

充 1000 送 1000 预付卡“圈”巨额资金——“水果营行”狂扩张暴监管漏洞

■ 向志强 李美娟 郭慧颖

遍布全国 20 余座城市的“水果营行”连锁店半个月时间数百家店面陆续关停,消费者的巨额预付款面临“一夜消失”的风险。

近年来,在美容美发、娱乐健身、餐饮服务等行业,预付卡商家卷款潜逃现象多有发生。记者在广西、江西等地调查发现,“水果营行”在短期内用高额返还等方式,吸引了众多消费者办预付卡。“水果营行”事件暴露出商务部门对预付卡的监管漏洞,让非法集资行骗等有机可乘。

“水果营行”数百家门店突然关停

去年 12 月 3 日,广西柳州、南宁的近 30 家“水果营行”连锁门店集中关停,成为“水果营行”停业风波的第一张多米诺骨牌;13 日起,广州、南昌、杭州等地的连锁门店纷纷停业;16 日,长沙、厦门等地的连锁门店也突然停业……仅半个月时间,声称“3 年内开 1 万家实体店”的“水果营行”,数百家连锁门店就陆续关停。

记者采访得知,“水果营行”高额返还的办卡优惠吸引了大量会员。南宁市商务局市场秩序科副科长池李欢介绍,根据“水果营行”广西负责人的反映,仅南宁、柳州两地就有超过 5000 名会员,未消费的预付款有 600 多万元。南昌市 9 家“水果营行”店面负责人刘某告诉记者,在不到半年时间里,连锁门店就发展了 3000 名会员。

会员预付款面临“一夜消失”的风险令维权热线应接不暇。南昌市消保局局长周国群介绍,现在南昌 12315 求助热线成了



广西柳州市阳光 100 小区旁的“水果营行”关门停业(2015 年 12 月 2 日摄)。新华社记者 李斌 摄

“水果营行”的专线,几天内就接到 600 余名消费者投诉。

“水果营行”以“高额返还”忽悠消费者

“水果营行”自去年 10 月份在南宁开设门店以来,这家宣称要打造生鲜界“阿里巴巴”的 O2O 电商企业,以燎原之势席卷全国。其官网数据显示,截至目前,已在全国 20 余个城市开设了 300 余家实体店。

“水果营行”自开业以来以充值返还、买果打折等方式吸引了大量消费者办理高额会员预付卡,吸纳消费者现金,如充值 1000 元送 1000 元、充值 5000 元送 5000 元。

“办卡本来就送了几千元钱,每月还有 3 天会员日,会员日买水果还能打 6 折。”南

宁顾客邵先生说,“这个价格实在太诱感人了。”在南昌,有顾客告诉记者,一次办了 5 张卡,金额上万元。

有专家认为,“水果营行”不顾经营成本以发展会员为主,圈钱嫌疑大。柳州一家店面的股东告诉记者,他和其他几个股东一起出资 80 万元于去年 6 月开设了一家“水果营行”,当月就办出了 350 多张卡,金额达 70 多万元。他说,按照协议,公司按照会员办卡金额的 10%给予股东分红,股东只负责入股和分红,店面经营则由公司另请职业经理人进行。

南昌市 9 家“水果营行”门店负责人刘某告诉记者,在管理运营过程中,就感觉与传统经销水果模式不同,公司发展会员的目的明显,这种优惠过大的营销手段是不营利的。而广西消费者权益保护委员会投诉部主任谭国校认为,“水果营行”的商业模式涉嫌

欺詐。

需为预付卡监管设“卡”

“水果营行”事件暴露出商务部门的监管不力,是近年来预付卡监管疲软情况下出现的典型案例。按照商务部 2012 年发布的《单用途商业预付卡管理办法(试行)》规定,一定规模的企业发行预付卡需在发行后 30 日内到商务部门备案,并按预收资金的一定比例向商业银行存入存管资金,以对企业违规时形成约束。但是“水果营行”深圳总部及各地分公司并没有到当地商务部门进行备案。

