

# 小小米线店一月流水50万？不少创业者上当受骗血本无归 当心！餐饮类加盟成为诈骗重灾区

“小小米线店，一个月流水50万元”“女生创业开烤肉店，实现财富自由”……近年来互联网上此类分享创业的文章火爆，不少人抱着投资创业的热情，投入几十上百万元。然而，有的品牌只提供劣质产品或服务，有的甚至直接卷款跑路，餐饮类加盟成为诈骗重灾区，不少创业者上当受骗、血本无归。

## 上海某集团 骗取5800余人4.4亿元

近年来，中国餐饮连锁化率持续走高。2023年4月，中国连锁经营协会联手美团发布的《2023中国餐饮加盟行业白皮书》数据显示，中国餐饮连锁化率已从2018年的12%提高至2022年的19%。有关“餐饮加盟”骗局的案例也随之增多。

一度迅猛扩张的卤味连锁品牌“遇见小黄鸭”因涉嫌非法吸收公众存款被查。2月26日，重庆市公安局渝中区分局发布警方通告称，已依法对遇见小黄鸭(重庆)食品有限公司、遇见果之旅(重庆)科技有限公司涉嫌非法吸收公众存款犯罪立案侦查。

最高检前不久发布的一则“茶芝兰加盟诈骗”典型案例显示，上海某集团以台铺奶茶、茶颜光年、茶芝兰、炸鸡特工等24个品牌名义，累计骗取全国5800余名被害人钱款共计4.4亿余元。2023年8月，南京市中级人民法院发布一起利用特许经营加盟实施的合同诈骗案件，诈骗团伙以“蜜桃里”奶茶品牌对外招商加盟，300余名被害人共被骗取加盟费5400余万元。

根据尼尔森调查，2019年至2021年，餐饮加盟骗局数量增长了30%，涉及金额

高达5000亿元。其中，快招公司(指短时间包装打造品牌，大规模快速招商加盟的公司)是餐饮加盟骗局的主要类型之一，占比超过50%。快招公司通常以快速致富为诱饵，吸引加盟商缴纳高额加盟费，但往往不履行承诺，提供劣质产品或服务，甚至直接卷款跑路。

## 骗子贴靠大牌 手法并不高明却屡屡得逞

记者梳理发现，招商加盟骗局手法并不高明，多是利用人们希望快速致富的心理实施诈骗。不少网民在遭遇降薪或裁员后，希望做一笔小生意增加收入，比如加盟奶茶店、炸鸡店、零食店等。不法分子瞄准此类人群开店的心理，打着“小投资、高回报”“快速回本”的旗号，炮制一批“以加盟名义，行诈骗之实”的公司，再使用“小小的米线店，一个月流水50万”“女生创业开烤肉店，实现财富自由”等具有诱导性的文案进行推广。

此类行骗手法具有共性，一是贴靠大牌后标榜自身为成长空间大的品牌；二是当品牌价值被榨干后赶紧跑路，打造新品牌。

一些快招公司还通过明星站台、雇人虚假排队等方法营销造势。如某奶茶品牌



设计编印大量宣传材料，在加盟商实地考察时，以每人每日40至80元不等的价格，雇人冒充消费者，在奶茶店铺前循环排队，营造生意火爆假象。

## 加盟商维权难 加强监管和源头治理是关键

上海中申律师事务所创始人郭霁认为，不少加盟商反映维权难、打官司难，整个过程很漫长，即便赢了官司，到了执行阶段，快招公司负责人早就跑了。过去加盟纠纷一般以合同纠纷来处理，被定性为诈骗的较少。近期几个“加盟诈骗”案例的

审判结果，有望对那些仍在用快招模式行骗的企业起到较大震慑作用。

北京京师律师事务所律师孟博建议，加强市场监管，严厉整治不合规开展特许经营业务的餐企，对于特许经营纠纷较为集中的饮品、餐饮等行业，依法依规重点监管。各地商务、市场监管、公安等部门要定期联合开展商业特许经营专项清理整治。

