

直播间10万元买的翡翠有瑕疵？商家同意退还全款

六大洲精英携手 海珠引入项目超60亿元

2023广州海珠华侨华人交流合作大会举办，共谋高质量发展

羊城晚报记者 李春炜

为全球华侨华人精英打造平台，共谋高质量发展。11月19日至20日，2023广州海珠华侨华人交流合作大会举行，来自全球六大洲、37个国家和地区的400多名代表齐聚共商合作，海珠区更成功引入项目超60亿元。

搭建平台凝聚共识，合力推进广州高质量发展

本次大会以“侨助高质量发展”为主题，由广州市人民政府侨务办公室、广州市归国华侨联合会、海珠区人民政府主办，海珠区侨务局、区归国华侨联合会、致公党海珠区基层委员会承办，区侨商会、区工商联、海外联谊会等多家单位协办。

广州市常委、统战部副部长王世彤在会上表示，举办华侨华人交流合作大会，就是想为广侨搭建一个维系感情、缔结友谊、互利共赢的交流合作平台，团结凝聚广大海内外侨胞积极投身广州高质量发展。他衷心希望广大侨胞抓住大湾区建设等重大机遇，引领带动更多的侨胞朋友来穗投资兴业、交流合作。

广东省委统战部副部长、省侨办主任庞国梅在会上表示，希望广大侨商、侨界朋友，特别是各位侨团领袖、知名侨领和专业人士把诚挚的爱国情怀、雄厚的经济实力、丰富的智力资源和广泛的国际人脉，融入广东“百千万工程”、制造业强省、五外联动等重大部署，与广东高质量发展同频共振，为推动高水平开放、实现高质量发展注入新动力。

海珠区委统战部副部长曾智勇介绍，未来将进一步完善交流合作大会这个平台，让更多的华侨华人“走进海珠、投资海珠”，也让海珠的企业有更多的展示舞台，共谋高质量发展。

海珠“生态·数字”魅力吸引企业纷纷“落子”

大会期间，海珠区召开了区侨商会第四届第一次会员大会，同时还组织来自不同国家、地区的海外华侨华人及港澳台嘉宾参观了广州塔、海珠国家湿地公园、琶洲人工智能与数字经济试验区。

Y记者帮

羊城晚报记者 马灿

近日，市民钟小姐向《Y记者帮》栏目求助称，她在肇庆某直播平台买了一件10万余元的翡翠饰品，随后以“商品有瑕疵”为由要求退款。商家回应称，既不存在质量问题，直播过程也未违反相关法规。最终，在羊城晚报记者与当地相关职能部门协调下，商家同意退还全款“息事宁人”。

市民投诉：“10万元买的翡翠有瑕疵”

9月25日，市民钟小姐（化名）在肇庆某平台直播间花费10万余元购买了一款翡翠饰品，钟小姐收到货后发现翡翠有瑕疵，并认为是质量问题。

钟小姐说，上述商家有意隐瞒了商品的实际质地以及相关结构等情况等，宣传的翡翠与她收到的商品货不对板。

对此，钟小姐还解释称，商家在直播间里“夸大产品如何好、多么美，并宣称最优惠打折”，导致她对该产品产生了误判。

钟小姐在微信中告诉记者，她要求退货并要求商家全额退还款项，但遭到拒绝，于是，她独自一人去找商家讨说法，又四处碰壁，求助无门，导致精神一度崩溃。

商家回应：“教训深刻，同意退还全款”

为了求证钟小姐的说法，记者联系上了肇庆某平台直播负

责人，她称：“我们对已售商品质量有信心，因为自己不是捞一把就走，或者关店跑路的那种人。这件事，我们真是太委屈了！”

“在直播过程中，向她详细提示了交易风险，告知规则流程，并按要求提供了产品鉴定证书。”该负责人说，钟女士要求退款时间是收货20天之后，虽说是超出了7天内无理由退换货期限，但如果商品真有问题，也愿意无理由退换、退货或退款。但事实却并非如此，因此拒绝了她的退款要求。

由于诉求遭拒，钟小姐遂向当地有关职能部门投诉。经几方多次协商，钟小姐既不愿承担自身相关责任，也不愿通过法律途径来解决，导致调解工作陷入僵局。

采访中，多位业内人士表

示，以视频直播为主业的平台，其吸引的主要是兴趣型的冲动消费，由于消费者识别水平有限，有的甚至对珠宝玉石等商品认知属于“小白型”，各种因素加在一起，这类人群容易产生冲动消费，也容易“后悔”而退货。

