上,或是出现一些不合规的经营值得关注。

追踪报道

## 电商一元赌局牵出黑生意

继本报揭秘一元云购赌局后(3月9日C1版《一元云购以小博大的博彩赌局》),北京商报记者继续深入调查发现,有大量不明身份人员,依附于这些“博彩”平台,打着内部员工、专家等旗号,提供“合资”、“包场”等一系列代买代投服务。然而,由于这些交易全都通过虚拟的网络平台交易,最终成为暗藏在云购赌局背后的代买黑生意。

## 900元中iPhone 6

“1元云购”等云购平台利用“一块钱抽奖”的模式把大量消费者聚集到了云购平台上,但大量消费者尝试后发现,想要靠1元抽中商品难度太大。这时,一批号称掌握“专业技术”的人员闪亮登场,开始大肆发帖拉客。

这些“技术人员”均表示,技巧才是云购取得成功的最大因素。技巧占40%、资金占30%,运气占30%被这些人奉为行业定律。

昵称“一元云购-900元包中苹果6”的人员信誓旦旦地向北京商报记者表示,他们是专业投手,“包中,不中全额退款”。该人士提供的一份报价单显示,代抽iPhone 6(16G)手机一部900元,iPhone 6S Plus(128G)1600元。此外,代抽商品还包括三星、小米等手机,以及苹果笔记本电脑等。根据要求,消费者需要先向代抽人员交纳10%的代抽款作为定金,抽中后

补交尾款,然后填写消费者地址,由云购平台直接发货。

除了“包中”的代抽外,还有大量人员通过“出售”技术获利。北京商报记者看到贴吧等社交平台看到,有大量人员通过发布各种抽奖技巧招收徒弟,甚至有人贴出一元云购的离职信,号称自己掌握内部资源,并贴出专用平台注册链接。

然而,在他们所谓的高命中率技术下,“拉黑”是骗财的基本模式。有大量消费者反映,不仅在交纳定金后投手没有投中商品,自己先前交纳的定金也无法要回,最终被投手拉黑处理。

一名消费者表示,自己交纳了288元向一名人员拜师学艺,这名“师傅”不仅承诺向他传授技巧,还会送他一部手机。不过,这位“师傅”收到钱后,只是向他发送了一个没用的应用程序,在沟通无果的情况下最后“拉黑”消失。

## 团伙式运营

除了部分人员通过拥有所谓的“专业技术”浑水摸鱼外,大量专业团队也通过现有模式漏洞,欲从中分一杯羹。北京商报记者调查发现,团伙式运营背后隐藏的是他们“无所不为”的敛财渠道。

北京商报记者调查发现,有大量人员通过QQ群的形式开展合资、包场、合体等一系列服务。

据介绍,合资是指大家一起出钱买

一样商品,中后集体分钱。包场则是指一个人出钱买商品,中了分钱或者给操盘手提成后拿商品。合体则是指两个人包场,中了平分钱。例如投一个手机,多人合资到2200元,每人投100元或100元倍数,中奖后,100元反200元,200元反400元。

在一个聚集900多人的群内,在全员禁言情况下,群管理员不停地播报合资消息和抽奖结果。根据北京商报记者不完全统计,仅在下午场,群里就播报了超20次中奖记录。

这些QQ群的运营分工明确,除了播报员外,还有助理负责解答问题。不过,也有多名人员向北京商报记者表示,大家其实赚的不多,“包场中的几率还大点,合资中的并不多”。

有业内人士表示,其实这只是大家齐力提高了命中概率,但想靠这挣钱没戏。北京商报记者注意到,其实,在一次次合资过程中,运营团队已经把钱赚到手。根据规则,中奖后并非按照云购平台商品标注价格进行返利,包场也需要向操盘手提供佣金。在“中了抽成,亏了自认倒霉”的前提下,这些QQ群经营着稳赚不赔的买卖。

一位参与过类似活动的消费者坦言,如果他们抽奖能稳赚不赔,那就早就自己靠这发财了,怎么会告诉大家?

北京商记者在一个近2000人的QQ群中看到,一名管理员甚至贴出了运营团

队的公司注册信息。不过,记者按他提供的“北京狂人网络科技有限公司”在全国工商信息系统中查询发现,并无该公司。

## 诈骗集散地

颇具博彩属性的1元云购模式,背后成为一个诈骗集散地。北京商报记者发现,贴吧、论坛中充斥着消费者投诉的消息。1元云购官方客服人员回应北京商报记者称,上述代买人员全都是骗人的,“所发信息均不可信”。

其实,除了上述针对购买阶段的骗局外,大量不法人员也混迹其中,甚至行成一个诈骗产业链。一名消费者表示,自己在察觉被骗后发帖求助,一名自称可以处理此事的人员联系上他,并在称在交纳一定费用后可以帮忙要回钱财,结果交纳140元后该人员又跑路消失。

中国电子商务研究中心特约研究员、知名IT律师赵占领向北京商报记者表示,由于这些交易全部在网络上进行,在没有实名认证的情况下,消费者维权非常困难。根据大量网友反映,自己在受骗后报警多数也难以解决。赵占领表示,代买等行为虽然没有形成标准合同,但涉及的是合同纠纷,属于民事诉讼,“跑路甚至也只能按违约处理,这给消费者维权带来更大困难”。不过,对于诈骗行为,还是应该由公安机关介入处理。

北京商报记者 李铎 王运

## 三里屯太古里陷入增长瓶颈

北京商报讯(记者 刘宇)太古地产内地项目一度风生水起,但最具地标价值的三里屯太古里项目进入发展瓶颈。太古地产最新发布的年报显示,去年,三里屯太古里销售增长3%,出租率94%。北京商报记者统计发现,三里屯太古里的销售增幅明显放缓,此前两个年度分别为19%和17%。

