

部分小卖家正在淘宝网上建立一个隐形的“江湖”。

淘宝网对于禁售规则的制定与收紧,似乎难不倒小卖家们,他们避开审查严格的淘宝网搞暗箱操作,暗地里与买家联系销售被禁售的商品,再通过淘宝网的支付平台进行违规经营。

台湾出版的书籍、香港生产的药物,都可以以另外一种公开的商品形式私下邮寄到购买者手中。因此有人说,在淘宝网,你没有买不到的东西,或者说,在淘宝网,你能买到不该买到的东西……

部分小卖家已经把改变越来越难的经营处境寄希望于违规经营,试图用挑战与越过规则来进行自我改善。但这不应该是借口,虚拟的网络如同现实一样,破坏规则从来都不应该成为借口。

但“大家都试图在这个江湖里混下去”。



在亿元“淘宝村”博兴县湾头村,淘宝商户刘海铮穿梭在500多平方米的仓库内,违规经营也可以创造盈利。 本报记者 李运恒 摄

在这里能买到不该买到的东西—— 隐秘的淘宝“线下江湖”

本报深度记者 寇润涛

不让卖的书

藏在奶粉盒里卖

9月7日,台湾第一本“医患(医患)互动全纪录”漫画选集出版。据媒体报道,此书完整呈现了如何在第一时间化解医患之间的鸿沟。

“台湾也存在紧绷的医患关系?”无意间浏览到这则消息的济南一省级三甲医院急诊中心医生郭希君,顿时对这本书充满了好奇。

怎么才能买到呢?习惯了网购的郭希君第一时间就想到了“无所不淘”的淘宝网。

趁着工作不忙的空隙,郭希君在淘宝网上搜索这本漫画选集,一番忙活却没有找到这本书的任何踪迹,郭希君起初的激动、兴奋,逐渐被消磨殆尽,她向同事抱怨道:“你不是说在淘宝网没有买不到的东西么?”

在百度搜索上,郭希君找到了一位自称代购台湾书籍的淘宝卖家“永福”。“永福”很快给小郭发了私信:“台湾书籍禁卖了,不过可以通过代购其他商品的方式交易。”

原来,2012年7月,淘宝网的书籍音像卖家陆续接到网站发送的通知:根据音像制品管理条例第四章,音像制品成品进口业务由国务院出版行政主管部门批准的音像制品成品进口经营单位经营;未经批准,任何单位或个人不得经营音像制品成品进口业务。

“从那时候起,淘宝网对线上台湾出版物下架不扣分处理,网站称如果再次发现违规经营,将给予严肃处理。”卖家“永福”告诉郭希君。

郭希君发现,卖家“永福”的淘宝店标注的地址是香港,但“永福”说可以让朋友从台湾购买邮寄给他,然后再装进奶粉盒里快递给郭希君。当然,这么来回折腾所花费的钱都算到“服务费”里,需要郭希君多支付80元钱。

郭希君同意了“永福”的建议,通过支付宝在“永福”的淘宝店里拍下了一罐奶粉,然后收到了一本台湾版书籍。

暗箱操作

随着淘宝网禁卖物品名单的增加,像“永福”这样的淘宝卖家并不在少数。

王梅(化名)在淘宝网上开店已经有三年时间了,在她的淘宝店铺网页上,无论是看网友评价,还是看交易量,这都是一个拥有“三颗钻”良好信誉的框架眼镜卖家。

但王梅私下里透露:“其实,我卖得最好的是美瞳,因为没有药品医疗类经营许可证,这属于淘宝网禁止销售的商品,所以我不敢明着卖,网店页面上也没有这类商品。”

按照王梅的说法,美瞳的买家们都是在其他网站、贴吧或是论坛里看了她发的广告,因为价格实惠,而且是韩国代购,才联系她进行交易的。

看着网店货架上各式各样的框架眼镜,王梅也觉得自己这么做带有“欺骗性”,自诩是“挂着羊头卖狗肉”。

王梅的这家淘宝网店是从2010年开起来的,她瞄准女孩们流行戴美瞳的商机,与韩国的同学合作,开了这家经营美瞳产品的网店。

好景不长,2011年6月开始,王梅淘宝网店里的美瞳产品开始接到下架提示信息。“一天的工夫,网店上销售的美瞳全部下架了,可急死我了。”

王梅销售的美瞳产品属于隐形眼镜的一种类型。2011年初,因为其特殊性,隐形眼镜被国家列为第三类医疗器械。这给经营隐形眼镜的商家增添了一层限制,如果经营隐形眼镜,不但需要常

规经营证件,还必须拥有《医疗器械经营许可证》。

电子商务观察专家马岗告诉本报记者,卖家的数量非常庞大,当时淘宝网无法查看卖家们是否拥有经营隐形眼镜的许可证,在起初管理此类商品时,淘宝网全面禁止卖家销售隐形眼镜等产品。

后来,拥有经营许可证的卖家通过一系列认证过程,淘宝网上才再次出现了销售隐形眼镜的店铺。“许多没有经营许可证的小卖家也需要生存,他们只能各谋出路,甚至违法,违规经营。”马岗说。

于是,像王梅一样的淘宝卖家就出现了,他们避开审查严格的淘宝网搞暗箱操作,暗地里与买家联系销售被禁售的商品,再通过淘宝网的支付平台进行违规经营。

“试图在这个江湖里混下去”

