

【电商“暗战”之产业】

平台战成电商竞争新热点

■ 李春赢 本报记者 郭奎涛

双节来临之际,电商企业惯用的价格战显得略为常规,以往常见的“约架”现象更是销声匿迹,取而代之的则是如火如荼的平台招商战。

“相比自营电商,平台电商有着更加丰富的盈利模式,有利于电商企业走出烧钱的泥潭,例如通过广告、技术支持、物流、支付和融资等服务取得收入。尤其是广告,这项收入一度占据淘宝年总收入的8成以上。”科通芯城营销副总裁、原易观分析师刘宏蛟表示。

不过,中国农业国际合作促进会副会长、生态农业 960 电商董事长刘崇森认为,目前以淘宝为代表的电商平台经过 10 年的发展,已经进入了矛盾的爆发期,表现在卖家负担过重、平台小二腐败等诸多问题,这都是后来者需要警惕的。

平台化再提速

当当网 CEO 李国庆素来被称为电商业的“大嘴”,每逢佳节促销时机,常常挑起与京东商城 CEO 刘强东的“口水战”,进而演变成两家乃至整个行业的价格战。如今中秋节又接国庆节,李国庆的微博却一直没什么动静。

“这次价格战不太明显,就是一般的打折活动,幅度跟平时差别不大。当当目前主要忙着招商,扩充品类,据说是争取突破 1 万家(平台入驻企业)。”日前,一位接近当当网的人士对《中国企业报》记者透露。

当当网此举只是今年电商业加速平台化布局的一个缩影。今年 7 月,京东在其举办的大型开放平台供应商大会上称,2016 年开放平台业务将占到京东整个平台的一半。9 月,传言已久的苏宁云商开放平台战略正式亮相,免费政策迅速吸引了超过 5000 家卖家的申请。

其实,在纯平台的淘宝系电商刺激下,2010 年开始,自营电商京东、当当、亚马逊、苏宁易购等就相继上线开放平台业务,反应稍微滞后的凡客、红孩子则因固守自营业务而渐渐在竞争中失势,有的甚至被收购。

刘宏蛟指出,以往平台化只能算是试验,尝到了平台化带来的丰厚回



报和积累了初步的经验之后,今年可以说真正进入了电商平台化的元年,平台“开放”的内涵被大大拓展,不仅仅是品类的扩张,还包括从物流、支付、融资等方面对供应商进一步开放。

卖家爱恨纠葛

“都说能为卖家提供这样那样的服务,天下没有免费的午餐,服务也都是要收费的。他们自营业务亏损严重,赚不到消费者的钱,改赚我们的钱了。”对于各大电商平台化现象,要求匿名的服装卖家张先生如此调侃说。

近年来,为了跑马圈地,各大电商长期大打价格战,一直处于持续烧钱状态,排名靠前的只有淘宝系电商一家盈利。这家电商本身不卖商品,而是通过为平台卖家提供各种服务获得收入,去年,仅仅从卖家那里获得的广告收入就相当于苏宁易购全年销售额。

然而,刘崇森指出,淘宝式电商平台存在误区,虽然理论上网页可以突破实体店店面物理空间的限制,承载成千上万的卖家及其商品,碍于流量有限、用户能够浏览到的界面有限,很多卖家的商品还是得不到面对用户的机会。

“这些卖家卖不出去东西或者很难卖出去东西,只能花钱去平台打广告,还要承担平台使用费、佣金和保证金。我认为,占用卖家的保证金已经为平台提供了一大笔资金,平台不应该再同时收取平台使用费等其它费用了。”刘崇森说。

虽然如此,上述匿名的服装卖家仍然表示,还是会考虑尽可能地多入驻一家平台,“传统大品牌也都是每个平台都做,这也是为了分散风险,不能把鸡蛋都放在一个篮子里,谁也不知道究竟哪个平台能够成功。”

运动员与裁判员

相比电商平台的“苛捐杂税”,更

“

在纯平台的淘宝系电商刺激下,自营电商京东、当当、亚马逊、苏宁易购等相继上线开放平台业务,反应滞后的凡客、红孩子则因固守自营业务而渐渐失势。

令卖家担心的则是其既是运动员又是裁判员的双重身份,能否公平地对待自营业务和第三方卖家,尤其是能否建立合理的平台管理秩序。就目前情况来看,这两种担忧都不无道理。

今年 8 月,以“七天无理由退换货”著称的京东商城罕见地遭到用户的集体声讨,原因是京东商城拒绝为第三方卖家的售后买单。当当网等也曾出现过在搜索中优先提供自营产品等对第三方卖家不公平的现象。

