

宣称“打火机组装”科技加盟 实为商业欺诈

利用广告形式,对外宣称“打火机组装”的科技加盟模式,并允诺投资者为“零风险”投资。近日,武汉市洪山区一科技公司涉嫌商业欺诈被工商部门处以3万元罚款。

来自云南省保山市的方萍(化名)近日向武汉市洪山区工商分局投诉称,武汉东方利华新能源技术开发有限公司(以下简称“东方利华公司”)在当地电视广告中发布虚假信息、隐瞒事实、采取签订合同等手段骗取钱财,谋取非法利益。

工商执法人员当即对东方利华公司位于武汉市洪山区珞南街上的办公

室进行了查处,发现该公司涉嫌利用“科技加盟”的幌子实施商业欺诈。

经调查,自2010年10月以来,东方利华公司利用电视广告、宣传册、企业网站等媒介大肆宣传其“打火机”加盟的合作方式、产品优势、利润分析等。

东方利华公司宣称,自己是一家专业从事机械设备、电器、五金建材等产品的开发、生产和销售的高科技企业,多个项目获得国家专利;本着扶持中小型创业者意愿出发,确保合作者“零风险”,而且合作企业(15人为例)年利润可高达75万元;为解决合同人

无后顾之忧,公司还将与合作企业签订《产品回收补充合同》。

工商执法人员认定,东方利华公司的年利润存在夸大宣传的成分,多个项目获得国家专利等内容纯属虚构,《产品回收补充合同》实际上是这类商业欺诈的惯用手段,往往借口产品质量不符合公司要求、成品托运时间、地点等原因“愚弄”合同相对人,从而达到商业欺诈的目的。

据此,洪山工商分局依法对东方利华公司做出罚款3万元的行政处罚决定。

洪山工商分局公平交易局有关负

责人介绍说,为有效打击此类商业诈,洪山工商分局制定了2011年度《打击科技加盟类商业欺诈专项整治行动方案》,从合同普查、拓宽举报渠道等方面加强打击力度。

截至2011年5月底,洪山工商分局共出动执法人员700余人次、车辆340余台次,查处科技加盟类商业欺诈案件16起,其中已结案11起,移交司法机关1起,罚没入库22.5万元,为消费者挽回经济损失200余万元,有效地打击了科技加盟类商业欺诈行为。

(摘自《法制网》胡新桥 刘志月 徐永峰/文)

名校毕业生开网店盲目扩张 钱没赚到成被告

高亮(化名)从吉林大学毕业4年后,辞去了大型家电企业部门负责人的工作,于2009年创建了一家电子商务公司,为某知名体育品牌做代理。然而,当时信心十足满怀创业梦想的他,没想到一年后自己竟然成了被告。

职场资源看上去很美

创业之前,高亮在原公司主要负责品牌传播的策略制定,“我负责新品上市的发布、公关广告活动及一些新闻的传播、内容制作,给产品做广告,当时作为甲方跟媒体和广告公司打得火热。”高亮告诉记者,当时他认为自己已经积累了大量的人脉资源和丰富的网络运营经验,因此在工作了4年后,他选择辞职创建一家电子商务公司,为某知名体育品牌做代理。

创业之初,高亮就发现之前在职场的知识积累,真正操作起来还存在很多不足。高亮说,之前并没有考虑到做这个电子商务所要解决的渠道问题,做起来后才慢慢了解到,做好一个品牌要保证它在搜索引擎中出现在前面,还要保障一个品牌销售是否符合网站等第三方的销售渠道规则,此外,还有售后、物流等环节消耗的大量成本都是他创业之前没有计划到的。

创业前的职场资源对高亮的帮助更是看上去很美而实际作用有限,“资源以前有不少,可实际创业中,很多朋友想帮忙却有劲儿使不上,因为自己的新公司没有积淀、没有品牌,朋友也爱莫能助。”高亮解释说,这就像过去大家都在高速公路上开跑车,大家一起赛车、一起加油,可忽然间自己换成了手推独轮车,即便勉强大家也跑不到一块儿。

盲目扩张入不敷出成被告

公司一开始只有两三个人,每天的工作量很大,好的时候营业额每月三四万元,不好的时候仅有1万元。高亮努力寻找问题所在,经过半年多的努力,公司月营业额最高能达30万元左右,利润可达25%。

积累了一定的资金,业绩也渐有起色后,2009年11月,高亮决定扩大规模,于是他争取到第二个品牌的推广权,没有想到的是新品牌却没有使经营达到预期的效果,还

让他陷入困境。

“后来代理的是一个内衣品牌,原以为都是网上销售,运营和拓展渠道的模式相似,一个品牌做好了将其经验复制到另一品牌,一定会产生利润,可没想到因为新代理的品牌知名度不够,进的货根本卖不动。”高亮说,为了代理新品牌,2010年年初,他招聘了15名新员工,除去工资,仅培训成本每月就达到近2000元。不料半年后就因为新品牌销量太低,难以维系新员工的基本开支,他只能用原来品牌的利润勉强支撑。2010年5月,实在入不敷出的高亮决定裁员“节流”。