今年6月7日,淘宝网开始禁止卖家在手机短信、邮件等淘宝网以外的其他信息渠道使用“淘宝网”的签名。

根据媒体报道,淘宝网表示,之所以发布这样的“禁令”,是因为卖家使用“淘宝网”签名给消费者发送邮件、短信等信息的行为不仅损害了淘宝网的名誉,更严重误导了消费者,严重影响用户体验,同时造成不正当竞争。

这项“禁令”一出,给王梅这样暗地里进行线下交易的淘宝卖家又增添了一道“门槛”。不过,这也难不倒在两年时间内摸爬滚打着从事“地下买卖”的王

梅,“继续在贴吧、论坛里打广告,只要我们服务好买家,买家不向淘宝网投诉,淘宝网就不会知道我们的地下勾当。”

她诡异地一笑,说:“这就叫无奸不商嘛!”

王梅明明知道颠倒了“无商不奸”这个词语的顺序,但她有自己的道理:“这是我们这类淘宝卖家的通病,不学着奸诈一些,怎么能在这个鱼龙混杂的大淘宝里混下去?”

她常常设想自己走向正路,假如不选择“线下交易”这条路,她就不能销售美瞳产品,只能老老实实地卖框架眼镜。

“买家每次搜索商品,搜索结果足有100页,每页40个。绝大多数人只能仔细看第一页的40个商品,很少有人有耐心继续浏览后面的产品信息。”王梅说,如果她尽快提升自己在搜索目录的排名,就得靠淘宝网推出的“直通车”、“聚划算”等广告位提高曝光数。

“小店信誉低,半个月都不一定有单生意,所以就得花钱买旺铺,旺铺费用加模板费用,每个月80元钱,再加上直通车服务费每月3000元钱,这都是额外多出来的成本。”王梅说,小卖家承担不起,只能选择“旁门左道”,违规经营。

王梅有一个朋友“杰克”在淘宝网上卖香烟,香烟是淘宝网禁止销售的商品,因此“杰克”的淘宝网店里货架上全是手机配件,“只要和买家谈好了,发货的时候把烟放进手机配件里就行。”

在淘宝网,需要经营许可证的商品各式各样,而选择避开淘宝网审查的小卖家们各自的办法也五花八门。

在一家从2008年开始经营舆情监控系统软件的淘宝店铺,每一个商品网页显示的成交记录和评价详情都为“0”,但在卖家介绍上却标着“总体好评率:96.9%”。

卖家始终拒绝通过淘宝网的聊天工具“阿里旺旺”进行沟通:“由于监控软件具有可复制性,不能通过淘宝支付宝交易。”

马岗认为,卖家担心自己的聊天记录被淘宝网当成证据,所以卖家选择通过其他信息渠道沟通,同时选择淘宝网之外的支付平台交易。根据淘宝网的规定,任何侵犯他人知识产权的物品,如未授权的软件程序复制品都被禁止销售。

王梅形象地把这比作淘宝网上一个隐形的“江湖”,她说:“大

家都试图在这个江湖里混下去,因此,你有张良计,我有过云梯。”

违规的借口

今年是淘宝集市上线十周年,在王梅这样的淘宝网小卖家看来,淘宝网已经不再像十年前那样“混得容易”。甚至,一些苦苦挣扎在盈亏线上的小卖家抱怨说:“珍爱生命,远离淘宝。”正如王梅所盘算的,淘宝网卖家的成本付出越来越多。

在艾瑞咨询集团发布的今年二季度中国互联网核心数据中,淘宝网二季度广告额达56.1亿元,同比增长46.1%,在营收规模上排名第二,仅次于百度。

对此,马岗认为,广告收入的增长,基础就是众多中小卖家的持续涌入,以及电商不断推出各种形式的促销概念。“在淘宝上要出头,必须花大价钱。”

根据相关媒体报道,此前自称前阿里巴巴诚信通创始人,麦包包顾问卢志银在今年初的一次电商沙龙上透露:阿里现在所有开店的淘宝卖家有950万,其中300多万卖家网店停止,剩下的网店约80%都亏损,约10%网店持平,真正赚钱的只有10%。

“淘宝店10%赚钱”的言论一经发表,立即引起了广泛关注,同时也惹出了争议。

9月2日,阿里巴巴的官方微博发布一则“不信谣,不传谣”的消息,称:“卢志银并非诚信通产品创始人。2002年至2005年,卢志银加入阿里,后因其言行不当被劝退,离职时的职位只是销售主管。”

但是,网友们纷纷质疑:“为何淘宝网不拿出数据来以正视听?”

不过,尽管在淘宝网开店的小卖家们经营处境越来越难,但是马岗认为,作为电子商务市场,如同现实一样,卖家必须在市场规则的范围内进行合法经营。竞争激烈的电子商务市场环境不能作为卖家违规、违法经营的借口。

马岗也提醒卖家,不要通过淘宝卖家买任何禁止销售的产品,在维护淘宝网秩序的同时,也是对自己利益的保障。因为像这样的卖家,在未被允许的情况下进行特殊产品的销售,其销售的产品质量没有任何保障。如果购买的产品和服务得不到保障,最终吃亏的还是买家自己。



对于淘宝网制定的规则,总有部分商户想办法规避。(资料片)