

自然人网店不是法外之地,C2C模式迫切需要规范管理和治理

# 我国电子商务产业将迎来新的转型升级

□ 本报记者 刘燕

国家工商总局网监司日前在《中华工商时报》刊发的文章中称:“自然人网店无须办照特殊规定不宜长期延续,线上线下规则应当平等”,被视为自京东宣布停止提供C2C模式的拍拍网服务后,我国政府监管部门对饱受争议的C2C商业模式的首次表态。

## 自然人网店乱象丛生难治理

2010年7月1日,国家工商总局发布的《网络商品交易及有关服务行为管理暂行办法》开始实施,对自然人开网店进行了规范的同时,允许自然人网店可不经工商登记。

这个特定发展阶段的特殊规定极大推动了我国电子商务的发展,在培养消费习惯、孕育商业模式等方面发挥了积极作用。但是,自然人网店也逐渐成为假冒伪劣产品的集散地,引发了大量的消费投诉和国际知识产权纠纷。

据《2015年(上)中国电子商务用户体验与投诉监测报告》监测统计,网络售假、信息泄露、发货迟缓、网络诈骗、退换货难、退款难、订单取消、货不对板、价格欺诈、服务态度,成为2015年上半年“中国网络零售十大热点被投诉问题”。

京东所倡导的“自营”就是典型的B2C模式,其最大的优势就是品质控制。C2C的典型代表则是淘宝上自然人开设的商铺,其最大弊端就是产品采购没有统一的质量标准,虽然开设自然人网店需要在第三方平台实名登记,但由于监管部门长期无法掌握相关主体信息,难以取证执法等,使自然人网店违法行为长期得不到有效治理,并演变为尖锐的社会问题。

违法经营成本低廉是自然人网店乱象的利益支点,北京市工商局特殊交易监管处处长陈建平在《中华工商时报》的署名文章中称,由于目前社会各界在如何规制自然人网店方面未达成共识,自然人网店治理工作陷入困境。尽管一些网络交易平台不时公布每年处理数千件(甚至上亿件)假冒伪劣商品的消息,但从未公开售假者的身份信息。尽管一些网络交易平台一直强调难以核实自然人网店所有者的真实身份,但是无法回避第三方支付工具及其绑定的银行卡记载了真实的个人身份信息的事实。如果放任这种不履行法定责任的行为,从事违法经营活动的自然人网店就能够继续逃避监管。

陈建平指出,在自然人网店不依法合理纳税的情况下,违法者可以通过销售超低价的假冒伪劣商品获利,且能够向网络交易平台支付高额推广费以获取竞争优势。并建议,应考虑选择适宜的起征点和起征时机,在支持互联网创业的同时,构建公平竞争的网络市场秩序。



## 供给侧改革推动电商升级

爆发于电商野蛮时代的C2C模式已经很难适应高速发展的电商市场,在产业升级的供给侧改革呼声越来越高之时,在商事注册已经很便利的新环境下,自然人网店理应升级到企业主体或工商注册个体户,与线下实体店平等经营或竞争已是必然趋势。

在C2C平台混乱的发展状态下,每到年末等网购高峰期的来临,商家和消费者的矛盾也便集中爆发。在第二届世界互联网大会上,阿里巴巴的创始人马云和京东的CEO刘强东,都被多次问及如何对待电商售假的问题。在京东首席执行官刘强东看来,杜绝网上假货售卖并非不可实现,只要做到经营者必须登记营业执照,纳入工商的管理,而对电商平台来说,如果拿不到品牌厂商的授权就不允许你

开店,自然就没有假货了。十年前,网民在网购时更关注价格,随着京东等一系列B2C平台的崛起,尤其是拥有出色物流体验的京东,让网民更加注重网购过程的体验,消费者对网络商品的质量要求持续升级。与此同时,B2C崛起趋势更加明显。

根据艾瑞的数据,2015年第二季度中国网络购物市场中B2C市场交易规模为4420亿元,占比达到50.7%,第一次超过C2C成为网络购物市场的主流;从增速看,B2C市场增长迅猛,2015年第二季度期间B2C网络购物市场同比增长59.0%,增速远高于C2C市场24.0%的增速。

