

国内最大网络传销案起底

当传销拥有了“超前的商业运作手法”、优质的产品、数以十万的大学生群体跟随,你如何对其界定?“新智培训网传销案”(简称“新智案”)就是这样的。6月30日,北京市第一中级人民法院相关人员向记者证实,全国最大的网络传销案件犯罪嫌疑人之一的车守锋已经向一中院提出上诉,而该案刚刚被一中院立案。

此前的3月,北京市海淀区法院对“新智案”中的车守锋案,做出了一审判决。在记者拿到的该刑事判决书中,海淀区法院认定,车守锋非法经营罪,判处有期徒刑四年,罚金人民币十万元。

作为一家工商注册名为江苏省盐城市德仁教育咨询有限公司的总经理,车守锋最初的身份是新智培训网的会员,之后,成为了直销术语中的所谓新智培训网“经销商”,身份转变后的车守锋陷入非法传销经营。

作为国内最大的网络传销案,车守锋实际上已经是最后一个被审理的新智培训网案的犯罪嫌疑人。在此之前,重庆于2007年底、江西萍乡于2008年底已分别对案进行了审理。江西萍乡相关法院通过审理认定,新智网在中国境内所采取的经营方式,是一种以发展下线的数量为依据计提报酬(即“拉人头”)及以发展下线销售业绩为依据计提报酬(即“团队计酬”)的行为,违反了国务院《禁止传销条例》第七条之规定,属于传销行为。据了解,自2002年至2007年8月,“新智网”在中国境内发展会员十余万人,经营额达4.12亿元。

事实上,新智培训网有着多层次的公司谱系。“新智网”是新加坡新智国际公司于1999年建立的一个网站,主营网络教学资源,包括电子书、视频资源、电视电话会议等。新加坡新智国际公司母公司是新加坡成智集团。

对于“新智案”,业内一直存在不同观点。有业内资深人士认为:“新智培训网从产品上看,它的产品是非常好的,而从营销手段上看,也是十分先进的。新智培训网中很多从业人员都有着10年左右的直销从业经验,出现这种结果很让人遗憾。”

车守锋入局

作为同样是新智培训网会员,后又成为核心“经销商”的车守锋,在他经历中,有着典型的叙事意义。

由于仍在公安机关收押,记者并未见到真实生活中的车守锋。不过,只有大专文化程度的他,却先后发展了包括中国农业大学、对外经济贸易大学、北京化工大学、北京师范大学、北京交通大学等多所高校在校生1259人为其下线。

根据上述一审判决判决书车守锋的证词显示,2004年车守锋仍在江苏盐城一家保险公司工作,当年1月,他的朋友以一个付费网站的会员资格,抵消了对他的欠债1500元。

随之,车守锋开始接触新智培训网,按照他的表述,“网上主要采取视频讲座的方式授课,内容大概是企业管理、销售之类的,感觉蛮好的。”

事实上,与车守锋的感觉相似,数十名提供证言证词的大学生会员中,有相当部分表示:“新智网上的学习内容很有价值,只是作为学生,收费稍微有点高。”

业内资深人士也对新智网的学习内容,即所谓产品表示了认同。该人士反问记者:“你可能现在看不到他们的一些培训内容,我看过,仔细关注了其中的职业经理人培训和育儿教育培训产品,都是蛮高端的。”

此前虽有报道“新智培训网”已被屏蔽,但6月29日记者打开新智网页面时,发现网站仍能正常浏览。其自称是新加坡成智集团下的网络营销公司,主营网络教学资源,内容包括大师的

演讲、英语学习、企业管理、家庭教育等。在资费方面,新智网打出“总值超过20000美金的强力学习套餐,您只需付很少的钱”的广告语。其中包括1230元的一年用户,2380元的三年用户,4680元的十年用户。

质优价廉的商品,匹配众多的增值服务,新智网似乎没有任何内容上的问题。由此,车守锋入局。

双轨制模式

在车守锋团队的博客上,他的自我介绍中称,除了新智网的负责人外,还是德仁教育咨询有限公司的负责人。这种身份的转换时间并不长。

就在车守锋成为新智网会员几天后,他获知,网站有现场授课,之后,车守锋就到了授课现场。

“新智网会员专区主要是一些学习资料,包括世界知名的专家学者的讲座,还有就是关于新智网的介绍和会员服务的安排。网站上没有经营模式的介绍,经营模式都是通过上线讲解给下线的。”一位卷入此次传销活动的大学生介绍。

