

被指“传销式”疯狂吸金圈钱,线上购物返利模式遭遇大量用户质疑

返利网罗生门

网购返现行业门槛很低,市面上光返利的网站就有几百家。还有很多别的网站打着“返利”的旗号大肆吸金。线上购物返利是一个全新的模式,但目前市场还不够成熟,也不够规范。

■ 本报记者 陈昌成

近日,一则改名征集启事悄然跃上了返利网官方微博。

“近期非法传销网站崩盘频曝,不良商家打着‘返利网’旗号进行吸金活动,让首家获得风险投资的最大网购返现平台‘返利网’无辜中枪。面对误解和压力,你觉得返利网需要改名吗? 欢迎发表你的意见!”

“躺着也中枪”。6月17日,在“返利”行业临近崩盘的喊打声中,“返利网”创始人、CEO 葛永昌表示“很受伤”。

葛永昌一再强调,“返利网是我们的品牌词,而非泛指的行业词,所在行业是返利导购行业,这点非常重要。”

“一批非法传销网站打着‘返利’旗号进行圈钱活动,造成了概念的混淆,让‘返利网’的用户处于困惑或者是迷茫的状态。”葛永昌表示,现在很多网友质疑返利网,也不能全怪网友,这是整个网络环境不诚信造成的。

国内比较资深的返现金类的最低价网 CEO 段奎奎也坦言道:“不法分子借用电商外衣进行非法集资,从事传销,给返利行业造成了很大的冲击,正规的返利网站与‘百分百返利网’、‘百业联盟’等核心区区别就是在会员正常购物的基础上提供返利,网站本身不参与商品交易,更不涉及商品款支付、商品发货等环节,也谈不上百分百返利,同时最容易分辨的就是正规返利类网站不会像会员收取任何费用,更不会去线下发展会员。”

以返利之名行传销之实

混乱并没有因微弱的辩解而消散。

6月21日,厦门最大的返利网站——“易联盟购物网”总部大门紧锁,门口围了不少前来讨要说法的会员。

据了解,总部位于厦门的易联盟共有 2000 余名联盟商家,会员 1 万名左右,先后吸纳了上亿元资金,在上海、北京、湖南、四川不少省份均有联盟商家和会员。

按照易联盟宣称的运作模式,消费者在向易联盟商家购买产品之后,联盟商家按照营业额的 15% 返还给易联盟,易联盟再将这些 15% 的份额,以每天千分之二返还给消费者。

而据当时易联盟业务员介绍,“只要投资 1.5 万元,即使没有购物,在 500 天内每天也都能得到 200 元返利。至于如何与联盟商家合作伪造购买记录,这些易联盟都一次性包办了”。甚至有些联盟商家就是一个幌子,就是业务员拍了商家的照片之后,伪装成联盟商家。

目前,这些会员最少的投了 1.5 万元左右,最多的高达上百万元,如今这些会员不但拿不到返利,连老本



王利博制图

也面临不保。据悉,厦门市思明区刑侦大队已开始就此事展开调查。

此前,安徽公安在线在官方微博上发出以“虚假返利”为特征的骗局预警,让大众警惕新型骗局,称“福建省万商电子商务有限公司于 6 月 7 日宣布倒闭。与此同时,在福建万商电子商务有限公司旗下万商购物官网上出现一则特别公告:‘福建省万商电子商务有限公司现已倒闭,董事长已向有关部门投案,网站将停止所有业务及相关互联网服务。截至本月,网站全部下线,以待调查。敬请相互转告!’”

这是继温州炬森科技有限公司崩盘之后,又一家倒闭的以“消费返利”为营销手段的公司。而在 5 月底,福建百分百返利网崩盘,位于福州的办公总部被愤怒的受害会员洗劫一空。据了解,该网站的参与者涉及全国 20 多个省市,目前福州警方已经立案侦查,“跑路”的原网站负责人也被抓获。

百分百返利网曾在自身的推广宣传中声称:“电子商务让一切变为可能”,并表示“购物打 0 折,买东西是您的,买东西的钱,也仍然是你的。”