京东的崛起是中国电商业过去八年最重要的事件,也是中国电商走向B2C时代的标志,2015年双11前夕,京东宣布关闭和淘宝同为C2C模式的拍

拍网时表示:由于C2C中个人卖家不被要求在工商登记备案,导致工商行政执法部门无法进行有效监管,售假者违法成本几近为零。京东鼓励有实力的个人卖家注册企业进驻京东,为个人网店的未来给出了方向。

从低价到品质,从粗放到精细,从不规范到规范,C2C模式有“功”也有“过”,其向B2C模式的升级是阻挡不住的趋势,尤其是随着商事制度改革和“三证合一”工作在全国的铺开,网店注册更加便利,成本更加低廉,在制度支撑层面为自然人网店升级为企业主体创造了条件。

业内人士表示,如果我国针对个人网店的政策进行调整,不论是工商登记,还是更严厉的纳税,都将为我国电子商务良性发展迎来新的契机,使商家、电商平台、消费者获得多赢。

## 科技新视界

### 汉王科技推出大型智能除霾机

科技日报讯(记者陈杰)1月28日,汉王科技发布大型智能除霾机,产品针对城市公共场所、车站、工厂、学校、医院等户外场所提供空气净化服务,为其构建防霾系统。

该除霾机引入介电质净化材料,采用半导体材料与高分子聚合物相结合的方式,形成电介质特殊效应,捕捉空气中的细颗粒物(PM2.5与PM10)等,经过多重处理产生洁净空气后排出。由于其风量较大,达到每小时3200立方米,洁净空气量(CADR)值每小时超过1600立方米,配套中央空调或新风管网系统,非常适用于人流多、大门频繁开关的场合。

此外,通过“自动清洁技术”,该除霾机可自动清洗内部集聚的灰尘和细小颗粒物,具有免维护功能。



## IT江湖

# C2C的命运还应由市场来定

□ 陈杰

在工商总局网监司“自然人网店无须办照是特殊发展阶段的特殊规定,不宜长期延续”的文章出来之前,关于C2C电商模式的各种争议就存在了多年,假货、征税等问题都在业界掀起过不小的风浪,但都没有这次影响来得这么直接。一篇文章出来的不经意间,C2C电商模式似乎到了生死存亡的关头。

作为完全不同的两种电商模式,B2C和C2C一直以来在国内共存共荣,也造就了阿里巴巴和京东两大知名的电商平台,以及当前中国电商在全球的知名度。

随着近几年来国民消费水平的不断升级,B2C呈现出更为蓬勃的发展之势,其风头也完全盖过了C2C。当然,C2C模式也从未从“假货”以及“漏税”的泥潭中真正脱身过。毕竟,这些个缺陷原本就是从“嫁胎”中带来的,并无彻底根治之法。

而鉴于中国的互联网模式创新一直走在各项法律法规完善之前,在当初面对C2C这一极具创新的电子商务模式之时,国家工商总局推出了

《网络交易管理办法》,作出了允许自然人网店可以不经过工商登记的特别规定,其出发点也是支持创新、鼓励创业的,而当时的工商注册改革也确实尚未全面铺开,于情于理都说得过去。

几年时间过去了,以淘宝网为首的C2C电商平台已成功教育并普及了国民的电子商务消费习惯。当前,电商已经成为大众消费主流选择,在这种大环境之下,早前特事特办的规定或许需要改一改了。

在C2C麻烦不断之时,无论是从消费者的购物体验还是购物习惯来看,中国电商已经开始全面进入了B2C时代,在商事注册已经很便利的新环境下,自然人网店理应升级到企业主体或工商注册个体户也无太大障碍。当然,这也不是说可以用“一刀切”的方式抹杀C2C这一模式。毕竟,仅淘宝网就拥有近千万的卖家,直接砸这么多人的“饭碗”也是不现实的。

从工商总局文章的解读也没看出是这个意思,强调线上线下相同政策也属公平之举。对于C2C的从扶持到逐步纳入监管是一种顺应行业发展的

改变,而这肯定也需要一个过程。

问题的关键是如何改变。其实,C2C自身一直在改变。如京东关闭其C2C平台拍拍网,不少人吹捧这是京东的“壮士断腕”之举。个人觉得这是拍拍在面对绝对主导地位淘宝网时,顺应市场的竞争法则之举而已;另一变化则是引导卖家向B2C转变,阿里巴巴将天猫从淘宝拆分之时,这一趋势已经开始了。