车守锋并未对他当初在培训现场获得的信息进行表述,不过,后来成为他下线城市会员的北京某高校学生,对现场授课情形这样表述:

“他一般在讲课中谈到投资、致富、创业等内容,当讲座快结束时,才会提到投资原始股票较好。听课的人如果感兴趣,私下找到车守锋。这时车守锋就会讲投资新加坡成智集团,该集团即将上市,可以通过购买该集团的新智网使用权成为会员,就会得到该集团赠与的原始股票,也就相当于投资购买了原始股。公司网站上说明年1月份就会发会员得到原始股票的证明。”

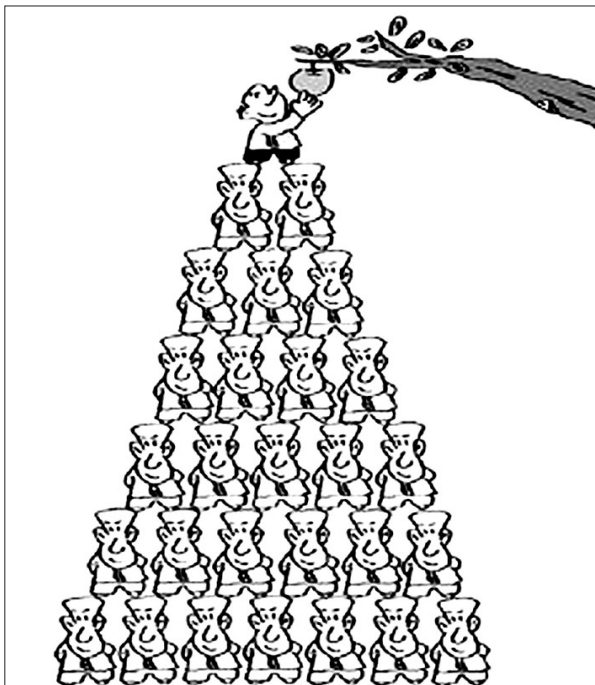
不管当初车守锋经历如何,在他的现实操作中,一套以优质授课资源产品为基础,发展下线获取入会资金为手段,得到股票等分红为目的的赚钱方式,在车守锋的算盘里成型。

不过,创立新智网营销模式的并非车守锋。据业内资深人士称:“新智网当时聚集了大批具有多年从业经验的直销老手,它当初是借鉴了直销的营销和奖励模式。因为是直销从业‘元老’级别的人操盘,所以用直销的模式去做并不为奇。”

按照车守锋最初的理解,这套奖励和营销模式是这样的:2006年底,新智公司收费标准为一年期会员1230元,三年期会员2380元,十年期会员4680元,公司规定,对于直接销售,介绍一年期会员上线获利150元,三年期300元,十年期600元。对于间接销售,也就是下线发展的下线,我们以小组分红的形式收益,获得积分。下线介绍一年期一人,这条线上的上线每人获得0.5分,介绍三年期一个,上线每人1分,介绍十年期一人,上线每人2分。

“不管左右线,我的下线每发展一个下线,我都有积分。”车守锋在证词中称。

所谓的“左右线”,即直销模式中普遍使用的“双轨制”发展模式。据了解,双轨制模式,是在传销或者直销企业中被常用的模式,该模式可以迅速壮大队伍,并且,并不十分依赖产品的销售。在实际操作中,一般只要求每位会员或者经销商对产品进行一次购买,按照



(资料图片)

这种模式的奖励设计,只要两条线上,存在两个下线,就会发生上线的利益回报。

正如车守锋所言,对于间接销售的部分,他发展两个下线时,“当左线和右线完成的积分成3:5时,我可以得800元。下线的下线如果也做成3:5一局时,下线可以进行销售分红,我则可以从下线的积分中获得10%的管理津贴。”