当初招聘员工时,“有的是哥们儿推荐来的,有的就是以前的朋友,大家都没提合同的事,我也以为按时发工资就行了”。由于忙于发展业务,高亮当时没有同他们签订劳动合同。“可公司干不下去要裁员时,他们竟然拿出《劳动法》来要告我,按照法律规定我应该支付给被裁员工双倍工资,否则有可能被起诉。”高亮满腹委屈。

如何解开“盲目”的“死结”

“在知名体育品牌的代理还没稳定的基础上就代理内衣品牌,是导致高亮创业挫折的重要原因。”共青团辽宁省委青年创业导师、安利辽宁分公司高级营销经理赵唯东认为,“盲目”是许多创业者的死结。以代理为例,通常一些厂家会给你描绘一个非常美好的前景,目的就是让你进货、成为代理商,当你成为代理商以后,就开始让你囤货,到底能不能卖出去他们就不管了。赵唯东认为,只有当现金流足以支撑公司半年以上支出的时候,才可以选择扩张。高亮的公司在项目经验积累并不是很成熟的情况下,便迫不及待地进行人才储备以备模式复制和扩张,人工成本占据了最大开支,而模式复制和扩张也没有按照预期的速度实现,这是公司运营的最大矛盾,也是扩大规模失败的原因。

“不懂法律盲目创业导致了一些创业者陷入合同纠纷的案例并不鲜见。”辽宁恒敬律师事务所李曼律师告诉记者,2008年1月1日开始实施的新《劳动合同法》明确规定:“用人单位自用工之日起超过一个月不满一年未与劳动者订立书面劳动合同的,应当向劳动者每月支付二倍的工资。用人单位自用工之日起满一年不与劳动者订立书面劳动合同的,视为用人单位与劳动者已订立无固定期限劳动合同。”

(摘自《中国网》王晨/文)

武汉一淘宝网店补税 430 万 成都已着手监管

近日,湖北武汉一家名为“我的百分之一”的淘宝网店被税务部门要求补缴税款430余万元,而在武汉的淘宝皇冠级以上网店都将被纳入该市税收征管范围。

此消息一出,便在业内引发广泛关注,尤其是网店经营者,对“网店是否要开始纳税了”尤为关注,甚至有中小卖家称“没有了生存空间”。

成都市的网店是否将面临类似的纳税,成都国税局对此表示,“已经着手实行对网店的征税监管。”成都市商务局对此表示,“鼓励电子商务和规范网店税收并不矛盾。”

武汉:网店纳税暂分三个级别

据了解,武汉这家被开出430万元“罚单”的企业,是一家名为“我的百分之一”的淘宝网店,其主营业务是女装销售。该店店主周欣年称,目前该店国税、地税税款已按国家规定补缴到位。

武汉市国税局第二稽查局负责人表示,虽然我国尚未出台对网店征税的具体办法,但根据我国税法,凡是在我国境内发生的任何交易,都应该缴税。

武汉市国税部门同时还表示,不会对该市所有网店一刀切,而是准备根据网店规模采取不同的征管办法。据悉,目前,武汉的税务部门已经约谈该市另外4家淘宝“金皇冠”网店,要求对方分别补齐税款;对达到“皇冠”级别的网店下达办理税务登记和申报的通知,纳入征管范围;对“皇冠”级别以下网店暂不征税,但要进行监管。

据统计,2010年,我国网络购物市场交易规模达4980亿元,占社会消费品零售总额3.2%,其中近4000亿元发生在淘宝。

成都:高新区一网店已征税

2010年7月1日,《网络商品交易及有关服务行为管理暂行办法》实施,国内网店开始步入“实名制”时代。虽然目前针对网店征税的相关政策尚未出台,但各界普遍猜测,上述管理办法正是对网店征税的“前奏”。

由于“我的百分之一”补税额度高达430余万元,而且为国内披露出来的首例网店补税案例,此事引发众多网店经营者的关注。成都市是否亦将采取相同或类似的规定,对网店进行征税?

成都市国税局相关负责人表示对此表示,“成都已经着手实行对网店的征税监管。”据了解,目前成都市国税局已对高新区的一家网店进行征税,此外,龙潭寺一钢材网络销售平台亦被纳入税收监管范围。



上网创业“三不”原则

没有动机,不要上网创业

大部分的人,进入电子商务都是跟着潮流走。要不然就是“害怕丧失机会”,要不然就是“害怕跟不上潮流”。因此这些人在从事电子商务时,对网络纯粹是一种运用,而没有一个明显的动机。

当大家看到“亚马逊”很成功,就一窝蜂地成立网络书店,大家听说E-bay股价表现好,就成立一大堆拍卖网,既没有创意,没有动机,这是盲目跟随的结果,既然不能提供特别的服务,网站很快地就被淘汰。如果只是模仿其表面的服务,试问多一个同构型的网站,有何存在的意义?

