

# 警惕微信营销成微商传销

□本报记者 王晓峰



随着微信的普及，“朋友圈”成了微商的阵地，各种广告铺天盖地而来。更麻烦的是，有些广告意在“钓鱼”，这其实就是微信版本的传销。这种新型传销与以往的传销有很大的区别，令人防不胜防。为此，警方提醒网民，做微商也需谨慎，小心被拉入传销团伙。

## 名为代理实为微信传销

前几天，阮小姐想开个网店，她把这个想法发在了微信上，结果马上有热心“朋友”找上门来，建议她作下级“代理”。阮小姐说，对方告诉她，她正在为她的上家“代理”一些奢侈品包包等商品。“她说有两种模式让我选，一种是我从她那边按照一定的价格拿货，



庄豪 绘

然后只要卖出去，赚的都是我的；第二种就是我拉来订单后，从她那边直接发货，等于说我这边不需要经营成本了，当然赚的也就是一个中间价了。”

这样的条件看上去蛮实惠的，令阮小姐很心动，但接下来对方的

上查询后，感觉更像是微信传销。

## 部分微信营销形似传销

在日常生活中，我们时常会看到这样的广告——“企业微信营销月入百万”。看上去挺诱人，其实就是一个“坑”。在微信时代，微商一直就被各种争议所包围，这是其营销方式混乱、产品质量参差不齐以及缺乏监管造成的。

微商的问题不少，主要集中在三方面：一是虚假推广，产品功能、质检报告、成交记录等都有可能伪造，一切都是为了给人一种势头很好的印象；第二种就是病毒式传播，发展手段就跟传销差不多，重点不在商品有多好而在下线有多少；三是杀熟式经营，微商总是拿身边人开刀。

“判断是不是传销，关键要看它的赢利模式，是不是金字塔式的，是不是靠发展下线、拉人头来赚钱。”民警说，与传统的传销相比，微信传销之所以难发现，在于它的模糊性。简单地说，就是在深渊边跳舞，没过界就是正常经营，过界了就变成传销了。

## 微信营销监管应创新

今年3月12日，全国首例利用微信为幌子和平台的传销案被南京警方破获。这起案件引起了各方的关注：作为新兴事物的微商到底该如何管理，方能最大限度地杜绝微信传销的出现？

有法律界人士告诉记者，微信传销则击中了监管的软肋。目前大部分的微商属于个人卖家，既没办理工商登记亦无固定经营场所，不但在经营上无法监管，即便出现上下线买卖纠纷也难以界定。所以，如果不及时解决这个问题，今后除了传销外，微信上假冒伪劣、欺诈等问题只会越来越多。

考虑到微信交易的特殊性，解决这个问题首先要从源头上着手，微信作为提供服务的平台应该负有治理的责任。其次，相关职能部门应该有所作为，尤其是工商部门要把微商纳入监管范围。此外，公安部门也应该加强这方面的知识普及，让网友学会辨别各类微信犯罪，以便于形成警民共防的战线。当然，最重要的还是要完善相关法律，因为法律的缺位让各方面在打击微信传销的过程中遇到瓶颈。

## 民族的就是世界的

范 赘



### 明州论坛

粽香阵阵飘满堂，艾蒲插在大门上，出门一望麦儿黄。说起端午节的起源，直抵古越于越（现浙江沿海一带）民族龙图腾崇拜的遗俗。那时，越人过着渔猎采集的生活。《周书》已有“于越献舟”的记载，说明当时越人已能制造海船。“越人之性，以船为车，以楫为马，往若飘风”，逐渐形成了与渔猎生活相应的龙舟竞渡风俗。

后来把端午节关联到屈原故事，我以为是一种必然。屈原是世界级的大诗人，其爱国情怀为世人所重。屈原抱石投江，沿江百姓引舟相救。正因为有了屈原，端午节成为仅次于春节的节日，龙舟竞渡成为遍布中华大地的风俗。

唐代，龙舟竟渡成为一项全民活动，在地方最高行政长官主持下进行，群情激奋，决一胜负。这种竞争向上的意识，取代了日常庸碌的习气，振奋起全民的精神。这是中华民族宝贵的“强者文化”，与当今时代精神十分契合。