此返利非彼返利

作为一种较为新兴的电商运营

模式,简单说,返利就是通过返利网站进入电商平台进行购物,消费成功后返利网站再将一定比例的消费金额返还给消费者。

对于真正的返利,葛永昌如此解释——一件 100 元的商品,商家付佣金给返利网,返利网将其中 80% 的佣金返还给消费者,20% 留给自己作为正常的利润,用来维持推广和日常管理,网站将所得的佣金与消费者二八分成。“并非大众所想,返利网‘只出不进’”。

返利网站凭什么要给消费者返利? 业内人士解析,返利网站其实就是以 CPS(以实际销售产品的提成来换算广告刊登金额)方式从电商的商家那里获取提成。而返给消费者的购物金额正是从这笔提成中而来。

显然,返利网站的立足点是其合作的电商。业内人士表示,返利网站对于消费者和商家只是一个渠道,交易本身的流程和资金都是正常的买卖双方的网购流程。提成以外的资金流并不经过返利网站,在交易成功后从商家处获取提成。因此,返利网站的立足必然是依附于电商网站的。

“至于商家和商品的选择,正因为薄利多销,返利网站的上游商家和产品的提供直接影响到下游会员消

费者的购买决策和用户黏性,所以,返利网站为了生存往往先于消费者作出更专业的挑选。”上述人士表示。

不过,在电商大打价格战的大环境下,已无多少提成返还给返利网站,这为返利网站的上游合作造成了很大困难。专家表示,返利网站变质成传销网站或者传销网站打着返利旗号进行传销活动等现象其实与众多网络诈骗案并无本质区别:急功近利、快速敛财是根本原因。

葛永昌表示,“正规返利网站、网购返现网站作为电商入口通过聚拢客源为合作电商带来大批优质网购客户和订单,合作电商会给予返利网站一定的佣金,然后返利网站会拿出佣金中的一部分来给客户,实现电商、网站和消费者共赢。虚假返点类网站会员则是靠‘拉人头’、‘分红利’的模式获得盈利。虚假返点类网站还会要求会员购买实物等变相收取会费手段,牟取非法利益。”

葛永昌坦言,“现在网购返现行业门槛很低,市面上光返利的网站就有几百家。还有很多别的网站打着‘返利’的旗号大肆吸金。”葛永昌指出,线上购物返利是一个全新的模式,但目前市场还不够成熟,也不够规范,需要花力气去培育。

人保财险被指在未经许可情况下大量使用他人注册的商标,涉案金额或超千亿元

人保集团上市路再蒙阴影

■ 本报记者 李金玲

眼下正值人保集团整体上市的敏感期,旗下子公司人保财险却被曝涉嫌商标侵权。

据悉,人保财险在未经许可的情况下大量使用他人注册的“直通车”商标,其涉案金额或超千亿元。和君创业资讯集团首席合伙人李肃对《中国企业报》记者表示,这是继 IPAD 纠纷发生并引起全球密切关注之后,商标侵权数年并形成上千亿巨额侵权获利的又一重大事件,堪称是“IPAD 侵权事件国内版”。

6月17日,当事人一方石刚的代理律师陈若剑对《中国企业报》记者表示,他们已经决定在内地状告人保让其负责商标侵权的行政责任,而他们也已在香港聘请律师,将在香港起诉人保财险侵权,索取赔偿。

人保集团三年前就开始谋划 A 股整体上市,然而上市之路却不平坦。去年年底,因受华闻系资产出售纠纷的拖累,人保集团不得不再一次延迟上市日期,将 2012 年 7 月做为上市时间。业内分析,人保集团此前已为上市扫清了一切障碍,人保财险直通车的商标侵权事件应该会全力解决。

谁的“直通车”

《中国企业报》记者了解,早在 2003 年,大连市民石刚就已经在使用“一站式保险直通车”标示和品牌开展保险业务。他在 2004 年申请注册了保险类的“直通车”商标,在 2008 年获得了商标注册。

记者从国家商标局备案信息中获悉,该“直通车”商标注册号为 4207334,有效期至 2018 年 1 月 6 日。据显示,该商标核定服务项目几乎包括保险所有业务范围。商标申请成功后,“直通车”商标在大连已有多家保险机构在使用。石刚先后将“直通车”商标授权许可给大连合盟保险代理有限公司、大连亮点传媒发展有限公司和大连九星科技有限公司等多家从事保险业务等相关经营。

