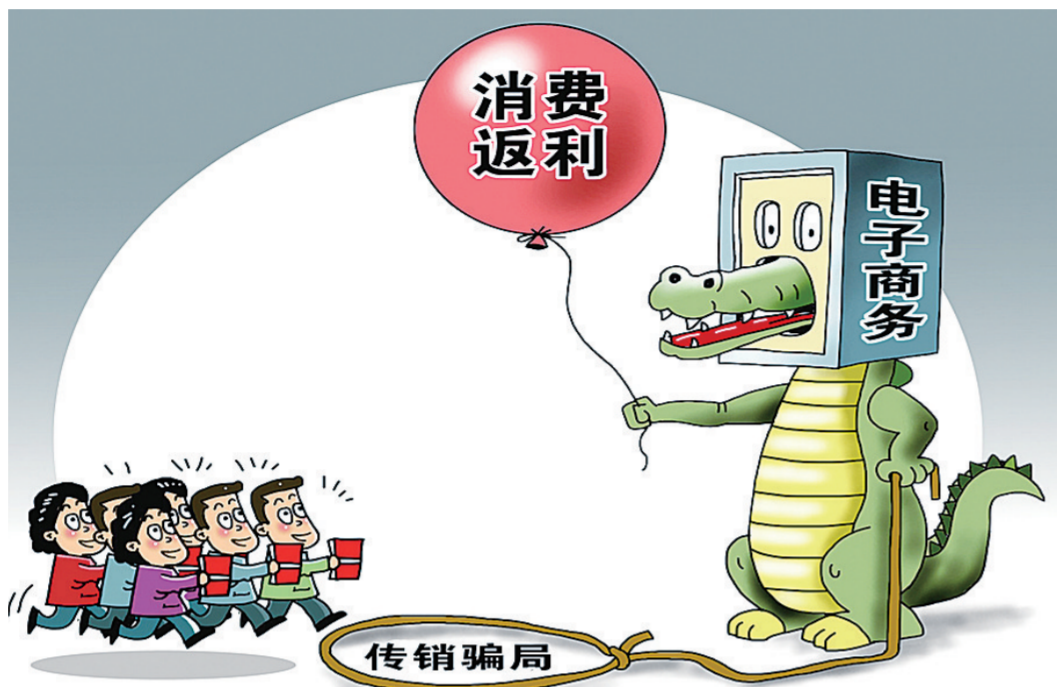


你消费、我返钱、零成本购物？ 小心上当！

以消费返利为名头的传销骗局重出江湖

“你消费、我返钱、零成本购物”，听起来很美的购物模式，却频频出现资金断链、老板跑路现象，现金秒变积分烂在自己手中，无法兑换。
新华社记者近日调查上海“众和乐购”平台发现，这种曾遭查处、以消费返利为名头的传销骗局重出江湖。2012年至2013年，浙江“亿家电子商务有限公司”及旗下“万家购物”网站因涉嫌组织、领导传销罪被查处。业内人士称，“众和乐购”与“万家购物”的模式高度类似。目前，上海青浦公安部门已介入调查。



A 众和乐购承诺每天拿出佣金给会员均分

在位于上海市青浦区e通世界商务区的众和乐购电商平台办公室，张姓和周姓两位区域代理接待了要“投资”的记者。自今年2月底以来，这里每天都不断聚集前来讨说法的商家和代理。

据悉，实体店商家加盟后，平台会给商家带来会员消费者，商家向会员每销售1000元金额的产品，需上缴16%的佣金给平台。这16%就是返利来源。

众和乐购承诺，每天拿出10%左右的佣金给累计消费满1000元的会员均分，会员可以每天得到约2个积分的平台返利，积分可以用来向商家购物。理论上，500天就可以实现免费购物。商家拿到积分后，可以向众和乐购提取现金。区域代理则是通过“扫街”发展更多商家，还可发展一级代理作为下线。

B 商家用亲戚朋友的名义注册会员虚假交易

从表面上看，这是商家、消费者和平台三赢的局面。实际上，大量商家却将其当作投资渠道。只需用亲戚朋友以消费者名义注册会员，在未产生交易的情况下，将160元的佣金直接交给平台，就会每天获得返利的2个积分，80天就回本，再往后便能实现盈利，160天翻番。