四角尖尖的粽子，是端午节的节礼。以芬芳的祝福为叶，贮满殷殷的叮咛，再用友情的丝线缠绕，还有比这更温馨的吗？更何况，艾叶可以入药，可以驱蚊，门悬菖蒲可以避邪除秽呢！

“西风东渐”的现象曾让我思考。时下流行“过洋节”，这种融合还在扩大。我想，一定也有外国人喜欢过中国的节日。因为，世界的本质是多样化的，每个民族的文化是独一无二的。可以有融合，但无法相互取代。不同文化好像不同的圆圈，不重合的部分才是最有价值的。正因如此，2009年9月30日，端午节成为我国首个入选世界非遗的节日。

鲁迅在《民族的脊梁》中说：“只有民族的，才是世界的。”这句话一直被重复着。当有些人对我们的传统节日妄自菲薄、民族文化自贬自卑之际，我想再一次重复它。

## 黄家河沟通及泵闸工程开工

### 海曙加强城区防汛排涝

本报讯（记者张燕 海曙记者站张立 通讯员蔡晓丰）前天，随着一台长臂挖掘机启动作业，海曙区黄家河沟通及泵闸工程正式破土动工，进行边坡开挖。这是继保丰闸之后，海曙区排涝工作的新开端。该工程建成后将极大地推动全区“五水共治”工作，为城区排涝发挥重要作用。

黄家河沟通及泵闸工程位于姚江南岸，海曙区黄家河出口，青林湾社区中心附近。黄家河南连鄞西骨干横向河道——塘河，北通姚江，南北贯穿海曙区西片城区，沿岸小区、商业设施密集，为海曙区西片城区主要汇、排水及景观河道。“黄家河沟通及泵闸工程承担着海曙城区涝水外排的重要功能，政府部门将全力调配使用各项施工资源。”海曙区相关负责人表示。

据介绍，该工程总投资约1860万元，工期170天。其中翻水泵站设计流量为每秒1立方米，主要功能为向姚江取水，以增强区域内水体流动性，同时连通黄家河与姚江，有效提高黄家河排涝能力，改善水质，并提升沿岸景观。

除了黄家河工程，海曙区今年还将开展一批排涝工程，其中五江口闸及上游配套河道工程已完成项目建议书，段塘碶闸站工程建设已进入可研审批、规划深化调整阶段。同时，一系列排水管网改造、疏通和清淤工程正在马不停蹄地推进，目前全区已疏通管道180公里，完成排水管网清淤131公里。



图为施工现场。

（张燕 摄）

## 余姚派驻纪检组有了细化的“任务单”和“施工图”

本报讯（记者陈朝霞 余姚记者站谢敏军）紧盯“四风”问题、开展廉政谈话、监督领导班子成员廉洁从政情况……近日，余姚市安监局纪检组在余姚市纪委派驻的24个政府部门纪检组中，率先制定了一份涵盖6大方面24条的责任清单，规范纪检工作职责。

记者在这份履职清单中看到，纪检组的监督责任包括监督党的纪律执行、监督主体责任履行、监督作风建设推进、监督关键事项、监督领导班子成员廉洁自律、信访办案问责六方面，这六大项中又细分为24条。“清单出炉后，作为其补充，我们又绘制出11张流程‘施工图’，切实增强可操作性。”余姚市安监局纪检组负责人劳达峰告诉记者。

据了解，余姚已向24个派驻纪检组织推行履责“任务单”和“施工图”。余姚市纪委相关负责人表示：“制定一张清单、绘就一张图纸、建设一支队伍、健全一大体系，任务明明白白、操作便便当、干活清清爽爽。在此基础上，市纪委还将建立考核评价体系，每4个月召开一次派驻纪检组织负责人工作例会，汇总其履责清单和工作台账，通报其考核指标完成情况，年底奖优罚劣，对监督责任缺位者坚决调离、问责。”