聚集了数万甚至数百万卖家之后,如何建立完善的平台管理体制也是个考验。由于管理规则存在争议,淘宝杭州总部不只一次出现被卖家围攻的现象。除此之外,尽管管理规则一再升级,平台上刷信誉、贿赂小二甚至是小二索贿等现象还是屡禁不绝。

“淘宝平台从 2003 年诞生以来,已经走过了 10 个年头。曝光的刷钻、贿赂等问题表明,这种模式已经进入了瓶颈期。从如今商业模式变革的周期来看,10 年也已经超出了平均周期,是时候做出改变了。”刘崇森说。

根据刘崇森介绍,中国农业国际合作促进会主办的 960 电商平台正在尝试同一种产品只有一种价格、只显示产品相关信息或产品评级的方式,以避免网店为争取网页排名而采取一些如贿赂网络管理员、自己花钱刷店等不正当竞争手段。

至于用户选择产品之后,具体引入到哪个卖家,这一环节如何避免腐败等问题,刘崇森没有给出明确的解决办法。

多的运营中,没有出现一起消费者上当受骗或欺诈的投诉,没有发生一起合同纠纷。”

对此,王庚新则对记者这样表示,“关于消费纠纷,我曾加入过太平洋他们的内部群,在那里我发现,群里面如果有人提出什么疑问或退款等话语,都会被踢出去。”

业内人士向记者表示,当受害者交钱后又没有获得之前承诺的利润和相关保障,毋庸置疑这就是一种诈骗侵权的行为。

而唐庆南的辩护律师陈有西所说的,“最重要的是公司财务一直做到了完全的公开透明,根本不存在任何欺诈诱骗行为。”

王庚新向记者表示,“太平洋从刚起步没多久,我就一直都在观察它,但长时间关注他们的我还不曾知道精彩生活公司的财务情况。我相信,任何一个人都不了解。”

王庚新对记者说:“2011 年的精彩生活公司刚处于一个快速发展的阶段,执法部门抓了唐庆南等人之后在搜集证据方面比较困难。因为这时精彩生活公司还没有出现太大的裂变和内部纠纷问题。当时的受害者还不知道真相,还在执迷不悟,坚信在精彩生活公司可以致富,维护着精彩生活,没有举报反映和受害人的证词。”

中国人民大学商法研究所所长刘俊海教授在接受记者采访时这样表示,“我们要鼓励金融创新,但不代表能容忍背后的传销。”

简讯



慧聪电子十大评选颁奖典礼在京举行

近日,由慧聪电子网主办,广东合科泰实业有限公司全程冠名,上海光宇睿芯微电子技术有限公司以及北京中兴杰盛电子科技有限公司特别支持的“方寸间承世界变迁——合科泰杯·慧聪网 2013 电子行业十大评选”颁奖典礼在慧聪网总部基地慧聪产业园完美落幕,50 多家企业荣膺 2013 年各奖项的最高荣誉。本次评选自今年 4 月份正式启动,“公平、公正、公开”的评选宗旨吸引了电子业内 1200 多家企业报名参与。

世纪佳缘发布白领私生活研究报告

双节临近,中国最大的婚恋交友运营商世纪佳缘发布全国首个专门针对“白领”人群的婚恋状况调研——《中国白领私生活大调查》,这是世纪佳缘继发布《剩男的自白书》、《剩女的自白书》后,又一次出击瞄准当下“白领”人群。此次调查主要从工作、生活、情感三大板块入手,揭秘了白领不为人知的生活习惯和内心意识。世纪佳缘首席婚恋专家张佳芮表示,忙碌的生活不仅让很大一部分白领难找对象,更使得一些人一直生活在亚健康状态。