C2C模式所存在的问题不应被忽视,但从存在即合理的市场规律来看,庞大的市场已形成,其命运应该交由市场来决定。当然,如果觉得C2C产业的自身进化过程太过缓慢,需要借用行政手段等外力来干预这一进程,以政府携手C2C平台,联手出台温和合理的政策并加以引导为上策。同时,在教育和引导消费者的消费习惯上,还是有篇文章可以做的。而最近一些渠道开始流传的“C2C模式已完全成为影响电子商务发展的毒瘤”等诛心之论,有煽风点火之嫌。

## 珍品网新三板上市

科技日报讯(记者陈杰)1月26日,国内奢侈品购物网站北京珍品网电子商务股份有限公司成功挂牌新三板。自2015年5月宣布启动上市计划以来,仅用半年多的时间,珍品网通过协议转让的方式在全国股转系统挂牌公开转让,成为国内第一家上市的奢侈品电商机构。

成立于2011年的珍品网专注于面向中高端女性购物群体提供国际顶级奢侈品,并首创时尚顾问这种网购服务新模式,于2014年邀国内数十家奢侈品供应商打造奢侈品行业正品联盟,并于2014年开始向移动电商转型,迅速占领移动端市场,2014年移动端营业额已占到总营收75%以上。自成立以来,珍品网取得迅速发展,一直备受资本市场关注。这也是珍品网创始人曹允东继2010年成功带领学而思教育集团在纽交所上市,成为纽交所历史上最年轻的敲钟人以来,再次带领创业公司成长为上市公司,取得二次创业成功。

## 多家政府机构入驻腾讯新媒体平台

科技日报讯(记者向阳)新媒体逐渐成为政府政务管理中不可或缺的重要角色,14家政府机构日前宣布入驻腾讯新媒体平台。

腾讯在“两微一端”的大趋势下所打造的新媒体政务矩阵,已吸纳超过130个政府或委办局对接,覆盖全国16个省88个城市,超过1500项服务上线。目前部委微信公号拥有率就超过40%,31个省级行政区和334个地级行政区均开通了数量不等的微信公号。

两微指微信、微博,多端指多种移动新闻客户端,腾讯的多端主要是“腾讯新闻”、“天天快报”,腾讯网总编辑王永治说:“政府可以在微信号、腾讯新媒体开放平台入驻,信息可在新闻客户端和微信公众号发布,腾讯QQ公众号也为政府提供了新的发布和服务渠道。”

## 音乐社交+网红经济受青睐

科技日报讯(记者陈杰)近日,唱吧在“我行我唱”嗨典上宣布湖南卫视主持何炅、汪涵、谢娜成为唱吧的明星投资人。同时,唱吧也宣布将在其直播间率先开展3D、VR直播,唱吧有望成为国内乃至世界范围内最大的VR、3D内容源。

目前唱吧用户录制歌曲作品总量达15亿之多,每晚22点到24点同时在线唱歌的人最高能达到400万人,相当于一座中型城市的所有人同时在唱歌。“用户和大数据背后,是唱吧的音乐社交生态和网红经济布局。”陈华表示,网红主播与粉丝的生态链条是唱吧音乐社交的另外一层。用户通过在唱吧上传动听或者别具特色的歌曲,能吸引大量陌生人为粉丝。这些用户脱颖而出成为唱吧红人,通过虚拟礼物的赠送进行情感维护,形成围绕着唱吧红人和红人粉丝的一个个粉丝社群。

# 企业须加强防护应对安全威胁

科技日报讯(记者向阳)日前,瑞星公司发布了《瑞星2015年中国信息安全报告》,对2015年1至12月的病毒、恶意网址、移动互联网及企业信息安全做了详细的分析,并为2016年的信息安全趋势做出了预测。

报告显示,与2014年相比,2015年手机病毒样本增长了203.9%。此外,在2015年内,网络色情业发展迅速,并伴随网络诈骗、敲诈勒索等犯罪行为出现。瑞星安全专家表示,移动社交交易主要利用伪基站、社交APP及伴游网站进行信息交流,并利用视频、会员俱乐部、KTV等在线及线下平台进行色情交易。该类行为较高比例会发生危及网民人身安全的情况,然而由于牵扯到道德及法律问题,受害人大都有苦难言。