另一方人保财险则在 2009 年获得保监会批准并且在该公司电销车险上使用电话车险“直通车”保险专用条款和费率。

石刚代理律师陈若剑对记者表示,人保财险电话营销专用“直通车”机动车保险条款费率于 2009 年 9 月获得保监会批准,此后一直到现在,人保财险广泛在旗下电话营销、网站、店面装潢及宣传单等使用“直通车”商标,产品覆盖范围也覆盖车险、意外险以及家财险等品种,涉嫌侵害石刚对“直通车”注册商标的商标专用权。

石刚称,在发现人保财险开始使用“直通车”商标之后已和人保财险以及人保集团多次私下沟通,并于今年 3 月在大连提起了诉讼。

人保财险是 H 股上市公司,香港证券监管部门和香港联交所对人保财险也有管辖权,因此将在香港对人保财险提起诉讼。据法律方面人士介绍,如果按照内地法律对商标侵权的赔偿,最多也就 50 万,而在香港就大不一样了。目前,石刚及律师都表示,已经决定在内地状告人保让其负责商标侵权的行政责任,同时,他们也在香港聘请律师,将在香港起诉人保财险侵权,索取赔偿。

今年 3 月份人保财险接到法院传票后,以“直通车”商标石刚三年来未连续使用为由向国家商标局提出了撤销“直通车”三年使用申请。

这源于商标局的规定,即连续 3 年不使用就可以到商标局申请撤销该商标,人保在收到诉讼之后,就提交了撤销的申请。石刚代理律师坦言,如果商标被撤掉了,人保也就不存在侵权了,属于法律上的技巧。

而石刚则向记者列举了网站宣传等其他认为可以作为商标在人保使用期间自己有连续使用的证据,目前商标局尚未就此作出裁决。

6月21日,陈律师告诉记者,目前已经同人保财险法律部的律师进行了非正式的沟通。“但很遗憾,至今没有任何实际进展。”陈律师说。同日,《中国企业报》记者致电人保财险法务部,对方以经理前往集团开会为由拒绝了采访,对涉及的商标侵权一事绝口不提。

人保集团 IPO 命运多舛

上市聆讯、港股路演,在这关键时刻,人保集团旗下的人保财险却陷入“商标门”。

人保集团原本计划于 6 月 21 日接受港交所上市聆讯,争取最快 7 月 3 日招股,7 月 16 日挂牌。据知情人士透露,目前相关部门、中介机构仍按照 7 月中旬预披露招股说明书的计划进行准备。

石刚代理律师及和君创业资讯集团首席合伙人李肃认为,商标案件“可能最终不排除协商解决”。如达成和解,将对双方的影响都降到最低。

目前,人保集团共有 8 家子公司,其中最核心的 3 家子公司分别为人保财险、人保寿险、人保健康。2011 年,中国人保财险在全球可比上市非寿险公司中排名攀升至第七位,亚洲排名稳居第一。车险保费收入突破 1000 亿元,成为国内非寿险企业首个年保费收入超千亿元的单一险种。

人保财险 2003 年已在港上市,此次人保集团整体上市,人保财险作为子公司,是否退市一直被市场所关注。香港新股发行制度,并没有规定退市,子公司不可同时在港上市。对于人保财险的股东而言,退市可能会带来一定损失,如若人保财险退市,恐将对股东做出相应补偿,相关事宜将耗时很久。对迫切需要补充资金的人保集团而言,很可能选择退市,子公司同时上市,以尽快补充集团资金。

然而,即使人保集团和人保财险同时在港上市,未来恐将发生利润分配不均、股东权力不明等问题,待人保集团股价稳定后,人保财险很可能会在未来 2—3 年推出香港资本市场。

对于人保财险 H 股是否退市的疑惑,一位保险行业分析师表示,尽管人保集团上市后或许可以允许人保财险的港股继续存在,但人保财险是人保集团盈利最主要的一部分,人保集团若要整体上市,则必须先让人保财险退市,资产纳入人保集团再行整体上市。

