



多地俄罗斯商品馆纷纷倒闭

危机核心在于货不对板

从遍地开花到急速退潮

今年以来,多地俄罗斯商品馆迎来闭店潮。“去年 12 月刚开业那会儿,店里挤得连转身都困难,收银台前的队伍一直排到店门外,等结账至少要半小时。但春节过后,明显感觉顾客一天比一天少,到 3 月份已门可罗雀,上周经过时发现已经关门了。”一位长沙消费者向记者描述。

这样的情况并非个例。记者了解到,相关门店的经营时长大多不超过半年,一些门店甚至不到 3 个月便已闭店。记者走访多家俄货馆发现,大部分门店都挂着打折标语,即使在客流最旺的晚高峰,店内也只能看到零星几个客人,客流量也大不如前。此外,还有俄货馆打出了“全场 3 折、清仓甩卖、亏本处理”的标语,门店内货架上的商品寥寥无几,大部分区域已经清空。

去年年底,以熊为标志、蓝白色为主色调、俄罗斯产品为卖点的“俄罗斯商品馆”席卷全国各大城市。彼时,多个俄罗斯商品馆连锁品牌在国内展开加盟招商。他们不光分布在上海、杭州、成都、深圳等一二线城市,也在市县地区快速下沉扩张。

此类门店以原装进口为核心卖点,主营休闲零食、面包饼干、奶制品、套娃、生活日化等俄罗斯特色产品。店内随处可见“战斗民族”“硬核好物”“乌拉”等标语,“俄罗斯味”十足。



记者近日走访发现,在监管部门整改过后,大部分在营的俄货店已较为规范,货架上清晰标注着产地来源



一家正在清仓的俄货馆。

安徽某俄罗斯商品馆老板老李告诉记者:“我们店是去年 12 月初开的,前 3 个月日均营业额能达到 7 万元,巅峰时期月营业额高达 60 万元,而现在一天都不到 2000 元。算上人工、水电、装修,总体是亏损的。”

至于具体亏损金额,老李并没有透露,但另有加盟商告诉记者,去年年底投资的店,短短半年时间便亏损超过百万元。

俄罗斯商品馆的经营危机始于今年年初。据老李回忆,当时网

络上突然涌现大量假冒俄罗斯商品的负面讨论,导致销量直线下滑。虽然部分俄罗斯商品确实存在口味过甜、不符合中国消费者偏好的问题,但最致命的是舆论风向的突然转变。

为什么俄货馆开不下去?

俄罗斯商品馆大面积退潮,核心问题在于初期经营过程中存在大量货不对板的情况。部分门店打着俄罗斯的名头,销售的不少商品却产自黑龙江等地。

2024 年 12 月,记者在《俄罗斯商品馆虚实调查:大列巴东北产,毛利最高可达 60%,有品牌计划五年开店 1000 家》一文中揭秘了俄罗斯商品馆的商品构成,其中俄罗斯进口和国产商品占比大概在 80%和 20%。火腿、面包、部分奶粉等是东北生产,其他均为原装进口。

以多家俄罗斯商品馆畅销的忆喀秋莎牛筋肠盘肠为例,虽然包装上有大量俄文,但它们的商品条码以 69 开头(一般指中国大陆出厂),实际生产商位于黑龙江省绥芬河市。

部分商家通过俄式风格的装修和包装,将普通国产商品宣传为稀缺进口货高价销售。这种容易误导消费者的营销方式也加速了市场热度的消退。

今年 1 月 8 日,上海市市场监督管理局在全市范围内再次对俄罗斯商品馆门店展开检查,共

检查相关门店或展位 47 家,已立案 6 起。市场监管部门重点对关注度比较高的经营主体资质、店招标语宣传、商品来源产地等问题进行了检查。对个别无证无照经营、未备案经营的行为予以立案调查,责令停业。

1 月 17 日,俄罗斯驻华大使馆发布提醒,目前俄罗斯国家馆在中国的官方地址仅限于在俄罗斯出口中心支持下开设的场馆,一些商店打着俄罗斯产品的幌子销售假冒产品或非俄生产的产品,但在包装上却使用俄文来模仿俄罗斯原产地。