在时尚、潮流品牌聚集的三里屯太古里,为了聚集更多品牌资源,这里已将店铺不断切分。北京商报记者走访看到,地下一层大店被切割成多个小店,一二层部分店铺也做了重新划分。财报显示,去年,太古地产南北两区共有230家零售店铺,引入了COS、APM MONACO、Joseph、Sacai、Sandro Men等品牌。不过,将店铺从2013年、2014年的220家增长至230家后,销售额增幅却几乎没有延续此前双位数提升,仅有3%增长。

2013年,三里屯Village更名三里屯太古里,在各项目从名称上有了明显太古印记后,太古地产内项目风格也更为明确,成为当地时尚零售购物地标。2013年时,三里屯太古里项目估值为102.39亿港元,2014年2月,太古地产将基汇资本旗下基金GCA拥有的20%三里屯太古里20%股权收购,开始全资持有三里屯太古里项目。同年,太古地产对北京零售市场预期为奢侈品需求放缓,中端商品保持增长,零售商将持谨慎态度。于是低密度开放式建筑,三里屯

太古里冬季客流受到影响,去年在圣诞节、国庆节等重要节假日前夕,受到不同因素影响客流受挫。尽管零售市场低迷,三里屯项目步入成熟增长阶段,但同样在成熟期还保持较大增幅的西单商圈潮流地标西单大悦城相比有一定差距。在北京,除三里屯太古里外,太古地产还拥有与远洋地产各占50%股权的北京颐堤港项目,该项目销售增幅也从2014年的66%放缓至30%。

截至目前,太古地产在内地共拥有北京三里屯太古里、广州太古汇、北京颐堤港、成都远洋太古里、广州汇坊等落成项目,上海兴业太古汇还在建设中。尽管太古地产并未透露各项目的详细租金收益,但从整体租金收益来看,去年是太古地产内地项目增幅最小的一年。财报显示,2015年,太古地产内地投资物业租金总收入增幅为6%至20.14亿港元,其中16.41亿港元来自零售物业,2014年,内地租金收入增加17%至18.97亿港元,零售物业贡献15.55亿港元。

不过,在商业地产领域,太古地产依然是行业中最难以被模仿和学习的对象。在商业地产开发时,内地地产商往往采用“住宅+商业综合体”的模式,减轻资金压力。这种模式下,商业项目更多是提升楼盘价格的配角。与之相比,太古地产对商业地产开发更为专注,各个项目的超长开发时间与投入获得的估值不菲。

## 华润万家今年将关68家店

北京商报讯(记者 邵蓝洁)向小业态发力的华润万家今年将继续调整门店。全国政协委员、华润集团董事长傅育宁在政协经济组讨论会上表示,华润万家2016年计划关闭68家门店。去年华润万家旗下所有零售门店一共减少727家,但是涉及到业务剥离,具体关停情况并未向外透露。

数据显示,2015年,华润万家实现1094亿元的销售额,全国共门店3400家,2015年新开门店近300家。按中国连锁经营协会2014年连锁百强统计数据,华润万家2014年以1040亿元的销售额位列超市榜单第一,销售同比增长12.6%,门店总数达到4127家。两者相比,2015年在新开300家门店的基础上,华润万家各类型门店总共减少了727家。

不过,华润万家相关人士表示,门店数量的锐减并非关店,“由于业务的调整,去年华润堂、太平洋咖啡、中艺等品牌已剥离华润万家”。根据官网可查数据显示,华润堂在内地有70家左右的门店,太平洋咖啡门店总数474家,中艺十多家。去年华润万家旗下药妆品牌vivo采乐也做退市处理。以此推算,除去剥离的业务门店,去年华润万家大卖场、超市关店数量在百家左右。

值得注意的是,华润万家去年新开的近300家门店中,大卖场只有25家,社区超市乐购Express及便利店VANGO发

展迅猛。作为华润万家与乐购融合的成果,从2015年4月在深圳开出首店,截至目前,乐购Express已相继进驻深圳、广州、杭州、苏州、天津等城市,并将不断向全国重点城市扩张,未来,这种业态将成为华润万家重点发展的主力业态之一。华润万家认为,未来最具生命力的零售业态就是小业态和社区商业,升级并拓展“VANGO便利店”是华润万家未来布局的重要一步。

就北京而言,乐购大成东店和丰台东店都已经关闭并由物美接盘,实际上,去年底开业的物美远洋山水店原来是乐购的选址,还没开店就直接转让给物美。而整个2015年,华润万家在北京的发展规划中,只有新开10家超门店,30家VANGO便利店,大卖场已经暂停发展。去年与北京地铁方面签订《北京地铁车站便民服务用房项目协议书》后,从今年开始,北京地铁里也将出现华润万家VANGO便利店。

关闭业绩不佳门店、发力小业态、开展跨境电商,华润万家转型的步伐和节奏似乎正对当下国内零售业发展改革路径和消费升级背景,但是发起和领导这一“长征”项目的带头人已经离开,今年2月,华润集团官网和华润万家官网先后发布消息,宣布华润集团调整华润万家管理团队,免去洪杰的华润万家有限公司总经理职务,新接任者陈硕不知道是否会继续将“长征”进行下去?

**首创奥特莱斯**  
CAPITAL OUTLETS

京港澳高速19B出口出高速前行即到  
地铁房山线篱笆房站

服务电话: 010-6035 6767  
营业时间: 10:00-21:00