专家认为,预付卡消费模式在各地已十分普遍,但市场主体发预付卡无准入门槛,相关法规缺乏强制力,“备不备案基本靠自愿自律”,事后监管又普遍疲软。这给市场主体通过滥发预付卡大肆圈钱、非法集资、恶意诈骗等提供可乘之机。

全国人大常委会执法检查组关于检查《中华人民共和国消费者权益保护法》实施情况的报告指出,有关部门估算,2014 年国内预付卡销售规模为 9068.8 亿元,一半以上经人民银行批准或商务部门备案,但仍有大量发卡行为未纳入监管。

中国消费者协会律师团律师邱宝昌提出,首先要制定和实施预付卡发行审核制度。由商务部门负责发卡主体的资格审核,将发卡主体的短期偿债能力、商业履约情况、社会信用水平等要素纳入审核范畴。比如,一定年限内经营无重大违法违规行为的有一定信誉度的经营主体,才具备发放资格,同时将名单公布于众。其次加强预付卡资金监管,发卡主体预收的资金要委托指定银行进行管理,避免陷入“非法集资”陷阱。

超 50 家民企获准宽带接入网试点 千亿产业将顺势启动

■ 侯云龙

日前从包括工信部、多地通信管理局、部分企业等多个渠道获悉,目前已有北京、天津、山东、江苏、陕西等 16 省市的通信管理局,向超过 50 家民企正式颁发了宽带接入网业务试点批文。根据工信部政策,上述试点民企将获准在其申请地正式运营宽带接入网业务。此外,还有多家民企也已向地方管理机构提出申请,正在等待试点资质获批。据工信部相关人士介绍,预计到 2016 年年末,全国将有超过 100 家民企获批试点。

向民企开放宽带接入网业务,是我国鼓励民企进入电信业的重要举措之一。2014 年 12 月 25 日,工信部发布《工业和信息化部关于向民间资本开放宽带接入市场的通告》,启动民企进入宽带接入网业务试点。2015 年 9 月 23 日,工信部发布《关于进一步扩大宽带接入网业务开放试点范围的通告》,决定在前期试点基础上,将天津、石家庄等 44 个城市纳入宽带接入网业务开放试点范围。至此,全国试点城市一跃提升至 61

个,标志着政府层面推进民企进入电信业的力度正在不断加大,民企进入电信业的进程开始提速。

2015 年三季度,北京、山东、江苏等地率先启动试点工作,开始批复民企申请;随后,天津、河南、陕西、湖南等省市也相继展开试点工作,并分批向符合资质的企业颁发试点批文。

《经济参考报》了解到,上述获批试点资质的企业中,既有鹏博士、网宿科技、长城宽带等全国性的互联网服务公司,也有亨通光电、亿阳信通等宽带产业上下游企业,此外还不乏众多从事地方性宽带接入服务的地方民企。目前,还有多达 60 余家民企已向多地管理机构提出试点申请,这些企业除了有从事宽带接入服务多年的民企外,还有从事 O2O、云计算等新兴业务的互联网企业,以及从事零售、流通等业务的传统企业。

中国信息通信研究院(原工信部电信研究院)院长曹淑敏向《经济参考报》介绍,宽带接入网业务属于《关于鼓励和引导民间资本进一步进入电信业的实施意见》中明确鼓

励民企进入的八大电信领域之一,是继虚拟运营商业务后,国家重点推进的民企进入电信业的领域。作为推进民企进入电信业工作,以及“宽带中国”战略的重要环节,宽带接入网业务向民企开放不但会推动“宽带中国”、“互联网+”等重要战略的实施,还将大大促进整个电信业的改革进程。

业内普遍认为,随着民企企业进入,未来将催生新一批宽带运营商,在市场竞争带动下,包括民企、三大运营商,以及消费者将实现共赢。中国电信总经理杨杰表示,三大运营商目前肩负着“宽带中国”战略的建设任务,面临巨大的资金压力。民企获准运营接入宽带网业务,三大运营商可以不再负责宽带接入的“最后一公里”,不但能大大减小资金压力,还能通过出租骨干网络获得一定收入。对民企企业而言,接入网业务是电信领域的重要业务,一旦运营得当,将获得可观的回报。对用户而言,将会涌现更多民营宽带运营商,通过竞争这可以提供更为质优价廉的服务。

