

网络商城 年轻族的购物天堂

本报记者 刘招 通讯员 樊俊玉

核心提示

网上开店、网上购物,是当代年轻人颇为热衷的一件事情。据不完全统计,郑州市目前有3000多家网络商城。因为投资少、见效快,网络商城造就了很多年轻的“掌柜”,尤其是一些刚毕业的大学生,更是把网络开店当作一个创业的平台。但同时,因为游离工商、税务等部门的监管,加之某些人诚信的缺失,截至目前,郑州市没有一家网络商城的负责人到工商部门登记注册,没有一人主动到税务部门纳税;另一方面,消费者在网上享受低价、方便购物的同时,由质量、信誉引发的投诉也呈上升趋势。

鼠标一点做“掌柜”

“轻点鼠标就可以开店,坐在家就可以圆创业梦,自己做老板。这一切在‘网店’中都可以帮你实现。”时下,网上开店对年轻人来说极具诱惑力,张杰就是其中一位。

“网上开店可简单,只要懂一点电脑知识就可以了。”张杰毕业于郑州航空学院计算机专业,今年22岁,做网店“掌柜”已经有半年多了。过完春节,张杰从老家来郑州找工作,忙乎了很久一直没结果,一个偶然的机会,听说在网上开店可以赚钱,还不费劲,他决定试一试。“申请一个域名,购买网络空间,先把身份证扫描上传通过认证,把要卖的商品拍成精美的照片发上去,就OK了,整个程序下来就几分钟。”

据记者了解,郑州网站的普通域名一般在100元/年~120元/年之间,张杰通过熟人拿了一个内部价,只花了60元钱。因为没有视频,只有一些图片和文字,张杰的网络空间选择了1兆,价格是200元/年,一台上网的机器,一年的上网费用为600元,“加上电费,一年的成本也就一千多元。当然,你要是请人做网站那就厉害了,光一个网站少则几千,多则几万。”张杰说一般做这个的,都是懂计算机技术的,请人做就不划算了。

张杰经营的商品有两类:服装和打火机,服装的价格在20元~40元之间。目前一个月的利润在1000元~3000元之间。“这是网络经营



资料图片

的特点,太贵的商品不能卖,因为网络毕竟很虚幻的,太贵的商品买家害怕上当,比较谨慎。”记者在调查中发现,网络商城上经营的商品一般以服装、工艺品、小电子产品为主,价格在几十元到几百元之间。

在采访中记者发现,和张杰有类似经历的大学生还有很多,一些找不到理想工作的大学生,把此作为创业的平台。这些网络经营者目前以兼职的居多,专职的都是一些做得比较好的、规模很大的网络商城。

价格低受年轻人青睐

“我在网上买过好几次东西了,夏天的一件上衣要比商场里的便宜一半还多呢。”孟洋洋说她身边有60%的人都有网上购物的经历,网上淘宝已成为年轻一族的时尚。

在记者的采访中,很多人表示选择网上购物第一点,就是方便。坐在电脑前,输入几个关键字,点几下鼠标,你所需要的东西就会呈现在眼前,任你挑选。第二,资源丰富,款式多样。在实体店里,就饰品来说,一个店里,不可能囊括所有的风格和款式,买一件东西,可能要跑好多地方,费时,费力,最终还不一定有满意的结果。而在网店里,多个卖家的东西任你挑选,肯定会找到最适合你的一款。第三,价格便宜。网上开店,成本小,省掉了不必要的中间费用,而且有些卖家,为了增加信誉度,都会把价格降到最低。

开了两年网店的“美丽空间”(网名)给记者透露,新卖家卖第一件东西基本都是赔钱的,除了宣传自己的网站,拉回头客外,因为好多人都是兼职开店,本身就没打算能赚到银子,只是觉得好玩而已,而且有第一个买家来买东西,都是比较兴奋,想找找做老板的感觉,根本就不会考虑到是赔还是赚,还有好多卖家会推出优惠政策招揽顾客,而最后得到实惠的当然还是网络买家了。

在人民路某品牌服装店做营业员的小枚说,虽然自己在店里拿衣服,老板会给个内部价,但她后来发现如果在网上购买,同样品牌和款式的还要比内部价格便宜。“你仔细算,这也正常啊,就拿我们这个服装店来说吧,一个月房租要6000多元,加上水电、工商、税务、人员工资等费用,一个月的成本要一万多,所以一件衣服要在进价的基础上上浮70%以上再卖,‘并且我们不还价,一些品牌的衣服还要上浮的更多,而网上的成本低微的可以忽略不算,进价加10%利润都不少了。”



资料图片

诚信缺失 鱼龙混杂

网上商城作为网上交易的主要形式,推动了网上交易的快速发展,在给买卖双方带来实惠的同时,也带动了整个电子商务的蓬勃发展,有业内人士说这是一件双赢的事情,但由于网上商城缺乏必要的管理措施,在网上交易快速发展的同时,也暴露了许多问题。