据业内资深人士介绍,国内目前直销业常用的两种营销和奖励模式有两种,一种是太阳线模式(或称“级差模式”),一种模式是双轨制模式。国际上,95%的直销企业都是使用太阳线模式,而双轨制处于被淘汰的边缘。与双轨制不同,太阳线模式奖励机制依赖对产品的不断消费和人员的增加,不管上下线、左右线之间,都是产品的不断消费者。

据悉,国内大的跨国直销企业,如安利、如新等都是使用太阳线模式,而一些国内直销获牌企业,也有使用双轨制模式。

对这个看上去是个机会的企业产生认同,车守锋于2006年11月便到了北京,为了便于财务收支操作,还注册了江苏省盐城市德仁教育咨询有限公司。

集体致富梦

就像众多大众类公司一样,新智网的员工(会员)和经销商奖励是多层次,而且是丰厚的。

除上述作为消费者(会员)本身的销售获利之外,上面提到的赠送原始股概念,也遭到追捧。车守锋称,新智网所在的新智国际公司2007年年底将在美国纳斯达克上市,并推出每直接推荐1积分配送30股原始股,每完成8积分另配送5股的奖励措施等。

在提供证言证词的学生中,有部分提及车守锋以原始股的概念大打集体致富牌。“他特别强调了自己的经历,称自己原在保险公司1元/股购得股票,现在该公司已经上市,致使他获利20万元。”

他还称,百度在纳斯达克上市原始股2元左右。以新智网2380元获赠30股为例,每股

原始股不足8元,而新智国际上市发行价不会低于每股30美元。百度上市当日股价最高突破每股150美元,当下股价稳定在每股80美元左右。因此,新智国际上市若以每股发行价30美元,调整运行后的股价应稳定在120美元左右。也就是说如今投入2.5万元左右,2008年就有5万~20万元回报。

上市的诱惑使得参与新智网的人员数量迅速膨胀。有不少学生甚至自己注册了二十多个会员号,个人投入金额达十万元。据了解,赠送原始股是2000年底新智网推出的积分和分红计划,在网上公布并适用于每个客户。

记者再次电话采访了当事人中的数位大学生,多位不愿意对两三年前的事情再提及,其中一位表示,自己是对原始股感兴趣才加入其中,但至今不了解原始股和上市股票的区别。

此外,如大众类公司奖励高管一样,积分兑换出国旅游的机会、房产、汽车,是新智网的奖励手段之一。根据该公司规定,满16分则可出国旅游,积分越高奖项越大。据2007年侦破的重庆新智网案显示,有一位新智网会员累计积分达2095分,已经获得了新智公司奖励的宝马车一辆。

这种“集体致富”的声音,在大学生群体中颇被认同。不到两年时间,车守锋共发展大学生下线1259人。而2008年一审判决的新智网江西案中,涉案6名被告,发展的下线从164人到8万人不等。

一位从业十余年的直销业内人士称:“直销或者传销行业,进入的门槛比较低,因此,比较容易形成鱼龙混杂的局面。对于心怀远大报复的大学生而言,几千元即可创业的门槛,比花10来万开一个小店要容易得多。”

国际公司推手

在车守锋身后,并非是毫无组织的非法传销机构。

“我至今仍愿意说,新智网的产品和营销模式,是没有问题的。我相信,新智网的问题是在出招募人员的素质以及实际操作的急功近利上。”某业内资深人士表示。

按照新智网江西案当地法院说法,新智网隶属于新加坡新智国际公司,是该公司于1999年建立的一个网站,主营网络教学资源,包括电子书、视频资源、电视电话会议等。

“新智网”在中国境内采取“直销”的经营方式推销网站使用权,即使用者浏览使用该网站,须缴纳一定数额的人民币购买该网站使用权成为会员,同时获赠推荐他人购买该网站的使用权,然后由新智国际公司根据事先制定的奖励制度,给予会员直推佣金、小组分红、管理津贴等奖励的方式推销网站使用权。

而新加坡新智国际公司在国内由谈鹤鸣出任中国区总裁。谈鹤鸣在北京注册成立了北京力蒙文化传播有限公司,并在上海设立了财务部、技术部。2005年,“新智网”设在上海的技术部因被举报从事“新智网”传销而被工商部门调查。