更为重要的是,众多民企的进入将直接

刺激宽带基础设施建设领域的市场需求,而民企之间的竞争则有望顺势启动千亿级别的宽带基建产业,而与之息息相关的数据服务、云计算等产业也将因此收益。

根据 2016 年全国工业和信息化工作会议部署,2016 年工信部将继续推进“宽带中国”战略,并制定高速宽带网络建设和提速降费年度行动方案,并力争 2016 年基本实现所有设区城市光纤网络全覆盖,20M 以上高速宽带用户比例超过 50%。多数业内人士向《经济参考报》表示,上述目标意味着宽带基建现状和市场需求间仍有巨大缺口,随着民企进入,这一缺口有望被迅速填补,这将直接带动宽带基建产业的快速发展。

招商证券等多家券商研报指出,民企进入宽带网接入市场,将直接利好宽带基建产业,这一产业涉及光纤、交换机、服务器、数据中心、维护设备等多个环节,整体市场规模在千亿级别。随着宽带接入业务的推进,上下游的数据服务、云计算、网络视频、智慧家庭等产业,也会得到相应发展,其整体市场规模同样在千亿之巨。 (经济参考报)

航空公司为何集体封杀去哪儿网?

■ 温婧 简丽爽

多位业内人士指出,在互联网时代的今天,在线购票为消费者提供了更多便捷。这次航空公司单方面“封杀”去哪儿网背后,深层原因引人深思。

航空公司集体“封杀”去哪儿网的阵营还在不断扩大,5 日,川航、祥鹏航空、天津航空等多家航空公司也加入其中。而受与航空公司断交及高层换血的影响,当天,在美国上市的去哪儿网股价低开低走,一路下跌,截至收盘,股价从 52.74 美元跌至 43.96 美元,跌幅达 16.65%。

最新: 已有 9 家公司宣布断交

截至到发稿,已经有 9 家航空公司宣布与去哪儿网断交,包括国航、东航、南航、海南航空、首都航空、四川航空、重庆航空、祥鹏航空、天津航空等。其中,祥鹏航空、四川航空、天津航空昨日成为继四大航空之后最新一批暂停与去哪儿网合作的航空公司。

这些航空公司的“断交宣言”也几乎雷同:除了宣布与去哪儿网停止合作,还关闭在去哪儿网上的官方旗舰店,陈述的理由由大多涉及去哪儿网提供的价格及服务不公。对此,去哪儿网的回应到目前为止也一样:与航空公司的矛盾在于在网页机票排序问题上未能达成一致,并没有对航空公司提及的价格公正及退改权益做出说明。

缘起: 消费者不满价格及服务?

去哪儿网遭遇航空公司集体封杀缘起 2015 年 12 月 31 日。当天,南航率先发布公告称,收到多起用户投诉,涉及在去哪儿网购买南航机票时的“价格公正及退改权益”;随即海航发表公告,表示大量旅客投诉去哪儿网多收退改签费用、加价销售机票、未及时通知不正常航班信息等。

1 月 4 日,封杀扩大,国航发布公告称,旅客投诉去哪儿网加价销售机票、擅自变更机票使用条件、多收退票或改期费用及航班时间变更不通知等;当晚,南航发布公告,称接到大量旅客投诉,内容涉及退改签费用、航班变动未通知等。5 日,祥鹏航空、四川航空、天津航空相继加入封杀战队。

综合航空公司对外宣布的理由包括两点:价格公正,主要包括多收取退改签费用、加价销售机票;服务权益,主要包括退改签权益,未及时通知不正常航班。此外,四大航空公司的公告最后都强调了,在关闭去哪儿网官方旗舰店后,旅客可以通过航空公司的官方网站、手机客户端或其他线上直营门店查询或订票。

调查: 仅仅是排序问题有争议?