华泰汽车核心技术亮相国际内燃机展

2013 第十二届中国国际内燃机及零部件展览会日前在北京国家会议中心举行。携多款核心优势技术产品参展的华泰汽车,不仅带来了多款最新研发的汽柴油发动机新品,其旗舰产品——华泰汽车 OED483Q(2.0L)柴油发动机还在《中国汽车报》社、中国内燃机工业协会主办的“2013 年度发动机”评选活动中,荣获 2013 新柴组“年度发动机”大奖。华泰汽车集团 2006 年从意大利 VM 公司引进的清洁型柴油发动机技术,后结合我国国情进行了新的设计。

台湾国鼎生物科技在京发布抗癌新药

9 月 22 日,台湾国鼎生物科技有限公司在北京召开新品发布会,现场揭幕“国鼎”生物科技创新产品——安奎奎诺尔(Antroquinonol)。国家中医药管理局医政司原副司长陈珞珈,中国国际经济技术合作促进会执行秘书长滕道阳,台湾国鼎生物科技有限公司董事长刘胜勇,台湾国鼎生物科技有限公司总裁吴丽玉等出席发布会。

郭二庄矿工会开展献礼国庆 64 周年竞赛

近日,冀中能源邯矿集团郭二庄矿工会积极开展“献礼国庆 64 周年”劳动竞赛活动,不断提升企业内部管理,确保各项任务目标的实现。该矿工会成立了“冲刺三季度,向国庆献礼”竞赛领导小组,制定下发了竞赛办法,确立了安全奋斗目标,提出了具体的要求。广泛开展“三比三赛”活动,即:比生产管理、赛科学摆布;比超产超尺、赛工作效率;比工程质量、赛安全生产。通过大力开展节能降耗、开源节流、严控支出等经济指标专项竞赛活动,提高企业管控水平和盈利能力。(王志强 刘俊平)

陶一矿党委“三项机制”激发创新活力

冀中能源邯矿集团陶一煤矿坚定科技创新的发展路线,建立创新研究理事会,设立创新成果展示会、推行创新成果评比表彰三项长效机制,激发职工创新活力,助推企业科学健康发展。1—8 月份创新项目不仅是历年之最,作用更是历年最好。高压水预裂技术不仅使瓦斯的抽采率提高了 8 倍,更节支 130 余万元;结合地质条件,调整临时巷道支护参数,每米巷道至少节约成本 500 元;实行斜坡风动挡改造,加大运输安全系数,每套设备节约成本 20 余万元等,共 30 余项技术革新得到同行的高度评价。(吕伟伟)

北京地铁 15 号线项目部开展学法倡廉活动

为更好地深入开展党的群众路线教育实践活动,近日,中铁电气化局城铁公司北京地铁 15 号线项目部根据中铁电气化局纪委要求在项目部举办“学法倡廉”主题教育活动,活动以“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”为总要求,活动当日,项目部 30 余位党员干部职工参加了观展活动。这次活动贴近工程建设日常关键岗位工作,给大家很大启发,营造了项目浓厚的廉政文化氛围,促进项目形成“以廉为美、以廉为乐、以廉为荣、以贪为耻”的良好风尚。(靳帅 蒋奎贤)

中铁五局衡茶吉铁路 T 梁架设突破 1000 孔

日前,中铁五局六公司衡茶吉铁路铺架项目部顺利完成 1000 孔 T 梁架设任务,目前全线仅剩 162 孔桥梁待架。为确保全线铺架施工进度,该铺架项目部采用“两铺两架”方式,即两台铺轨机和两台架桥机分别在衡茶吉铁路东西两头铺架作业,以每班日铺轨 2 公里或架梁 3 孔的施工进度同时向东西两端终点,即井冈山方向和衡阳方向铺架终点发起冲刺。计划在 10 月份完成全部正线铺架任务,实现年底全线开通工期目标。(银雪)

盘锦“金字”农产品京城开办展销会

9 月 28 日,2013 盘锦大米河蟹(北京)展销会将在全国农业展览馆举办。展销会上,盘锦大米、盘锦河蟹等名优特新农产品将集中亮相,涉展产品达 100 多个系列 400 多个品种,展出面积达 3000 平方米。这次展销会为期 3 天,由盘锦市政府主办;盘锦锦珠米业、盘锦鼎翔米业、盘锦光合蟹业、盘锦旭海河蟹承办;北京粮食集团、北京首农集团、北京首信集团、北京家乐福商业有限公司、北京华糖洋华堂商业有限公司、北京顺峰餐饮酒店管理有限公司等单位协办。