而在新加坡新智国际公司之上,是新加坡成智集团。海淀区法院查明,新加坡成智集团的领导层有董事长陈宝春、副主席刘绍元、全球总裁

理陈映波、中国区总裁谈鹤鸣。在谈鹤鸣以下有王志成,负责培训和网络;付丽君,负责网络。

根据新加坡成智集团的介绍,成智集团是新智国际的母公司,是一家在亚洲具有领先地位的研讨会主办公司。自1992年以来,在澳大利亚、菲律宾、马来西亚、新加坡、印度尼西亚、台湾、香港等国家和地区,用4种不同的语言举办过各类大型的会议,为世界级的演说家组织培训课程。

在2007年,新智网案发之后,新加坡成智集团在国内的机构全部被取消。当时,陈宝春对于新智网案的回应称,由于成智集团不能在内地直接拓展业务,所以在2003年就委托新智网作为分销代理,拓展中国业务,新智国际并不拥有或经营新智网。

虽然新智国际是新加坡直销协会的会员,但是来自新加坡经发局相关人员提供给本报的信息显示,“在新加坡经发局核心企业名单中,确定没有一家该名称的公司。”

在《新智培训网推广招聘代理项目计划书》中,对新智国际的表述,却十分吸引眼球。世界四大会计师事务所之一的德勤(Deloitte),于2005年12月份专业评选的2005年亚太区高科技高成长前500强中,新智国际以3年增长3643%的速度排第七名。而该份报告中,阿里巴巴当年以668%的增长排在第65位。

6月30日,来自新加坡的国际第二大社会活动组织UMB Asia(亚洲博闻)公司高层提供的信息显示,“我和我的4个同事,在这个行业做了十余年,但是,并没有听说过这家公司。”

不过,在过去国内媒体对成智集团的宣传中称:“成智集团曾邀请包括美国前总统克林顿进行过演说。”

“灰色直销”面纱

“如果不是疯狂地拉人入会,新智网的营销活动充其量也就是国内直销业暗流下‘灰色直销’的一分子而已。”上述业内人士认为。

按照《禁止传销条例》规定,对传销行为的认定为:组织者或者经营者通过发展人员,要求被发展人员发展其他人员加入,对发展的人员以其直接或者间接滚动发展的人员数量为依据计算和给付报酬(包括物质奖励和其他经济利益,下同),牟取非法利益的;组织者或者经营者通过发展人员,要求被发展人员交纳费用或者以认购商品等方式变相交纳费用,取得加入或者发展其他人员加入的资格,牟取非法利益的;组织者或者经营者通过发展人员,要求被发展人员发展其他人员加入,形成上下线关系,并以下线的销售业绩为依据计算和给付上线报酬,牟取非法利益的。

与之相互印证,在2006年到2007年,车守锋发展下线会员1259人,实际获利8万余元。而2004年至2007年9月期间,新智网的另外两名骨干发展下线会员8万余人,参与非法经营额在1亿元以上,非法获利达三四百万元。

但这并非压垮新智网的最后一根稻草。按照车守锋的交代,2007年新智网所属的新智国际上市一事搁置,而搁置的理由是“公司内部准备重组”。由此,很多梦想通过原始股一夜暴富的会员,包括车守锋在内,似乎被玩弄了一把。不久后,“新智案”案发,2007年底,车守锋在广州市被民警抓获。

“一些游走于‘灰色直销’边缘的企业,由于从业人员素质参差不齐,而奖励制度又过于激进,如果企业产品销售和发展并不随着其增长而迅速膨胀,那么必然导致该奖励制度最终会超出企业的承受程度,从而使得很多‘灰色直销’变身传销企业。”王万军称。

据《21世纪经济报道》

开发商会不会给国土部一个面子

“目前房地产市场呈现出量跌价滞的态势,再过一个季度左右房地产市场可能会面临全面调整,房价会有所下降,但下降到什么程度不好说。”国土资源部部长徐绍史4日在大连举行的全国国土资源局长座谈会上接受记者采访时表示。(《中国新闻网》7月5日)

房价可能会面临全面调整,这种官方表态无疑传递出某种信号:国家关于房产的政策性调控会延续,政府希望房价下降。但问题是,“希望”归“希望”,房价会不会降,从当前的市场语境来看,似乎还要看开发商答应不答应。