“大家耗在这里不仅浪费时间，而且还影响你们做生意。”在记者和有关职能部门的协调下，该平台直播负责人表示，此次教训深刻，为了息事宁人，同意全款退还。

事实上，直播电商购物（带货）在快速发展的同时，也产生了一些新的消费维权问题。中消协调查报告显示，直播电商消费中，消费者冲动消费现象较严重，风险意识相对薄弱。

广州市消委会的有关数据显示，与在传统电商平台购物相比，通过短视频或社交平台等渠

道购物发生纠纷的消费者，普遍面临主体难找、证据难寻、渠道不畅等困难，直播带货类投诉案件调解成功率偏低。

“面对合法合规的直播平台，作为消费者，也应遵守各项法规。”北京市盈科（广州）律师事务所律师翁春辉表示，消费者在直播带货的活动时，更应理性且尽量避免冲动消费。同时，也应选择正规平台、辨别合法商家，消费前仔细阅读协议，并且与商家充分沟通。特别要保留好交易快照、沟通记录等证据，以便后续维权。

需特别提醒的是，消费者在电商平台购买翡翠玉石等产品，要询问商品的细节问题，如售前质量保证、物流保价服务保障、售后保障退换货的条件及范围等，不轻信各种销售套路，避免落入消费陷阱。

珠江夜游新船来了 “远海启航”号游船正式投运



全透明落地玻璃环绕的星空穹顶 通讯员供图

此基础上，“远海启航”号建立了智能船岸一体化系统，实现基于大数据的船岸界面智能交互，利用传感器、信息通信等技术，对船舶航行、能源利用等各方面进行远程跟踪、管理、维护。游客可在观赏珠江两岸风景时，通过高速便捷的网络连接，与亲朋好友进行实时交互。

“远海启航”号已在海心沙西区码头营运，乘客可在“遇见珠水”小程序上查询船舶的具体安排以及购票，如有意见和建议可通过12345市民服务热线反馈，或者通过广州客轮服务热线020-34377319（工作日：9:00-17:00）查询相关信息。



“远海启航”号 通讯员供图

周六福闯关IPO 三战三败

公司加盟模式等问题备受外界质疑

羊城晚报记者 董鹏程

近日，记者从深圳证券交易所官网获悉，由于周六福珠宝股份有限公司申请撤回发行上市申请文件，11月17日，深交所根据股票发行上市审核规则，决定终止对其首次公开发行股票并在主板上市审核。值得注意的是，这已是周六福第三次闯关IPO。一直以来，周六福的股权结构、加盟模式、存货减值等问题备受外界质疑，其上市并不被市场看好。

A 三度闯关均告失败

现阶段，中国已成为世界第一大黄金消费市场，黄金消费量连续多年保持世界第一。在庞大的消费市场上，涌现出大量黄金品牌。目前，国内比较知名的黄金品牌有周六福、周生生、周大生等均已登陆资本市场，且创始人都是周姓。而周六福这一品牌其实与周姓并无关联，它的实际控制人是来自广东潮汕的李氏兄弟。也正是这个原因，周六福被业内人士戏称为“山寨之王”。

据周六福最新披露的招股书，2004年，李伟蓬、陈创金在深圳创立了周六福，两人分别认缴出资50万元，共注册资本100万元。2005年，陈创金退出，周六福第一次股权转让，陈创金将其持有公司50%股权转让给李伟蓬弟弟李伟柱。到如今，李伟柱和李伟蓬仍合计间接持有公司94.13%的股份，为公司实际控制人。

记者调查发现，截至目前，周六福已连续三次冲击IPO，均以失败告终。其中，周六福首次递交IPO是在2019年5月，保荐机构为广发证券，会计师事务所为正中珠江，计划募资10.90亿元。后来由于选择的保荐机构和会计师事务所双双卷入“康美案”，IPO项目被证监会中止审查，并在同年12月遭发审委否决。

2020年10月，周六福在将保荐机构更换为民生证券后再次申请IPO，募资金额仍是10.90亿元，但因经营存疑，被证监会第十八届发审委第154次会议二次否决。2022年7月，周六福第三次冲击IPO，保荐机构变更为中信建投，计划募资14亿元。全面注册制后今年2月底平移到深交所审核，3月26日收到首轮问询，7月26日完成首轮问询，直至11月17日IPO终止。

B 成也加盟败也加盟

热衷于上市的周六福为何上市之路如此坎坷？

据中国珠宝玉石首饰行业协会出具的《关于周六福珠宝股份有限公司在我国市场排名的证明》，截至2022年12月31日，周六福连锁门店数量在国内排名前五，品牌市场占有率在国内较高。周六福到底有多少家门店？其招股书披露了详细数据。据了解，周六福线下以加盟为主要销售模式。截至2022年年末，该公司拥有加盟店3974家、自营店78家，终端门店覆盖全国30余个省、自治区、直辖市。经记者计算，彼时其加盟店数量占门店总数的98%之多。另据周六福7月26日在回复问询函时披露，其加盟店最新数量为3798家。虽然加盟店数量有所减少，但变化并不明显，如此庞大的加盟