四大航空公司相继宣布与去哪儿网暂停合作,去哪儿网始料未及。去年 12 月 31 日,南航与海航的公告发表之后,去哪儿网回复,双方暂停合作的矛盾焦点在于“未能就机票展示排序问题达成一致”,并未提及航空公司所论及的价格公正和服务权益。去哪儿网认为,按价格排序方式符合用户的正常搜索预订习惯,70%的消费者都会根据

价格来选择航班和供应商;而航空公司提出由价格排序改为时间排序。

同时,去哪儿网表示,虽然与官方旗舰店暂停合作,但消费者仍然可以在去哪儿网的其他代理商处正常购买这几家航空公司的机票。北京青年报记者发现,中国国际航空在去哪儿网旗舰店的“退改签规定”上明确写有“因客票均有对应的使用条件,尤其是特价机票,退改签有严格的限制,甚至不签、不改、不退,请支付前务必仔细了解客票的退改签规定,谢谢支持!”

猜测: “穿山甲”计划惹怒航空公司

去年 11 月中旬,去哪儿网宣布推出的“穿山甲”计划,即让消费者出价,各航空公司来竞标“抢单”。以 C2B 的模式改变传统的机票销售模式,并计划招募 2000 名“机票经纪人”。意欲颠覆此前航空公司先定价,再让用户选择的传统经营模式。据去哪儿网公布的数据,“穿山甲”上线一个月之后,势头强劲,出票量已经占到了去哪儿网整体出票量的 30%,其中,国际机票达 70%,出票量环比提升 25%,同比大增超过 350%。

核心问题是这样会令代理商的利润空间进一步压缩。航企从业人士的微信群里在讨论“穿山甲”时,他们最担心的是此举会扰乱航空公司的票价体系,对本来就亟待提升的直销渠道造成冲击。并且会把整个机票市场拖入价格战中,由于低价引发的纠纷增多,可能进一步增加总体成本。航空公司占优势地位的话语权也将被削弱。因此有理由相信,这次的“拒绝合作”是一种航企的强烈

反弹。

北京大学软件学院金融管理系教授、互联网普惠金融研究院执行院长赵占波接受北青报记者采访时也表示,根据他对航空公司和各大 OTA(在线旅游服务商)的多年研究,双方的复杂关系绝不会因顾客投诉或搜索异议而终止,原因是明显的“功夫在诗外”。这应该是航空公司与 OTA 争斗的典型事件,甚至会成为中国民航业重新洗牌的开端。

“去哪儿网需慎重考虑其战略,毕竟这些航空公司占有了极大的市场份额”,赵占波同时表示,对于捆绑销售、退改签服务差引发投诉等问题需要引起重视。这次的事件应给各家 OTA 带来启示、反思并汲取教训。

(北京青年报)

浙江小微企业 一年新增 5.8 万家

■ 屈凌燕

浙江省工商局 6 日公布,浙江省推行“小微企业三年成长计划”一年以来,新增小微企业 5.8 万家,小微企业整体环境优化,创新创业氛围浓厚。

2015 年,浙江省全面启动实施“小微企业三年成长计划”,由工商部门牵头,力争用 3 年的时间,构建起有利于小微企业成长、升级的有效工作机制和平台,有效破解制约小微企业发展的瓶颈和难题,优化小微企业整体发展环境。目前,“小微企业三年成长计划”已成为浙江经济转型升级新的动力源所在。

浙江省工商局局长冯水华介绍,截至去年底,浙江省工商部门共走访小微企业近 10 万家,建立了 3.3 万余家小微企业成长档案,滚动收集发展需求和困难近 2 万个,已帮助协调解决 5000 余个。

围绕当前小微企业资源要素对接不充分、政策扶持精准度不高,小微企业获得感不强等小微企业面临的突出问题,浙江省工商局新年伊始又推出全力服务小微企业成长十大举措,从试点小微企业工位号注册、推行创客创业全程帮办、启动市场小微电商行动计划、实施小微企业知识产权保护行动、发布小微企业成长指数等十方面着手,实施保姆式、全流程服务。