记者近日走访发现,在监管部门整改过后,大部分在营的俄货店已较为规范,货架上清晰标注着产地来源。

随着俄货店的不断退潮,曾经加盟商们被迫转行做起别的生意。但仍有一部分品牌在市场中坚持,一位俄货连锁品牌的招商人员告诉记者:“直到现在我仍然认为俄罗斯商品馆是蓝海项目。今年年初行业确实遭遇了断崖式下滑,但这恰恰是布局的最佳时机,因为该关掉的都关掉了,市场竞争不像年初那么大。我预计 8 月中旬后市场将迎来新一轮消费热潮,我们品牌本月已新开了四五家门店,下月计划再开 7 家,今年预计将扩张到百家门店。”

□ 陆鹏鹏 汤诗韵
蓝鲸新闻 7 月 22 日

生活小贴士

汽车“燃油宝”节油率高达 50%?

专家:偷换概念

最近,很多燃油车车主发现,有些加油站会售卖一种叫“燃油宝”的产品。在宣传中,这个产品功能非常多,清除汽车积碳、让汽车的尾气排放更符合环保标准等,最吸引人的还是声称它能让一箱油跑出“一箱半油”的神奇效果。这种省油的说法有科学依据吗?

中石化成品油应用与汽服产品开发重点实验室副主任赵扬表示,燃油添加剂的主要成分是聚醚胺、聚异丁烯胺和曼尼希碱,这三种作为清净剂主剂,国内主要用的是聚醚胺和聚异丁烯胺。现在行业主要分清洗型和保洁型,主要的区别是保洁型的产品主剂含量少,功能只是保持不产生积碳。清洗型主剂含量高,清洗能力强。“这个产品基本上不可能达到 50%的节油率,它只是一个添加剂,经过测试,节油率大概在 2%~4%之间。”

专家介绍,“燃油添加剂”通过清除发动机进气阀和喷油器积碳,使燃烧更充分,保持发动机最优状态节油。另外,抗磨剂也能减少发动机的摩擦而产生节油和提升动力的效果。同时,降低尾气中碳氢化合物、一氧化碳等排放,让汽车更环保。但网上流传的“燃油添加剂”节油 50%的说法,毫无科学依据。

天津大学先进内燃动力国家重点实验室教授刘海峰说,

这种说法属于“偷换概念”,它用最极端的条件,假如发动机已经是非常脏的情况,这时加入一些清净剂把积碳完全清除,恢复到类似于新出厂、新发动机的状态。它确实能够节能节油,达到 30%到 50%,但是平时很少会让发动机处在这么极端的状态。

专家指出,“燃油宝”是在二三十年前,汽车发动机技术相对落后,高标号燃油在偏远地区不普及的时代能够解决一部分问题的产品。现代汽车发动机随着技术的提升,效率更高,也更容易产生积碳。“燃油宝”或类似产品对于汽车本身性能的提升或零部件状态的改善效果不明显,还有可能在使用过程中产生一定风险。

目前,我国“燃油添加剂”市场年销量大概 1 亿瓶左右。然而,市场上的相关产品五花八门,价格从 5 元到 200 多元不等,质量也参差不齐,2024 年国家市场监督管理总局发布的抽检结果表明,不合格品牌达 29%,且部分产品可能因成分不明而损伤发动机。

那么,如何选择“燃油添加剂”呢?专家表示,面对琳琅满目的“燃油添加剂”,消费者应当遵循一个原则:必须符合《车用汽油清净剂》(GB 19592-2019)国家强制性标准,并通过正规渠道购买。

□ 李峥 高博远
央视新闻 7 月 21 日

法苑

“职业背债人”的深渊

一场瞄准“弱者”的信用豪赌

深夜一点,中介阳阳(化名)的手机在黑暗中接连亮起,屏幕上跳动着客户的追问:“哥,那 300 万元真能到手?”他熟练地回复“放心”,指尖划过微信界面,七八个闪烁的头像仍在等待,这些都是咨询“背债业务”的客户,用信用和身份换取快钱。