4月国务院出台了遏制部分城市房价过快上涨的“国十条”,5月份楼市调控再祭利器,土地增值税从清算算……一系列的调控政策下,房价坚冰开始松动,某些一线城市传来下降的消息,而更多的购房者正在持币观望。5月份全国70个大中城市房屋销售价格同比继续上涨,但涨幅是去年3月以来首次回落,显示房地产调控新政已初显成效。

但毫无疑问,涨幅同比下降与房价下降是两个概念,此时此刻谈房价回归市场理性还为时尚早。而事实上,为了维持房产暴利,开发商们正在与政策调控展开拉锯战,所谓“打死也不降价”。很多开发商手里有着大量土地储备,根本就对来自于制度和政策的“调控”无动于衷,感觉无关痛痒。而房价至今没有实质性的“调整”,根子大概就在于此。

最近,任志强有一段挺有意思的语录值得品味:“毛主席说打不赢就要跑,如果一定要扛着的话就成了右派,我鼓励大家尽快地降,给政府一个台阶,后面就不会出恶性的政策,不行就再打一锤子,何苦两败俱伤,降价大家都要有台阶,就回到原来的轨道上,这是最好的结果。”给政府个面子,下降吧——任志强的话,可谓一语道破了“天机”。而在我看来,国土部的此番表态,更像是一种“暗示”和“引导”,一方面让消费者继续持币观望,一方面让开发商“识相”,主动降价。

但开发商毕竟不是“乖宝宝”,国土部未必赢得了开发商的主。如果涉及房价高企的根源问题得不到“药到病除”,房价即便下降,幅度也是有限。或者说,房价始终还是在做俯仰状,降的永远是涨幅而不是房价。真正的问题在于,接下来,政策调控会不会继续下猛药;譬如房产税会不会出炉;再譬如住房保障建设会不会真正实现蝴蝶效应。

前不久有调查显示,六成人都坚信房价会下跌。而现实的情况也确实如此,越来越多的人正在持币观望等待市场走向,对政策调控寄予厚望。可是,如果最终楼市不能“全面调整”或者说一时的降价又会是反弹的前夕,而持币观望的消费力很快就会展开爆发性的入市,而这样又将会推动房价继续上涨,导致恶性循环。这是必须要警惕的地方。

陈一舟

新闻时评



恶犬务除没商量

《广州日报》报道,广州市番禺区委书记强调,各级干部要带头执行养犬管理规定,对具有攻击性、危害群众人身安全的恶犬,要坚决打掉。其实,许多政令难行的根源在于带头破坏规定的正是少数掌握权力的人。这些害群之马,令许多条文规定成为一纸空文。从这个意义上说,各级干部不仅要带头执行养犬管理规定,尤其是要遵守关于反腐倡廉的各项党纪政纪,坚决不“养”腐败这条无形恶犬,时时处处维护人民群众的根本利益。 吴之如 文/画

行政权力腐败让房子成为投资品

按照惯例于7月中旬召开的国务院经济形势座谈会,今年被提前到6月底召开,原因是今年二三季度经济运行数据不再乐观。考虑到政府对目前经济指标下滑的担忧,新经济刺激措施有可能卷土重来。(7月3日《经济观察报》)

明眼人一眼可以看出,二季度各项经济数据纷纷掉头向下,与4月中旬以来“史上最严厉”的房地产调控政策紧密相关。去年拉动经济增长的两大引擎——房地产和汽车双双回调。与此同时,外需市场对中国经济增长的支持力度也在回落。

很多抨击房地产市场的人们都把房地产市场排除在内需和实体经济之外,但一方面,房地产至少是内需的一个组成部分;另一方面,则如中国工商联房地产商会会长董梅生所言:房地产是整个实体经济的买家。老百姓是房子的买家,也是实体经济的买家。

换句话说,房地产业牵涉到中国六十个左右的上下游实体经济产业,它是当前和今后相当长时期,整个中国实体经济的大容器。中国钢材市场将近50%由房地产市场消化。如果房地产业不开工,就影响民工就业,甚至是整个的就业问题。它会影响到整个经济层面。房地产业的投资和消费下降,如果能够有其他产业的上升补上,那么