店数量，对于一家公司的管理而言无疑是巨大的挑战。招股书明确指出，周六福自创立以来，就根据自身发展阶段制定了“渠道优先”的发展战略，因此公司主要采取加盟模式进行运营。这种加盟模式能够使公司在发展前期以较低成本和更为灵活的方式迅速占领市场。在该模式下，产品通过公司或公司授权经销商销售至加盟商，再由加盟商将产品销售至终端消费者客户，公司则通过产品销售收入、品牌使用费及特许经营费方式实现盈利。

值得注意的是，在招股书“风险因素”中显示，报告期内，周六福主营业务收入主要来源于加盟业务板块。经营管理的主导权由加盟商自行把控，不排除加盟商因自身利益考量违规经

6亿元存货有减值风险

近年来，随着外部环境的不确定性加剧，人们更偏向于黄金这类避险型投资工具。相比之下，被消费主义缔造出来的钻石市场面临着极大的跌价风险。然而在这个背景下，周六福却拥有近6亿元的钻石原料和钻石镶嵌产品存货。

波、华拓至远、明阳投资分别与周六福实际控制人李伟柱重新签订《股权转让协议之补充协议》。协议中存在相关回购条款，若发行人上市未成功则回购条款被触发，发行人实际控制人之一李伟柱应回购投资人持有的发行人股份。李伟柱实际控制发行人的股份比例为67.28%，外部股东合计持股比例为3.91%。

这表明的，周六福此次冲击IPO或受到了资本的裹挟。按照对赌协议的规则，此次上市失败后，周六福或将回购投资方的所有股票。

值得一提的是，早在2021年12月，永诚诚号、金玉福源、架桥合利、徐

营的风险。另外，若加盟商自主撤店或转为投资其他珠宝品牌，而公司又无法对空缺的渠道进行及时、有效的招商和调整，则公司收入将面临增长放缓甚至下降的风险。

在营运和督导方面，招股书指出，随着加盟商数量不断增加，公司可能不能协调足够的人力资源及时对加盟地进行营运督导和现场督导，可能会导致部分加盟店难以充分获得总部的运营支持，并且若个别加盟商进行违背公司经营理念 and 运营规范的活动而未能及时发现、制止和惩罚，将会对公司的声誉和形象造成不利影响。

如此看来，周六福在发展初期确实依靠其加盟模式占据了一定的市场渠道，但随着公司的发展，这一加盟模式也逐渐成为其管理上的负担。

黄金专柜首饰(资料图) 胡彦 摄

光大银行首届“财富发光节”开启 手机银行11.0版本同步上线

随着国民经济的快速发展，百姓的财富管理需求与日俱增。同时，伴随商业银行数字化转型，银行客户的财富管理需求已由简单完成金融产品交易升级为追求多样化、个性化的综合金融服务。

光大银行积极顺应数字经济发展趋势，更好地满足客户综合金融服务需求，以“发光时刻 美好+1”为主题，于11月20日开启首届“财富发光节”，并同步上线光大银行App11.0版本。据了解，本次光大银行“财富发光节”以手机银行为主阵地，共持续11天，通过互动集阳光值、体验11.0新功能集抽奖次数、打卡分会场等多种趣味玩法，持续激发客户参与热情，努力为客户创造价值。

福利满满让美好生活闪闪发光

光大银行“财富发光节”活动包括“重磅启新，蓄势发光”主会场、“财富生辉，自在发光”财富分会场以及“惠民生活，从容发光”生活分会场。主会场重点打造“美好生活首发站”“发光节活动攻略”“阳光财富站”“惠享生活站”等板块，提供“财富发光节”各类权益活动攻略。

财富分会场聚焦养老、投资等主题，携手光大理财、万家基金、华夏基金、工银瑞信基金、招商基金、广发基金、中加基金、太平人寿、光大永明人寿、五矿信托共10家机构，为客户带来2023年市场回顾和2024年投资展望，助力客户财富保值增值。

生活分会场以服务内容美好生活便民服务为核心内容，推出包括云缴费、光速贷、信用卡等多项支付满减优惠及利率打折券派发活动，提升消费活力，让客户享受更加便捷、实惠、温暖的民生服务体验。

服务优化让财富产品选择更丰富

光大银行App11.0对“首页”“看

深证50ETF 富国11月20日起发行

随着我国经济不断发展，深市上市公司在制造、消费、科技等领域的全球竞争力持续提升。于10月18日正式发布的深证50指数，可以说是深市各行业市值资产的集中体现。在此背景下，首批跟踪深证50指数的富国深证50ETF于11月20日起正式发行，旨在为帮助投资者分享深市龙头企业优势，把握新兴产业发展机遇。

深证50ETF富国拟任基金经理苏华清表示，从深证50指数本身来看，当前核心资产相对估值较低，具有较高的安全边际和成长空间，显示出较高的配置价值。（杨广）