在阳阳的口中,“资金周转”“征信修复”等词汇频繁出现,却从未有直白的“背债”二字。记者以急需资金者身份添加微信后发现,这些隐晦表述背后,是一场用信用兑换现金的非法交易。

“职业背债人”通俗来讲就是“背黑账”,通过包装个人资质从银行贷款,最终申请破产成为“老赖”。“越穷越值钱”是这门生意的潜规则,阳阳的筛选清单上,农村户口、无子女、家庭成员关系简单、患重大疾病者被重点标注。“这类人社会关系薄弱,掀不起风浪。”他直言不讳。

另一位中介也强调,他们更青睐“干净”的人,没有复杂社会关系,意味着成为“老赖”后不会引发连锁反应。曾参与过多次背债操作的“老手”李军(化名)透露,贷款放下来之后,他们会按比例分成,客户通常能拿到贷款金额的 30%至 50%。以 1000 万元的负债为例,客户实际到手的资金大约在 300 万至 400 万元。

这看似是一笔能快速获取大额资金的“好买卖”,但背后的代价却远超想象。一位自称资产管理公司的

人士坦言,参与背债的客户最终会因为无力偿还贷款而成为失信人,成为“老赖”后生活将受到极大影响,比如无法乘坐高铁、飞机,甚至可能影响到工作。

对于那些被中介选中的“弱者”来说,他们本就抗风险能力极差。一旦成为“老赖”,更可能失去仅有的生活依靠。农村户口的“职业背债人”,可能因此无法享受村里的非基本生活保障类福利;患有重大疾病的人,或许会因为“老赖”身份而影响医疗保障的获取。

在背债业务这条黑色产业链中,“双白”客户是香饽饽的存在。所谓“双白”,即征信无信用卡、借贷行为,且大数据良好的客户。从金融机构的常规逻辑来看,征信空白意味着缺乏信用记录,银行难以评估还款能力和信用风险,因此这类客户通常并非银行眼中的优质放贷对象。

然而,中介信誓旦旦地宣称,“双白”客户能够从银行获取高额贷款,只需配合一系列操作,短期内便能手握大量现金。

记者了解到,中介会指导客户伪造一系列文件,包括收入证明、房产抵押材料等,这些虚假文件旨在向银行证明客户具备良好的还款能力和资产基础,从而增加贷款获批的可能性。完成前期资料伪造后,中介便会依靠所谓的银行“内部人”牵线搭桥,在贷款审批环节大开方便之门。

在一系列运作下,原本

不符合贷款条件的“双白”客户资料得以顺利通过审核,短线的房贷、信用贷约 20 天左右就能完成操作,这类短线贷款的放贷金额通常在 500 万元左右,“职业背债人”到手可获得 200 万元左右的资金。

在博通分析金融行业资深分析师王蓬博看来,对于“双白”客户而言,一旦贷款违约或被发现材料造假,客户将面临信用记录问题,而且会被纳入金融黑名单、限制信贷资格等,甚至可能因涉嫌骗贷被追究刑事责任。此外,原本因征信空白而被银行审慎对待的客户,往往缺乏足够的还款能力与金融认知,极易在背负高额债务后陷入债务危机。

北京寻真律师事务所律师王德悦指出,对银行而言,“职业背债人”不仅增加了金融风险,导致坏账急剧增加,侵蚀银行利润;还挤占了信贷资源,推高了合规借款人的融资成本。此外,银行若未能核实贷款的真实性,将面临监管的处罚,并需自行承担贷款无法追回的损失。

面对这样的困境,银行也采取了一系列措施。譬如,严禁员工与贷款中介合作,一旦发现,轻则警告,重则开除;对可疑客户加强面签、实地调查,对高风险地区或行业加强审查,甚至停止某些高风险业务;同时,根据公安和媒体报道的案例,持续优化风控系统,不断提升识别能力。

□ 北京商报金融调查小组
(北京商报) 7 月 27 日

消费·指难

“海外直邮”,轨迹成谜

物流轨迹疑点重重

“物流显示从美国直邮,谁能想到收到的竟是假货?”浙江杭州的陈女士看着手机里详尽的跨境物流轨迹,心里满是不解。她购买的某国际品牌服饰,做工版型都还不错,可在专业平台鉴定后却被认定是假货(非正品)。