整个中国经济的问题也不大。

问题在于,房地产业的一枝独秀畸形繁荣,恰恰是因为其他行业不景气导致的!行政垄断和权力腐败已经从工商资本和收入悬殊两头灼烧城市高房价。而行政垄断和大量权力腐败导致的收入悬殊,则使城市商品房大部分成为投资品。

可以说,经过了12年的城市住宅商品化历程之后,今日中国城市的商品住宅已经形成了高度的“投资依赖”,即大量依靠投资者支撑城市房地产市场。因此,本轮针对投资行为的“史上最严厉调控政策”一出台就立竿见影,楼市成交急转直下。

在这种情况下,即使全国范围内有房价下降一半,仍然是多数人买不起房。而如果房地产真的调控到那个程度,那么银行、政府收入和我国实体经济以及社会就业,都早已到了不堪承受之重的地步!

因此,一切又回到问题的实质和原点上:靠调控房价和控制房地产需求,是无济于事的,甚至效果会适得其反。根本的问题是控制和拆分“吃里扒外”(向国内民众抽取巨额垄断利润并向海外巨额分红)的行政垄断,减少政府管制和税费,还利于民众,形成百姓收入增幅超越GDP增幅和财政收入增幅、超越通胀幅度和房价涨幅的历史新格局。除此之外,都是扬汤止沸不得要领。 董大焕

富二代培训是陷阱还是“馅饼”

掌管一家资产达数亿企业的24岁青年张鹏,下个月即将从“二代”民营企业传承与发展特训班毕业。两年来,像张鹏一样的20多名来自全国各地的“富二代”们,每两个月都要飞到北京上5天课,参加这一“富二代”培训。虽然“富二代”时常被当做负面标签,但他们喊出了“不当败家子”的口号。(《新京报》7月5日)

调查显示,由于找不到合格的接班人,95%以上的中国民营企业无法摆脱“富不过三代”的宿命。怎样打破这一魔咒呢?于是,各种各样的“富二代精英训练”开始出现,也许正是为了帮富人们破解这个难题。报道说,此类“富二代”培训机构无准入门槛,收费没有标准,师资良莠不齐,课程设置混乱,缺乏成熟培训体系,乱象丛生。

富二代培训市场的乱象,看上去似乎很像是专门拿富二代当冤大头的消费陷阱,不过,富二代们真的就这么傻吗?我看来,收费他们一点也不所谓,反正也不差钱;学不到东西也无妨,反正也没指望能学成经济精英来——参加富二代培训本就不是为“学习”来的,而是为了积攒人脉,社交舞台而已。你觉得人家吃了亏,可人家却一点也不觉得亏,在外界眼里这是陷阱,可在富二代心里这其实是一场烧钱的游戏和娱乐的“馅饼”。

实事求是地讲,富二代们主动喊出“不当败家子”的口号,应该是一种社会的进步。但当不当败家子,不是富二代们自己说了算的,他们根本无法实现自我救赎。事实上,透过富家子弟豪华名车的在外标签,我们会发现,那些拿闲车街道当赛车道、拿醉驾不当回事的富家子弟,“扭曲”的或许是个人的性格和品质,但“支撑”的却是群体性的弊病。炫富、奢侈、挥霍,已经成为很多中国新富的“通病”。财富的无序挥霍和浪费,传统人文精神的流失,直接导致了财富伦理的不健康。快速累积财富的同时没有塑造起优良财富伦理,富人们的生活方式、价值选择无一不在影响着他们的后代——我们常常批评富家子弟大把烧钱,岂不知他们的父辈比他们还奢侈。生长在这样的环境中,你能指望“富二代”们老老实实开车上路吗?换言之,这也不是参加几次培训就能“重生”的问题。

事情很明显,所谓的“富二代问题”压根就不是一个“教育问题”,而是涉及整个财富伦理的问题,这并不是富人群体的魔咒,而是整个社会财富运行机制不规范、不透明的魔咒——如果不能及时构建起财富管理机制,促动富人群体重塑健康的财富伦理,纵然“富二代培训”走向科学化又能如何?请恕我直言,这个问题不解决,富二代们照旧会拿陷阱当馅饼,而真正的“馅饼”,恐怕也无人问津吧。

王艳