【电商“暗战”之延伸】

精彩生活“失彩”一夜间

合法电商外衣下拥有近 680 万名会员,12 万渠道商

■ 本报记者 郝帅 实习生 张京玉

8 月 30 日,江西省南昌市中级人民法院对江西精彩生活投资发展有限公司(以下简称“精彩生活公司”)董事长唐庆南等 6 名被告人非法组织、领导传销活动案作出一审宣判。唐庆南被判处有期徒刑 10 年并处罚金 4000 万元,另外 5 名被告也被判处有期徒刑。至此,曾经披着合法电商外衣,拥有渠道商 12.15 万名、其他会员 676.76 万名、实际收取保证金达 37.98 亿元的精彩生活传销帝国轰然倒塌。

但事情似乎并没有结束,精彩生活公司相关负责人的代理律师告诉《中国企业报》记者,他们已经上诉至江西省高级人民法院。

BMC 模式定性引争论

法院方面认为,精彩帝国是以电子商务为幌子,用发展下线获返利作诱饵,采取“拉人头、收取入门费”等方式进行传销活动的。

南昌中院经审理查明,2008 年 12 月 18 日,唐庆南任董事长的精彩生活公司创办太平洋直购官方网,期间,唐庆南等人设计出以虚拟货币 PV 为计量单位的会员消费积分返利等制度,以高额利润为诱饵,通过招商会、高峰论坛、互联网等多种途径进行宣传。在该制度的引诱下,参加人员纷纷以交纳保证金的方式获得加入资格,又为获得保证金的返还和更大比例的返

利,再继续发展新的人员加入。

这种蛊惑人心的网站经营模式在国外早已存在,被称为 BMC 模式。

在唐庆南等人制订的“游戏规则”中,网站注册会员缴纳 7000 元购买 1000PV 后便可成为最低级别的“合格诚信渠道商”,并获得 20%PV 返利,从普通会员到顶级“全球诚信渠道商”,会员级别多达 16 级。

渠道商的级别则可以根据其推广的 PV 量而逐步上升,如果其再预定 PV 量和实际消费,则可以按照高级级别的渠道商资格享受折扣和返利比例。

对此,参与《太平洋直购官方网 BMC 商业模式法律关系及法律性质专家论证意见书》中的与会专家一致认为,在对 BMC 商业模式的法律关系进行分析时,其中的一个重要前提就是要求太平洋直购官方网能够为消费者和渠道商提供真实的商品和服务,而不是以推销商品和服务为名欺诈消费者和渠道商。

但对此,唐庆南的辩护律师陈有西则有完全不同的看法,他在接受记者采访时称,“BMC 模式是完全合法的,这个模式不是传销,法院和公安目前都没有定性其为违法。”

陈有西同时向记者表示,对上诉的结果充满信心。

对此,中国反传销总部负责人王庚新接受记者采访时则表示,“首先,精彩生活的 BMC 加盟费非常高,形式也是虚拟的,同时费用的流向也是问

题。”

“第二,他们所获得的返利超出商品利润,商品只是幌子,纯粹分人头费。”

“第三个关键点,精彩生活不断提高加盟费,夸大收益,打出的口号非常夸张,有误导嫌疑。实际上并不可能达到他们所说的几十倍甚至几百倍利润。这三点就违反了《刑法》224 条的相关规定。”

合法电商外衣内藏污垢

与其他传销案件中传销公司行事低调截然不同,精彩生活公司的传销活动却始终高调进行。以太平洋直购官方网为平台,披着电子商务的外衣,具有很强的迷惑性和隐蔽性。

精彩生活公司和唐庆南董事长获得过一系列奖项,“中国优秀创新企业”、“华尊奖——中国电子商务最具诚信十大标志性品牌”、“中国企业创新优秀人物”、“华尊奖——中国新经济十大创新人物”等证书和奖项比比皆是。这些名头大、光环闪耀的奖项极具欺骗性,精彩生活公司不惜代价傍上的这些奖项,成为其宣传推广的筹码。

精彩生活公司甚至宣称,“生产制造在全中国全世界、消费在全中国全世界、订单在中国在精彩生活”,“让老百姓省钱、赚钱、就业+创业的精彩生活投资发展有限公司”。

陈有西对记者强调:“公司在三年