就是这样一个个投资诱惑，让各地区代理拉拢了大量商家和一级代理。上述张姓区域代理声称，2016年初运营至今，众和乐购的营业额达到

22亿元左右。
“这与当年万家购物的手法几乎完全相同。”同济大学法学院副教授刘春彦分析，从表面上看，这是一个很大的市场蛋糕。但事实上，这种返利模式，是建立在公司销售业绩不断以几何级数增长的前提下的。购物返利实质，是以后人的消费来支付前人的返利，相当于十个瓶子八个盖，迟早要出问题。

C “这个行业没有虚单肯定是搞不下去的”

业内人士介绍，由于充斥着大量虚单，众和乐购本身并没有实质性的造血功能，只能用后来者的佣金填补前者的积分兑现。

杨某2016年初成为区域代理，先后发展了几十个商家，大部分都是熟人相互介绍的。据他

介绍，其中90%都是虚单。
这种虚假消费的模式，众和乐购管理层并非不知道。负责运行的张行观在一次与区域代理的沟通中就称：“这个行业没有虚单肯定是搞不下去的。”

D 购物平台说停就停，各地商家和代理上门维权

2017年初，平台突然宣布不再兑换任何积分，引发各地的商家和代理上门维权。名为“众和维权报案”的微信群内，已有149个区域代理和商家等加入。一位名为“众和乐购泉州区域总代理”的人士称，泉州地区商家大约总共损失300万元左右，90%以上的人都没有回本。杨某表示，在自己区域里，最多的商家有100多万积分没有兑换。

记者了解到，旧的平台断链、新起炉灶是这个行业惯用的运作模式。一位熟知内幕的业内人士告诉记者，负责运行众和乐购的张行观曾是万家购物的区域代理。万家被查处后，张行观作为股东创办了一家名为瑞丰成的消费返利网。瑞丰成出现资金困难后，张行观又参与了众和乐购的运作。

一系列消费返利网站崩盘 涉案总额达数百亿元

万家购物被查处后，一系列以购物佣金分成作为卖点的消费返利网站频频崩盘，相继被曝光。一些平台甚至打出150%返利的口号，相关事件涉案总额已达数百亿元。

2016年，公安部曾发文提醒，不少传销都打着电子商务、消费返利等创新经营、投资模式的幌子。记者调查发现，由于开办一个返利网站，在断链后再起炉灶的成本很低，这一现象如同“病毒”般此起彼伏、难以断绝。

在一位业内人士的指引下，记者来到了位于上海杨浦区的一栋商务楼，见到了一位“虚拟货币”投资公司的负责人李某。据这位业内人士介绍，他也曾是万家购物的区域代理。

李某向记者介绍了由消费返利演变而来的“虚拟货币投资”：通过区域代理发展下线参与虚拟货币投资及返利，发展下线还可以拿“对碰奖”，第一层的区域代理能得到以下所有层级销售额总和的44%作为提成。

电商以返利的名义“拉人头” 实质就是传销

上海段和段律师事务所律师刘春泉认为，这种模式得以持续运作的途径，即不断吸引消费者进入购物网站消费，用后期消费者投入的资金来支付前期消费者的返利，是典型的“庞氏骗局”。当电商以返利的名义“拉人头”，而没有实质商品交易时，其本质就是采取线上形式的传销。“受害者往往先甜后苦，一些人甚至就在赌能否在平台倒闭前回本。”

刘春彦分析，目前这类事件有三大特征：一是商品金融化，从过去的实物买卖，转变为没有实质、特定性的商品；二是对象隐蔽化，由于是线上交易，不少参与者可能无法判定自己的上下线究竟是谁；三是操作专业化，不少过去都在类似平台上操作过，学会这些把戏后自己另立门户。

刘春彦表示，如果不加以严控，这种骗局蔓延的速度会越来越快。一些高额消费返利类网站夸大或虚构运营模式前景，通过发展人员和非法吸收资金维持运转，已涉嫌违法犯罪。消费者也应认清其本质，防止自身利益受损。（据新华社）

双星名人“九玖”中老年健步鞋——青岛双星集团专为中老年人定制的安全健步鞋

青岛双星是中国人骄傲的民族品牌，双星鞋业是全国规模领先的制鞋企业集团，拥有140多条鞋类生产线，产品多达1000多个品种。不但畅销国内，而且远销数十个国家和地区。双星鞋服人不仅创造了“双星”这个民族品牌，还传承、发展了这个品牌，为民族、为国家做出了贡献。