## 一抗战老兵向奉化档案馆捐献军功章

本报讯（通讯员周云霞 记者王佳）日前，90多岁的抗战老兵邬立民把视若珍宝的军功章捐献给奉化市档案馆，同时捐献的还有荣誉纪念章、立功证书、军人证书、获奖证书等十余件资料。老人还向前来征集的工作人员讲述了抗战时期发生在奉化的抗日史。

据悉，为迎接中国人民抗日战争胜利70周年，奉化市档案馆通过多种途径收集抗战档案史料，筹划出版抗战胜利70周年宣传专辑，还利用馆藏资料，撰写奉化抗日概况和解读抗日《民间公约》，同时走访抗战老兵，记录老兵口述档案，并拍摄抗日战争遗迹，用图文并茂的方式揭露日军暴行，讴歌宁波人民的不屈抗争。



## 认识党旗

在党的生日即将到来之际，余姚四明山镇近日开展“小学生讲解党旗、国旗的构成及内涵，并组织孩子们自己动手用彩纸制作党徽、党旗，为党庆祝生日。”

（王永春 陈朝霞 摄）

## 企业“练内功”开发新产品

### 甬上蔺草制品外销遇冷内销渐热

本报讯（记者朱军备 鄞州记者站续大治）眼下，蔺草制品销售已进入旺季。“草制品内销旺季从5月份就开始了，6月初进入了热销，员工们加班加点，非常忙碌。”宁波恒业工贸有限公司董事长俞斌说。

与内销热相比，外销市场一直很冷。近年来，宁波开诚工艺品有限公司的内销年年增长，而外销量没有多少增长。其他蔺草制品企业情况也是如此。

面对不景气的外销市场，我市蔺草制品企业纷纷“练内功”，积极开发新产品，大力拓展内销市场。年外销额超亿元的开诚公司，近年来瞄准国内市场，开发出植物纤维、生产仿藤席、牛皮席、竹席等新品种。“商场超市、电子商务、电视购物、贴牌等四个销售渠道同时推进，近年来内销额已上升到亿元。”开诚公司董事长朱豪柯

人把杨梅装进特制的保鲜果托中。无独有偶，匡堰镇90后梅农戚军洋也搭上了“顺丰车”。包装，这也是戚军洋的“电商经”关键键。抗压纸盒、抗震环保气泡膜、吸水纸垫、真空包装充入氮气、冰袋……跑了十余家工厂，反复协商修改，才得到“给力”的包装。戚军洋说，他正在为该包装申请专利，“去年网上卖出杨梅40多万元，今年争取翻倍，短期利润不重要，要的是借网络拉来‘回头客’。”

不少有条件的慈溪梅农还在家

门口办起了杨梅观光园。这几天，慈溪旅游局发布的《慈溪最好吃杨梅采摘地图，收好了！》一文在朋友圈热传。上周末，文中推荐的23家杨梅园都赚足了“人气”，慈溪多家酒店客房被抢订一空。配合农家乐饭店和周边景点，这些杨梅观光园成了休闲度假好去处。“我们周边有达蓬山、虞氏旧宅、方家河头、伏龙山，还有好几家平价美味的农家乐，很受客人欢迎。”龙山镇紫缘杨梅观光园负责人说，不少游客是从上海、杭州、嘉兴等地过来度假的。

## 企业“练内功”开发新产品

### 甬上蔺草制品外销遇冷内销渐热

宁波市恒业工贸有限公司还开发出记忆棉、冰丝席等新产品，丰富了草制品的品种，内销额也增长至3000万元，同比增幅超过20%。

“蔺草制品企业是最早的农业电商。”黄古林公司董事长俞斌说，“黄古林”虽然是传统的中华老字号，但面对网络时代，必须适应市场。该公司早在2008年就尝试电子商务，并在各省市设立了代理商，全国实行统一价格。近年来，与淘宝、京东合作，黄古林草席已远销至海南、乌鲁木齐以及台湾、香港等地区。

此外，我市的蔺草企业“抱团取暖”，积极参加全国展会，合力拓展内销市场。去年，部分骨干企业参加了中国夏令家用居用品博览会，今年3月参加了在上海举行的中国针棉织品交易会。鄞州的“新艺”榻榻米成品、“宝翔”冰丝席面料，首次亮相就吸引了经销商的眼球。