“快递信息显示是韵达快递,美国发出。可当我把快递单号到韵达官网去查询,却显示广州发货。我又在‘掌上海关’小程序查询清关信息,今年内海淘的保健品,清关信息都跳出来,就是查不到最近这次。”陈女士说,还好商家有“七天无理由退货”服务,“收到衣服后,我就退掉了”。

无独有偶,在采访中,多位消费者向记者讲述了类似经历:从澳洲奶粉到日本药妆,从欧美奢侈品包包到电子产品,物流信息均显示“海外直邮”,到手却是货不对板。

“漂洋过海”也可“精心编织”

记者深入调查发现,看似严密的海外直邮链条,却存在多种典型的造假模式。比如,通过数字技术伪造物流信息,一些商家与境内外物流“合作”,凭空捏造出从海外仓库发货、跨境运输、国内清关等全套物流信息节点。消费者在电商平台看到的流转地图和状态更新,不过是一串精心编写的代码,商品实际从未踏出国门。

一位曾经的物流从业者透露:“技术上完全做得到,成本也不高。

“海外直邮,这个曾经承载着消费者‘足不出户购全球’信任的通道,如今深陷造假漩涡。承诺的物流全程可追溯,反而成为某些商家精心伪装了假货的‘洗白池’”

生成一套以假乱真的国际物流轨迹,甚至能“精准”匹配航班号,对某些人来说只是小菜一碟。”

更具隐蔽性和迷惑性的操作发生在保税区。按照规定,进入海关特殊监管区域(如保税仓)的货物需接受海关监管。然而,记者发现,有部分假货通过各种灰色渠道流入保税仓,利用保税仓的“跨境”“海外”光环进行“洗白”,再以“海外直邮”名义销售给国内消费者。

一位业内人士指出:“真直邮一般是从海外仓发货,在国内口岸清关,清关时会收到海关缴税短信或者邮件,包裹上还有海关封条。假直邮发货地显示是境外,可清关地却是内陆城市,这就说明可能是提前囤在保税仓的货。还有的虽然号称‘包税’,可物流却不显示清关记录。”

需加快发展数智化监管

在某第三方投诉平台,“海外直邮”“全球购”等方面的投诉约两万条。投诉主要集中在:质量问题无法退,物流信息异常,退货权被剥夺。其中涉及的物流包括圆通、申通、韵达等。

记者注意到,很多“全球购”商品界面都附有“该类目由于特殊性,不支持 7 天无理由退货”的标识。部分平台对“全球购”“海外购”商品赔付设限,有的则无专门规则,需参考笼统的《用户服务协议》。平台在判定买卖双方证据时虽有决定权,但规则中常出现“不保证符合期望”“不对结果负责”等免责条款。

“对于全球购海外直邮服务,若买家发现订单非海外发货或无物流信息,在投诉期内发起有效投诉且成立的情况下,卖家需要向买家赔付该商品实际成交金额的 30%,但赔付金额最高不超过 200 元人民币,最低不少于 30 元人民币。”淘宝客服介绍。

针对海外直邮乱象,物流行业专家杨达卿表示,新零售环境下,对虚拟的数字化平台及网店、个人商家的管控,需要在完善数字经济相关法规基础上,推进发展数智化监管,同时,强化网信、工信、市场监管、商务、交通运输等跨部门协同共治商品流通供应链。

□ 李子骄
海报新闻 7 月 23 日

聚焦

海南全岛“封关”不封岛

7 月 23 日,国家发展改革委副主任王昌林在国务院新闻办举行的发布会上表示,海南自贸港全岛封关运作定于 2025 年 12 月 18 日正式启动。

现阶段的封关政策措施包括

“一线”(海南自贸港与我国关境外其他国家和地区之间)进口的“零关税”商品税目比例将由 21%提高至 74%,在岛内享惠主体之间可以免进口税收流通,加工增值达到 30%的可免关税销往内地。

王昌林表示,封关后,海南自贸港将继续保持与内地之间的便捷往来,“各类主体特别是广大旅客进出海南岛不会受到影响”。

□ 刘志强 周亚军
(人民日报) 7 月 24 日