“在网上看照片的时候那件上衣很精美,售价也只有30元,但等邮购回来后我就洗了几次,褪色不说,还皱巴巴的,我怀疑也就是地摊上10元的货。”说起前不久在某网购网站

尚小上衣的经历,市民赵小姐气愤不已。同样经历的还有河南工业大学会计专业大三的李波,今年3月份小李在网上80元购买了一个银色的MP3,用到“五一”后发现冲完电没听一会儿音乐就没电了,又到网上和对方交涉,对方说电池是易耗品,没办法负责,可是前几天,小李发现MP3开不开机了,处于报废状态,按照当初说的售后服务找去,人家说这是假冒产品根本不认,要掏钱维修。

已经开了两年网店的马世杰说,诚信对网络开店者来说更为重要,如果不能做到诚信,那么他的网店终究不会有太长的生命。马世杰给记者透露,有些网店经营者所谓的从厂家拿来批发价、内部价都是假,“当然有些人确实能利用自己的社会关系从厂家拿来很低的价格,但那都是少数者,大部分人的商品都是从市场上淘来的,比如我一个同学,他经常让女朋友没事的时候到光彩服装市场、银基服装城转悠,淘来一些款式新颖、有特点的服饰、包具到网上卖,有些质量其实很次,还有的人直接跟一些回收旧电子产品的老板联系,把一些翻新的小电子产品拿到网上卖。”

游离工商、税务监管

据一家网络公司不完全统计,郑州市目前有3000多人开网络商店,但记者从有关部门了解,没有一家网络商店的负责人到工商部门登记注册,更没有人主动到税务部门缴税。

开办传统的实体店或企业,需要得到工商、消防、卫生、质检等多个部门,对相应资质的审批和监管,而企业或个人开办网上商城,不需要任何资金保证,仅向当地通信管理部门申请ICP证书,即可开展网上商品流通业务。而且,申请ICP证书的过程缺乏对企业的信用和背景的监管,对企业的信息也没有进行有效的核实,更不经过其他的必要审批流程。因此,现有的针对传统商业流通领域的管理办法,不能对网络交易进行有效的监管。

据了解,目前国家工商总局授权颁发的“经营性网站备案登记管理暂行办法”已经出台,并明确指出利用网站进行网上交易的;利用网站发布广告或商业信息的;利用网站为他人网上交易提供交易平台或其他服务的;法律法规规定的其他经营行为这四类以营利为目的的经营活动需备案登记。但郑州市工商局的有关人员说,目前对个人开办网络商店还难以做到全面监管,一方面由于缺少完善的政策法规进行监管,另一方面,这类现象多是在家中通过电脑便可实现经营,由于没有固定经营场所,所以无法按照平常的要求进行登记,对于大部分散兵游勇而言更是难以做到全面监管。

“一个业内不愿公开的秘密,网上旧货交易可免税。我国税法规定,网上销售新货的生产经营型企业应缴纳营业额17%的增值税,减去购进项税,大概交5%~6%的税收,而个人卖出旧货的店家按4%的征收率减半征收增值税,且不得抵扣进项税额,个人销售其使用过的旧货免税,所以,很多网店主便以此作为借口不缴税。”郑州市地方税务局一位工作人员说,旧货商店成了很多人逃税的理由,另外,由于网上开店的多是个人,很多人购物后不会索要发票,这就为商家逃税创造了机会。这位工作人员说,假设一家网络商城的营业额是5000元的话,他需要缴纳3%~4%的地税,但目前郑州市没有一家网络商城主动到税务局交税。“不仅在郑州,在全国各个城市几乎都是这种情况,跨区域交易、没有相应的监控手段给管



资料图片

理带来了很大的难度。”郑州市工商局消费处的工作人员说,在网络消费投诉事件中,网络商品质量成为网上消费者投诉的主要问题。由于传统贸易的关于假冒伪劣产品管理办法很难适用于网上商城,所以网上商城销售的商品缺乏相应的质量监督机构的监管,最终导致网上商品质量难以保证。

培育市场,还要加强监管

据了解,创立于1995年的美国亚马逊公司在网络商业界建立了一个前所未有的王国,为全世界100多个国家的客户提供服务。对于郑州的网络商城发展,是培育市场还是加强监管?