所谓动机的重要性,就是自己在建立网络事业时自己去定义一个网站经营的走法。例如教育无忧网站,就是有荐于教育培训市场的不断发展和管理机制不完善,立志要解决上班族的求职、培训、职场问题等等。一种强烈而明显的动机,赋予它一个特殊性,因为发现了上班族的需求因而满足上班族的需求。

从事电子商务,应该做出和别人不一样的东西。茫茫“网”洋放眼望去哪一家网络经营者的动机不是看上

了商机,期待能从中尽快获利?然而,如果没有所谓“因需求需要被满足的动机”,如果只是着眼于商机而无创意地模仿别人的网站经营,无疑是大慢,太晚了。所谓动机就是找到一个没有人解决的大问题,再运用网络强大的力量去解决这个问题,如此赋予internet生命,也将成就网站的价值。

没有创意,不要上网创业

所谓创意是表达动机的方式。否则光有动机,只是陈述个人想法,却无法具体呈现。在网络的世界里,创意占有举足轻重的地位,因为网络是免费的使用,从使用者第一次进入所接受的经验值,就决定了是否会继续进来,因此从最初的创意表现是否留下深刻印象就一战决生死了。

网络的世界是一种虚拟的服务,如果网友第一次上来,没有将网址收藏起来,就没有第2次来访的机会,正如前面提过,在网络的世界里,只有第一品牌,没有第2品牌,就像如果你已经有一个信赖的医生照顾你的身体,就不必劳烦找第2个医生;同理可证,如果有一家长期来往的银行,也很难再找另一家银行来往的道

理是一样的。

然而任何电子商务都有比你更早进入的对手,这时候只能以更大的创意来弥补别人已经比你先进入的优势。就像发现中子和原子一样,第一个发现的人,当然获得最大的荣誉和名气。你要自问自己的创意,是否有令人“哇!”一声的爆发力?是否你的创意别人无法和你相比?

其实只要有人才,做多少的网站都没问题,困难的是,如何将这些网站整合起来,而不要让使用者跳来跳去,是较难的创意。

没有乐趣,不要上网创业

由于网络是一个虚拟的世界,所提供的的是非具体的服务,比起传统世界中所提供的实体价值,网络要说服别人更难!因此成立网络公司,经营网络事业的过程是痛苦的。

因此,如果你网络创业的目的是以商业利益为目标,而没有别的乐趣,一定会因为经营网络事业的前几年不能赚钱,而感到焦虑和痛苦,因此无法继续经营下去。必须要有赚钱以外的目的才能持续下去。

那么乐趣在哪里?乐趣在于给予



网络这个工具某种生命,因此造就了人性化的求职管道,帮助了许多人,眼见理想一步一步实现,即使网站在没赚钱的前两年,仍能乐此不疲地坚持下去。在网站达到一定的规模,乐趣就在于更大的使命,用既有的舞台和更多的资源,挑战过去别人没有做过的事。

诚然所谓的乐趣,并非每日都

很快乐的意思。其实也有很大的压力、危机感,也会紧张……就好像走在大河中央,只能前进不能后退。如何才能将这种工作压力消化呢?一方面是全心全力把事情做好,心中成就感来的压力不要过大。另一方面就是要和同事一齐发展种种创意,造就更多的可能性,使创业之路不会孤单。

(摘自《商界》

所有交易都在地下进行

记者在百度上输入“网店转让”,有数千条信息。店铺转让时,双方要签署协议,卖家把身份证号、银行卡、店铺登录密码、支付宝登录密码和支付密码、邮箱密码、密保问题等信息全部提供给买家,买家更改密码后就可自己经营了,但要承诺不利用卖家私人信息。

作为个人网店的最大平台,淘宝网对网店转让持明确的禁止态度。淘宝网公关部门相关负责人表示,淘宝网与店家的身份证、支付宝捆绑,一经注册就终身无法更改,这意味着现有交易都是“地下交易”。

武汉中和信律师事务所王薇玮律师就此提醒,网店转让,双方都会面临很大风险,对卖家来说,网店一旦出现纠纷、问题,自己仍然是第一负责人。而对买家来讲,卖家一旦通过身份证向淘宝要回店铺账户和密码,买家所出的转让费等于“打了水漂”。

她表示,信誉是网店最大的无形资产,其价值等同于实体店铺的地段、品牌等,这种虚拟财产能否交易,我国法律尚是空白,相关部门应规范相应的转让流程、进行有力的监管,应该比现在完全禁止的做法更有效。

(摘自《荆楚网》刘莉 林清容/文)