

以分销返利为特点的“知识付费”网课模式盛行,法律专家提醒—— 警惕网络传销的多张“面孔”

用不多的钱购买一份网课,或是金融管理的视频教学,或是针对热点问题的音频评论,或是人文社科类的感悟体会,这已经成为很多年轻人的生活习惯。

对于当下“知识付费”的网课模式,大部分求知欲很强的年轻人是认可的。如今微信朋友圈里的扫码邀请好友购买网课的内容越来越多,只要扫描二维码,受邀并邀请其他好友购买,自己就能免费获得网课甚至还能赚取佣金。

对于网络盛行的以分销返利为特点的“知识付费”网课模式,一些法律专家认为,这已经符合了多层次“拉人头”的传销特征,邀请朋友其实就是发展下线。事实上,近年来,一些不法分子以新营销模式、互联网平台等为名,给传销披上各种“新马甲”,但其以高额利润为诱惑骗取公众钱财的本质不会变,传销多张“新面孔”背后依然狰狞。



多级分销引发传销争议

看到有人仅投了50元钱就挣来17万元,当时没有扫码购买网课的王璐有点后悔。让王璐后悔的是今年3月19日在朋友圈疯狂传播的“新世相营销课”事件。

当天上午,一张“新世相营销课”的海报开始在朋友圈刷屏。王璐最早看到的是一位朋友分享的图片,“新世相营销课”题目上方是朋友的微信头像“我已加入新世相营销课,在涨价前邀你一起组队学习”;下方注明“创始人张伟首次亲自授课”“每万人购买涨5元”。

王璐扫码进入到一个微信群,群管理员发布提示:“每邀请一位好友报名营销课程,即得40%现金返现,多邀多得,上不封顶。若您邀请的好友同时邀请了朋友报名,您也可获10%返现,立即到账微信零钱。”

“这才是这门网课被疯传的关键,是能返现而不是课程内容。”王璐告诉记者,她在朋友圈首次看到的邀请海报上注明,原价199.9元,现价19.90元。过了没多长时间,价格就变成了44.9元。

在这次活动中,王璐身边的多位朋友通过邀请好友掏钱加入课程而自己提现获利。由于对活动的合法性存疑,王璐并没有购买和邀请他人。“邀请的朋友越多,返利就越多,这不就是传销吗?”王璐说。

实际上,分销模式通常被认为是制造商通过分销商、代理、经销商将产品辐射至各零售网点,而这一概念并非法律术语,并且在具体经营模式上有多种类型。但在电子商务平台上,尤其是在微商活动中,分销则更多的被理解为发展更多的层级代理以盈利。

值得注意的是,鼓励发展下线、以新增下线数量向介绍人返还利益、有新的购买者后介绍人也能获得利益,这正是法律对于确定传销的相关规定。法律人士表示,按照相关法律规定,涉嫌领导的传销活动人员在30人以上且层级在3级以上,对组织者和领导者应予立案追诉。

电商消费返利实为传销

有的不法分子将目光投向光怪陆离的互联网平台,有的则借助新零售模式、消费资本论等概念打造线下的传销平台。

前不久,石家庄市新华区人民法院对一起涉嫌传销犯罪案件开庭审理。该案件中,传销网络平台线下建立体验馆,以100%返利为噱头,并诱骗吸引大量会员加入,形成层级,积蓄巨大资金池。另外,该传销组织承诺加入会员到指定销售点消费可全部报销,将会员划分为七个等级,每个等级设置购买商品单价限额,鼓励会员发展下线,上层会员可获

下线会员收益的手段,吸引大量公众加入成为会员。只要经老会员介绍入会,即可享受在指定“超市”购物100%报销,虽然想要购买更多的商品,必须推荐5名新人加入,但“购物报销”的噱头还是吸引了众多会员。据悉,这个网络传销平台成立仅1年3个月,合格以上会员已达159万,在涉及全国除西藏外的27个省份成立商务会馆344家、易货仓256家,需求专卖店5409家。

警方查明,传销头目注册了10多家公司参与犯罪活动,这些公司绝大部分系空壳公司,经营模式中

没有任何盈利点,其会员消费100%报销和上层会员提成返利均来源于新加入会员缴纳的购物款及对供应商延迟结算的货款。为了实现对资金的控制,这个平台对会员进行限量限购,最大限度压缩会员提现,对每级会员购买商品单价、数量都作了限制。同时,还设置了实体货币与虚拟货币1:1搭配,将所谓的E币提供给供货商、经销商进行消费,变相拖延企业提现申请。但由于该模式本身没有盈利点,平台各部门又从中赚取提成,所以平台注定是无法维系的。

完善法规警惕网络传销

在偏僻简陋的民宅中,男男女女拥挤生活其中,木板搭建的简易床铺,破败厂房里的“创业课堂”,成员被控制不得自由活动,却又被“洗脑”时而亢奋时而茫然……说起传销,很多人还停留在这样的印象中。事实上,不法分子早已瞄上互联网虚拟空间,线上通过网络、微信搭建平台,线下通过各地代理宣传路演,层层发展会员,有的以“感情牌”和高额回报为诱饵,有的以新经济模式、创业创新为幌子,网络传销层出不穷。

令人迷惑的是,披上“新马甲”的网络传销看起来越来越不像是传销。

近日广州警方摧毁一起特大网络传销犯罪团伙,就曾在人流最密集的网络平台打出巨幕广告,影响颇大。其官网赫然显示“消费等于赚钱/存钱”的口号,网站上还不乏各种“高大上”的宣传:国际论坛、颁奖仪式、慈善、培训、战略合作……

但是,网络传销只是将传销行为转移到网络这个虚拟空间,本质和核心没有改变,其行为都是以推销商品、提供服务等经营活动为名,要求参加者以缴纳费用或者购买商品、服务等方式获得加入资格;在组织上有一定层级;计酬上是以直接或者间接发展人员的数量作为返利依据;本质上则是骗取他人财物。

目前,在互联网营销中,诸多公司都通过互联网分享获得粉丝、利润,包括“知识付费”、多级分销等在内的多种营销新手段的出现,也在对现行法律法规提出挑战。值得注意的是,传销与互联网联手,产生了许多不同于传统法律规范的特点,而现行立法对网络传销等新型传销形式没有给予明确的界定,工商等主管部门也缺乏有效的查处手段。

据了解,传统传销以介绍职业、招聘兼职、从事新型项目经营、低成

本创业等为名,以面对面集中授课“洗脑”的形式诱导他人参与;或者以所谓合法公司为掩护,通过发展加盟商按层级收取加盟费吸引他人参与。网络传销则以互联网站和电子商务网站为载体,极力美化公司形象,鼓吹预期收益,并通过一定方式展示已经参与人员的姓名、业绩、奖励、分红等情况,刺激他人加入。

今年5月15日是第九个全国公安机关打击和防范经济犯罪宣传日,网络传销是其中重要的一项防范内容,并且近年来网络传销活动往往呈现出与金融欺诈交织的复合型违法犯罪活动,涉众面巨大,对国家政治安全和社会稳定带来极大危害。

法律人士建议,应尽快修改完善相关法律法规,通过立法规范第三方平台和电商,规范电子商务经营主体的经营行为,从而对网络传销犯罪实现早打严打。(据新华网)