对于税收和工商的监管问题,郑州某网络公司的负责人认为,网络商城在中国还很年轻,生命力还很弱,确切地说是从2003年的非典时期才逐渐成长起来的,所以现在应该精心培育市场,而不是杀鸡取卵;另一方面,郑州的网络商城经营者,一个月的利润在2000元左右居多,做得好的很少,可以说这都是小本买卖,如果现在就去征收各种费用,无疑会打击一大部分经营者的积极性。

武汉大学法学博士樊建民认为,有序才能更好地发展,如果缺少监管,让网民对网络失去信任,那么后果更可怕,况且偷税也是对广大市民利益的一种损害。“网上交易依然适用于现有的税收政策,即生产经营型企业在网上交易应缴纳相应的增值税;如果是买进卖出的店家,也要缴税,这个销售不管你是实体销售还是网络的虚拟销售,只要你的销售行为发生了,那么就应该无条件交税。”樊建民说一些网络经营者就是利用法律没有明文规定“网上经营者也必须交税”的盲点,打法律的擦边球。“科学的监管,有利于电子商务有序、良性发展。”

大学经商族:创业还是不务正业?



三个大学生和他们经营的废品公司

核心提示

大学生经商早已不是什么新鲜事。近几年,淘宝网、校园网BBS、学校跳蚤市场、寝室上门推销,处处可见大学经商一族的身影。更有部分大学生开起了实体店,做起了真正的小老板。

经商让不少大学生提前享受到了创业的快乐和艰辛,但同时,许多问题和矛盾以及随之而来的议论也浮出水面。经商是否会影响到学业?大学生经商,到底是创业还是不务正业?

大学生经商 蔚然已成风

“跳蚤市场”,大约可以算得上是高校经商族的最早启蒙地。据了解,杭州很多高校都有自己的跳蚤市场,多由学校社团组织,学生自发参与,在周末定期或不定期举办。这种以物物交易或钱物交易为交换方式的旧货交易方式最早被引入高校,本意是为了提高学习用品和生活用品为主的物品的利用价值。但很快,这种原始的动因发生了商品化的改变。

记者在浙江理工大学跳蚤市场看到,这里人来人往,非常热闹,学生老板与学生顾客在摊位上展开了交易。很多学生都在市场上开设了简单的摊位,书籍、生活用品、服装、毛绒玩具……出售的产品不一而足,而且不少还出现了专业化的分工,商品也不都是旧物。

在那里,记者见到了大四学生王超和他同学开设的摊位。王超的摊位以销售二手书为主,除了专业书籍,还有不少课外阅读书籍以及各类杂志,种类非常丰富。王超告诉记者,自己和同学已经是第三次在跳蚤市场上摆摊了。在摆摊前一个星期,他们会挨个寝室上门收购二手书籍,然后再到跳蚤市场上卖给有需要的同学,从中赚取差价。“专业书籍一般说来卖得比较好,很多大一、二大的学生都会来买,甚至还有跟我们预定和让我们代收购的。”王超的同学小龚说。

不过随着网络应用的广泛普及,“跳蚤市场”已不是最受追捧的经营方式了。越来越多大学生选择把经商平台搬上了网络,当起了真正意义上的老板。浙江大学BBSCC98的代理专区就是一个学生自主经营的网络平台。从电脑、洗衣机、手机到化妆品、服饰、运动器材,再到零食、手工艺品、打折书籍,种类五花八门,货物应有尽有。大学生经商族在网络平台上打起了没有硝烟的商战,比质量、比信誉、比服务。很多网店除了提供送货上门服务外,还推出会员制度、节假日打折等优惠措施,吸引顾客。

网名为“董泰澜”的浙江大学大三学生小史在CC98上开了一家化妆品店,主要经营The Face Shop、VOV、婵真、兰芝等韩国化妆品品牌。“经营这家网店已经一年多了,我的货源很好,和外面韩国品牌化妆品实体店的货源是一样的,商品质量有保证。”小史告诉记者,“我自己所在校区是当天送货,比较近的西溪、玉泉校区隔天送货,比较远的像华家池校区会隔个几天,但肯定在一星期内送到。”

相比成本较低的网络店铺,一些有经济实力的学生则在现实世界里开起了实体店。如浙江大学商务管理专业朱晟同学就和浙江工业大学的学生合资,在杭州熙高数码城开起了一家电脑店。“我以前就和熙高的几家电脑店有生意往来,我帮他们拉学生客户。后来有了基

本资金,也积累了一定的经验,找到了志同道合的搭档,就开了家实体店。我主要负责联系货源和市场营销。”朱晟说。

几人欢喜几人愁

绝大多数经商族表示,自己创业的动机不外有二,一是市场商机的诱惑和吸引,二是对就业前景的困惑和茫然。许多大学生表示,希望通过经商这一途径提前锻炼自己接触社会、融入社会的能力,当然获利也是重要的目的。据了解,在大学生经商族中,也不乏因为家庭经济条件困难,希望通过自己的劳动所得减轻家里负担的同学。

王超告诉记者,在跳蚤市场上卖二手书收入甚微,“半天时间下来,也就百拾来块钱。主要是服务同学,自己觉得也挺充实的。谈不上赚钱,最多完了我们几个人出去撮一顿,就是图个大家都开心。”