触网去产能 补短盼复苏 ——福建民营船舶企业低谷期转型见闻

■ 逯寒青 郭圻

岁末寒冬,宽阔的赛江江面上近百艘船舶在雾气氤氲中静泊待售,两岸无声伫立着一座座巨大的龙门吊,让全国三大民营船舶修造基地之一的福建福安市赛岐镇更显清冷。

波罗的海干散货指数徘徊在 28 年以来的低位;国际船市不断下探,一些船东毁约弃单;船舶制造业产能过剩问题突出,被银行列入高风险行业难获金融支持……国内船舶制造业似乎正在走入低谷。

记者近日走进福安船舶行业协会,原以为重压之下的协会将是“门前冷落鞍马稀”,没想到这里仍然忙碌碌,企业主和船东进进出出。

“中央经济工作会议提出去库存、去产能、去杠杆,降成本,好像字字都是对我们船舶业说的,我们确实有经历有史以来最凛冽的严寒,可能会有不少船企挺不过去。”福安船舶行业协会秘书长林瑞金不停摇头之后话锋一转:“但我们并不悲观,更不会坐以待毙,目前环境下倒闭一些企业,淘汰一些落后产能是正常的。剩下的企业通过兼并重组,技术升级和产能转移,在下一轮复苏中将会变得更强。我们刚刚接待了几位来自印尼的船东。”

世纪华海船舶重工有限公司董事长张清洁是 80 后“船二代”,刚从父亲手里接过船厂。高峰期企业有上千员工,22 艘船一起造。现在市场萎缩,新订单少,只剩下几十个技术骨干,只有一艘船在建造。

“我们最迫切的是去产能,我们滞销的船舶在部分东南亚国家有市场,因此要加强销售的有效性。”张清洁说,今年以来他们企业建了两个网站——中国船舶交易网和搜船网,前者旨在宣传推广船舶知识,后者意在成为船舶业的跨境交易电商平台。搜船网运行一年多来,数据库里已经有 5 万多艘待售船舶,每天浏览量达 3 万多人次,累计成交十几艘,大部分是东南亚买家。国家“一带一路”战略正在发力,他们已经建立了十多人的网站管理团队,下一步将针对东南亚市场开展精准营销。

“船市不景气既是困境也是机遇,我们正在积极储备培训人才,革新技术,为新一轮的船市复苏做好准备。”福宁船舶重工副总经理林木松说,现在原材料便宜多了,劳务成本也开始降低,企业吸纳了很多骨干人才,同时试用 3D 技术打印部分船舶构件和机器人焊接技术,提高生产效率。

“国家提出供给侧结构性改革抓住了牛鼻子。”林木松说,比如海工船近期出现产能过剩的情况,但海工系列有 20 多个品种,我国过剩的只是中低端产品,高端的钻井平台等技术很薄弱,所以企业要精准对接市场需求,差异化竞争才有出路。

长兴船舶重工有限公司是福安船舶业的龙头企业,由于船东弃单,有三艘油轮压在手上,对企业造成了很大的资金压力。公司办公室主任吴光辉说,虽然市场环境严酷,但公司仍在坚持生产,因为有着其他企业无法比拟的技术优势,公司建立了院士工作站和博士点,正向绿色、环保、高效转型,近期公司有有望争取到一些军转民项目。他们预计 2016 年市场将会出现复苏,因此现在要加快技术升级步伐。

林瑞金说,虽然目前福安船舶业的产能利用率不到 30%,但借着国家一带一路战略,已经有一些企业开始将产能转移到东南亚国家并把市场眼光放到更远的地方,仅在印尼巴淡岛,现在就有四五百名福安技术人员在那边的船厂工作。近期,福安的船还第一次卖到了所罗门群岛。

福安市经信局装备股负责人王文豪说,他们将坚决淘汰落后产能,让造船企业认识到造精品船、品牌船才有出路。经过市场的洗礼,福安船舶业会有有一个更健康的未来。

国药准字H46020636

快克

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产

海南快克药业总经销