双星名人“九玖”中老年健步鞋是青岛双星集团专为中老年人设计定制的一款安全健步鞋，上市以来，无论是北京、沈阳，还是武汉、成都、上海、广州都十分受老人欢迎，无论四季常绿的南方，还是四季分明的北方，双星“九玖”健步鞋，春夏秋冬四大系列都能充分满足老人需求。

春天换鞋，就穿双星名人“九玖”中老年健步鞋

4折工厂价直销，仅需168元

买两双再送原价值299元的高档多孔暖被，买到就是赚

专为中老年人设计！防滑、舒适、轻便，穿上真的不想脱下来！

走一走轻便又透气 穿一穿脚感好特舒适 每位中老年人必备健步鞋！

开春换鞋正当时，双星“九玖”中老年健步鞋依然是首选！防滑、轻便、舒适保健，关键是便宜耐穿！

昨天的报道见报后，热线咨询电话一天到晚响个不停，大部分都是去年买过的老客户，大家纷纷表示，双星“九玖”健步鞋，穿上真的不想脱下来！

“穿着真的很防滑，爬山和雨天出门也不怕摔跤了！”

家住荷塘区的李大爷打电话给自己和老伴一人定了一双：“我去年年底在株洲晚报和老伴一人买了一双双星‘九玖’健步鞋冬款的，穿着不仅轻便舒服，关键是很防滑，走在比较滑的路面一点问题都没有，很平稳。前年一次雨天出门，上台阶时不留神摔了一跤，躺在床上一个多月都下不了地，一双防滑性好的鞋对我们来说太重要了！”

双星“九玖”中老年鞋 超轻便！超柔软！超防滑！穿过都说好！！

人到中年后，脚部的肌肉开始退化，韧带弹性下降，会发现自己的脚尺码比过去大1-3个号，身高变矮了，脚却变大了，另外拇指外翻，足弓下塌。鞋挤脚，不透气，穿上就脚疼，鞋子重，不防滑，走路站不稳，动不动就摔跤，这些都是老年人选鞋的难题。

双星“九玖”健步鞋，在鞋型设计上，脚掌处加宽，加高，不挤不压，脚舒服；鞋腰处收紧，支撑脚弓，走路省力；

鞋底采用PU+橡胶特制防滑大底，像

“真的很轻，一点都不夸张，鞋底、鞋垫弹性很强，抬脚走路很轻松！”

同样穿过双星“九玖”健步鞋的孙阿姨打来电话说道：“这个鞋真的很轻，一双鞋都没有我以前穿的鞋的一只重，而且鞋底的弹性非常好，走起路来一点都不费劲，也不磨脚挤脚，我要买两双。”

“专门为我们中老年人定制的价格不贵，同样的质量放到商场里估计得四五百了！”

60多岁的王大爷聊道：像我们这个年纪，要买双合适的鞋真的很难，不是挤脚，就是太笨重，要不就不防滑。去年买过一双双星“九玖”健步鞋，穿了之后确实很舒服，几乎天天都穿着，轻便、防滑、透气，而且关键是还不贵，只要100多一双，这样质量的鞋放到商场里至少要四五百，辛苦几十年了，一定不能再亏待自己的脚了！



本报联合双星厂家举办“中老年健步鞋”特惠读者活动

坚持工厂价一站式直销，原价468元，现直销价只要168元/双，抢到就是赚到！

大家都知道，在商场里质量好一点的健步鞋价格都非常昂贵，动辄几百上千，何况老年人节俭惯了，父母总是舍不得给自己买一双好鞋。在本次特卖会上，双星鞋业作为专注老人鞋生产多年的厂家，坚持将工厂直销价进行到底，超值低价仅168元/双。

本次特卖会上所有健步鞋均是双星厂家直供，所以价格非常便宜，并且质量有保证。除此之外，凡是到场购买两双及以上的消费者，再赠送原价值299元高档多孔保暖被一床。另外，此次特卖会上，女款鞋码从35码~40码，男款从39码~45码，保证能让您选一双适合的鞋。买回去，送父母，表示一份孝心，爱父母就送他们双星九玖中老年健步鞋。



回馈读者，我们帮您砍价 厂家4折直销

原价468元

读者价：**168元**

一次性购买两双再赠送 原价值299元 高档多孔保暖被一床



■咨询热线：**0731-27587612**

■活动地址：**株洲晚报1楼**（株洲市天元区新闻路18号）

■活动时间：**3月31日至4月4日**

（本周五至下周二）9:00至18:00

■乘车路线：您可乘坐T28路、T40路、T61路到株洲日报社站下即到。