“只能说退或留的可能性各占 50%。”有业内人士表示,分析中似乎倾向于留的可能性,“在制度上没有任何强制退市的规定”。持同样看法的还有人保财险总裁王银成,他曾公开表示,人保集团和人保财险在 H 股共存无障碍。

航运业低迷,相关企业纷纷投资布局中国港口码头,以对冲单一业务风险

海运巨头瞄准中国港口收益

■ 本报记者 穆瑞

面对世界性的航运市场低迷,世界航运巨头马士基在率先提价之后又出重手。

日前,其旗下的马士基码头公司与宁波港签署协议,双方将共同投资、经营宁波梅山保税港区梅龙码头的 3 号、4 号、5 号泊位,预计新的码头设施将于 2014 年 12 月 31 日左右建成并正式投入运营,项目总投资规模约为 42.9 亿元人民币。

面对航运市场“需求放缓、运力过剩、成本上涨、运价下降、亏损扩大”的全球性态势,对于马士基来说,参与投资宁波码头建设,除了可以为自己即将启用的“大船”带来更多的便利,通过码头投资分散航运板块的经营风险,也是公司的战略之一。

航运巨头扎堆港口建设

马士基集团公布的今年一季度报告表明,尽管航运板块一季度亏损

5.99 亿美元,但码头板块依然取得了 2.35 亿美元的盈利,主要得益于高增长市场吞吐量和新码头的推动。

和马士基战略方向相同,中国总部设在青岛的马来西亚最大企业团体森达美有限公司 6 月 14 日公布未来 3 年内将投资约 28 亿元人民币,以扩展在中国山东省潍坊市的港口业务。

据介绍,潍坊森达美港目前拥有长达 2375 米岸线可建设泊位。12 个泊位已全面运营,另有 3 个 2 万吨级的泊位将于 2013 年建成。

森达美董事长 Tun Musa Hitam 表示,港口业务是森达美对华业务扩展的主要战略之一,公司将联袂山东省把潍坊港打造成东部大港。

专家指出,我国港口业引入外资,根本目的在于促进港城良性互动,实现区域协调发展,通过港口经济带动相关产业的发展,加速宏观经济结构布局的调整。外资介入港口建设和经营,对于扩大我国集装箱港口业的对外开放度、提升集装箱码头的

操作系统性能、促进港口综合物流体系的构建等诸多方面起到了很多积极促进作用。

港口投资的利益博弈

不可否认,外商投资者的根本利益主要在于通过资金纽带控制我国深水港口资源,从而在最大程度上分享中国经济发展的成果,实施的是对经济利润最大化的商业行为。

随着我国加入世贸组织后开放力度的持续加大和市场竞争机制的逐渐引入,高获利性的行业已呈凤毛麟角,而港口业是其中具有高额回报的成长性行业。港口产业俗称“港老大”,坐收租金,收益相对于航运业具有较为稳定、平滑的特征,不同于航运周期的大起大落。

长荣集团副总裁林省三认为,港口业收益稳定是国际资本竞相介入的首要原因,投资港口业无论是 10 年还是 20 年,获得的固定收益率可能会稳定在 12% 以上。

按照现有规定,我国港口设施基本分为两大部分:一是属于公用基础设施,如航道、防波堤、疏港道路、锚地、公务码头等;二是属于经营性设施,如生产性码头泊位、作业浮筒、仓库、堆场、机械、设备等。由于港口公用基础设施是为所有港口使用者服务的,无法得到直接回报,具有明显的外部效应。外商投资的往往是港口基础设施中的营利性项目和经营性项目,而外部效应明显的公益性项目只能由县级以上有关人民政府承担。事实上,营利性项目和经营性项目的收益是建立在公益性项目基础之上的,从而外商获得了超出其投资成本的港口资源的外溢效益,从而引发双方的利益博弈。

有专家建议,政府应根据集装箱运输需求的发展趋势来规划全国港口布局调整,保持港口的适度建设力度,从而使我国港口资源得到更加有效的利用。同时,积极引导国内集装箱、港口企业尽快由粗放式发展向精细化、敏捷化发展。