2015年,新型黑客工具令网民防不胜防,2014到2015年的两年期间,路由漏洞爆发频繁,新型黑客工具不断在网上流传,造成大量老旧路由器由于没有进行漏洞修复而成为黑客重点攻击的对象。据瑞星“云安全”系统监测,挂马网站数量与2014年相比增加了11.37%。瑞星安全专家表示,2013年到2014年间,高危漏洞较少,挂马网站曾一度大幅减少。然而由于2015年路由漏洞的密集爆发和DDoS攻击的常态化发展,

挂马网站开始死灰复燃,尤其是上半年Hacking Team“网络核武”泄密事件爆发,海量高危漏洞被曝光,受此影响下半年挂马攻击在国内部分地区呈上升趋势。

2015年,全球信息安全事件呈爆发式增长趋势,信息泄露已难以遏制。政府、教育类网站由于漏洞多、防护脆弱,成为黑客大量实施APT攻击的目标。近年来,黑客攻击不断变化翻新,许多病毒开始结合钓鱼邮件、社会工程学等手段在企业中流传,成为企业遭受APT攻击的主要源头。

瑞星安全专家指出,Hacking Team“网络核武”的泄密,并不是一起单纯的信息泄密事件。它是全球安全局势恶化所带来的必然结果。近年来,病毒与反病毒技术没有实质性的改变,但受到本次事件的影响,病毒与反病毒的对抗将更加激烈,反病毒技术也必将在未来出现颠覆性的革新。需求催生创新,本次事件可能会催生大量以前从未想过的高级信息安全技术。

国家“互联网+”计划促使全国所有企业急速与互联网融合,也为黑客带来了可乘之机。瑞星安全专家表示,所有符合“互联网+”属性的企业应尽快做好准备,建立一套能够抵御黑客攻击及病毒入侵的安全防护体系。

# 滴滴获招商银行战略投资

科技日报讯(记者陈杰 宋丽)1月26日,滴滴出行与招商银行宣布将在绑卡支付、金融、服务和市场营销等方面展开全方位合作。同时,招商银行还将作为战略投资者参与滴滴。

除了在资本层面合作,滴滴与招行在业务层面也有更深度合作。目前,双方在线下司机招募层面已有实际成果。全国已有北京、深圳、天津、青岛、厦门、成都、杭州、长沙、上海9个城市的50个招行网点支持滴滴快车、专车司机注册服务。支付方面,届时招行用户可直接在滴滴出行APP中通过绑定信用卡、储蓄卡在微信支付。双方还将于今年二季度共同发行联名信用卡及储蓄卡,用户通过招行渠道以及滴滴出行客户端均可申请。联名卡持卡人,可享受招行M+卡所有金融优惠,在滴滴平台上完成支付还将获得多倍积分、专属优惠券及滴滴提供的专属额外服务和特权。

滴滴出行总裁柳青表示:“滴滴和招行此次战略合作是原有良好合作关系上的深化和发展,将金融平台和移动互联网平台实现对接,能够更

好为双方的客户提供服务,借助移动互联网更好的进行网络支付和信贷支持,滴滴也将为招商银行千万持卡人用户提供更加便捷、舒适的出行方式,进而提升用户的生活品质,充分发挥移动互联网+金融的最大价值。未来滴滴将继续秉承开放的原则,与广大金融与产业伙伴共建大出行产业平台。”

同时,招行和滴滴还将合作试水汽车金融,招商银行将成为滴滴司机购车分期的合作银行,分期购车将对所有司机开放,分期金额依据司机个人信用报告和滴滴数据来综合评估。此外,滴滴将向自身用户发放招行提供的餐饮、电影等优惠券,滴滴也将为招行用户提供场景消费的优惠。

招商银行副行长赵驹表示:“移动化让客户随时随地触达我们,场景化让我们在最合适的时候触达客户。与滴滴的合作将是招行推动互联网金融战略的重要一步,招行将会以本次战略合作为契机,继续深化双方合作领域,以分享经济新思维推动金融创新,不断满足互联网公司高速增长的业务需求。”