法律界人士认为，应对开放加盟的特许经营提出更高的管理要求，例如，备案后每年提交年报、依法履行信息披露义务、规范加盟合同条款、分特许人同样需要进行特许经营备案等。

据新华社电

## 累计涨幅超过24%创历史新高，金饰销量下滑投资热度不减 投资黄金别入“高回报”陷阱

今年前三季度，国内金价接连创出历史新高，累计涨幅超过24%。记者近日走访北京、上海、深圳等地市场发现，在金价高企的市场环境下，消费端受到一定程度的抑制，但投资端热度不减，市场的涨跌起伏考验着参与者的耐心。

### 行业“内卷”加剧

#### 金价高企抑制金饰消费

由于地缘政治风波愈演愈烈等因素，国际金价近期一度逼近每盎司2700美元，以人民币计价的上海黄金交易所AU99.99价格也突破每克600元关口。在终端市场，周大福、老凤祥等金店的足金饰品10月以来的报价达到每克760元以上。

“国庆假期，虽然金店都有不同程度的‘克减优惠’，但算下来每克也要700元左右。一些优惠幅度较大的，款式设计又很一般。”计划给家人购买金饰的上海白领肖先生直呼金价涨得太快，“2023年，金饰报价大部分时间还不到每克600元，希望跌下来再看看。”

“面对不断创出价格新高的金市，消费者观望心态加重。”上海一家金店销售经理程曦告诉记者，“进店顾客不少，但买的人没有明显增多。一口价、小克重的耳环、转运珠等产品销量较好，投资金条销量好于金饰。”

零售商的困境也可从一些大型珠宝企业的财报中看出端倪。周大福珠宝集团发布的数据显示，集团二季度中国内地市场零售额同比下降18.6%，净关闭91家门店。今年上半年，周生生营业额同比下降13%，归母净利润同比下跌36%。

在我国主要黄金珠宝集散地之一的深圳水贝市场，从事黄金批发生意的店主



李先生表示，国庆长假期间，店里的黄金饰品销售按克重算同比下降15%。相比珠宝钻石首饰，黄金饰品同质化竞争更为激烈。导致行业“内卷”加剧，批发环节的利润很薄。

### 有金店回购量

#### 比去年同期高出一倍多

记者了解到，较高的金价带热了金店的黄金回购和以旧换新业务，一些用金条打金饰的“打金店”也生意红火。

在中国黄金位于上海的一家金店里，计划回购金条的王老伯告诉记者，他在

2018年底购入的一些金条，目前相比买入价已翻倍，正计划变现后投资其他市场。位于北京的国华首饰黄金投资部经理刘宝表示，“十一”长假后，单日黄金回购量为1至2公斤，比去年同期高出一倍多。

上海一家黄金珠宝首饰店负责人曹淑萍告诉记者，金价高企催热了金饰的以旧换新业务。对于消费者而言，只要支付差价，就可以置换新的饰品。“以旧换新这种方式，价格划算，使用效果与新买的差别不大。”

金价高位运行，用金条打金饰等新的消费方式日渐走俏。北京白领康小姐近期在江西一家“打金店”网店选好款式后下

单，将家中一根30克投资金条邮寄过去，14天后便收到了一只崭新的竹节形状的手镯。“加工费和往返运费一共花费230元。相较购买大品牌的成品手镯，用金条打金镯子可以省下不少加工费。”

### 投资需理性

#### 避免相信高回报陷入被动

尽管黄金实物消费较为低迷，但作为避险资产，不少投资者对金市的长期前景表示乐观。世界黄金协会发布的数据显示，到9月底，全球黄金ETF已连续5个月实现净流入。其中，9月份，全球黄金ETF持有的黄金量增加18.4吨。

“黄金的长期投资者对价格其实并不敏感。”“藏金客”程伟告诉记者，他每年都会购入金条。一方面，由于黄金与股市等资产相关性比较低，多数时间都不会同向波动，因此可以平滑整个资产组合的收益；另一方面，从长期来看，金价也在稳步上涨。“有权威机构统计，过去10年黄金的年化收益率约为8.3%，表明黄金本身是一种长期投资品。”他说。

“避险情绪上升和较为宽松的货币环境，让投资者对黄金的前景看好。但参与者进入市场，还应选择适合自己的投资和消费方式，避免相信高额回报而陷入被动。”上海息壤实业黄金圈首席分析师蒋舒说。

据新华社电