“我是网上经营,一般是有同学订货以后我才去拿货,不存在货物囤积的风险。现在韩妆在学生中的销量很好,特别是换季的时候生意最好。现在,我每个月大概能收益800~900元吧,基本解决了自己的生活费。”小史表示会将网店继续开下去,“我觉得这也是进入社会前的一种实战演练吧,挺锻炼人的。”

但并不是每一个经商族都能够获利。因为缺乏资金、经验、时间和法律知识,很多大学生经商族都遭遇过碰壁或被欺骗的惨痛经历。亏钱不说,精神上也曾遭受了严重的打击和伤害。

说起经商,杭州师范大学的叶剑同学是一肚子苦水。不久前,他和几个同学商量着做手机生意。因为进价便宜,他们几乎把所有流动资金都投了进去,买了30部同一型号的手机。但是在他们付完钱拿货后才发现,手机都是假的。“找经销商,对方不承认;找消协,消协说这种事不好管;再找到工商部门,又说没有正规发票(只有收据)管不了。眼看两千多元‘打漂’了,心里别提有多难受了,我们几个人一个月都吃不下饭,睡不着觉……”

吃亏或经营失败的不止叶剑一人。在天涯论坛上,一位网名为“玉林”的大学生与网友分

享了他的一段失败创业经历。“去年,我曾经开过茶楼。因为有自己的投资在里面,我就读不下去了,只要有空就往茶楼跑。我忽而是老板,忽而是招待,忽而是采购,一路忙下来,筋疲力尽。有时早上起不了床,就让同学代请个假,说感冒不能上课了。我们都是学生,一方面谁都在操心经营,另一方面又都受学业的牵制。结果两头忙,可两头又都顾不上,还把自己弄得特别累。我就这样挺着、熬着。大三期末考试时,我有两门不及格。这下,我挺不住了,一场病毒性肺炎,我被送进了医院。”他用自己的亲身经历劝诫大学生,不要看着别人赚钱眼热,学生的本业是学习,荒废了学业,弄垮了身体,即便赚到了钱,得不偿失。

是创业,还是不务正业?

大学校园里的商风弥漫,引发了学校和家长的担心,同时也在校园里和社会上引起了激烈讨论。

有人认为,大学生经商有利于大学生养成节俭的好习惯、正确认识社会、增长才干,增强就业能力和准确确立职业意向。浙江工业大学团委甄老师认为,大学生经商有利于大学生创业,“从经商开始到创业再到立业,我们学校是有这样的成功例子的。只要不荒废学业,我觉得大学生经商还是值得鼓励的。”据了解,早在几年前,浙大团委就发出了鼓励学生创业尤其是运用所学知识创业的号召。学校甚至专门辟出一块场地,长期免费提供给学生,扶持和鼓励学生成立公司自主创业。

浙江大学中文系资深教授黄健老师不反对学生经商,但他认为,大学生在经商前应该明白一个道理——成功来自于梦想加努力,信心是最可靠的本钱。生意本来就是有赚有亏,在不顺利时需要保持良好的心态,大学生应在经商过程中培养商人的心理品质,君子爱财,取之有道。应从自身情况出发,从自己熟悉的行当做起;先经营小本生意,积累经验;要

细心寻找空当,瞄准时机做生意;如果缺乏原始资金,要根据自身实际情况确定投入,切忌大量贷款。

但也有不少人对学生经商持坚决反对意见。他们认为绝大多数人认为,学生的任务就是学习,经商会挤占大学生的时间,使他们无法集中精力学习,也会导致他们和周围同学交流减少,不利于个人成长。而且由于大学生们社会经验和阅历不足,与复杂的社会打交道,很容易被骗或沾染上不良社会习气。

学生家长夏女士告诉记者:“一个聪明的人知道在合适的时间做适合的事情。学生的主要任务就是学习。去经商,肯定会分散注意力,不是顾此失彼就是竹篮打水一场空。不要为了那么几块钱忽略了学习,不然吃亏的肯定是自己。”

对此,也有专家给出了更为中肯的意见和建议。“对这个问题要区别看待,不能一刀切。”复旦大学生生工作部部长夏科家老师表示,如专业是经济、金融类的学生,经商对他们来说是学以致用,是一种实践。但大学生要在保证完成学业和遵守校规校纪的前提下经商,千万不能因为经商荒废学业,否则就是得不偿失。对那些确有经济压力的学生来说,最好是参加一些学校开展的勤工助学活动。如学校里的学生超市、书报亭、咖啡室等勤工助学实体,这些收入所得应该可以应付贫困生的日常开销。这样自食其力既能锻炼自己的能力,又能减轻家庭负担,也是学校倡导和鼓励的。

据新华社



大学生创业被骗 两万元“买”了一屋水桶