

全国首个直播带货合同示范文本——

《北京市网络直播带货平台服务合同(示范文本)(试行)》发布

本报讯 据北京市市场监管局消息,近日,北京市市场监管局正式发布《北京市网络直播带货平台服务合同(示范文本)(试行)》。该文本系全国首个专门针对直播带货平台经营者与直播间运营者之间的服务合同示范文本,旨在厘清双方权责,推动行业规范化发展。

出台背景:

填补第三方商品推广监管空白

近年来,网络直播迅速兴起,越来越多的消费者选择通过观看网络直播下单购物。目前,在直播间通过推荐、引导消费者购买第三方商品或服务的带货经营行为中,仍存在部分运营者主体资格认定不清、责任界定不明确;运营者的直播账号、直播内容知识产权归属模糊等问题,且没有相应的规定予以规范,给监管部门的管理和消费者合法权益保护带来诸多挑战。为此,该局在全国率先通过制定直播平台和直播带货直播间运营者之间的合同示范文本,来规范和引导直

播带货行为,推动矛盾纠纷源头预防。

五大核心特点:

聚焦行业痛点

一是约定持照经营,促进行业发展。通过合同约定的方式,引导直播间运营者持照经营,有利于合规管理、纳税管理、纠纷解决等工作,促进行业的健康发展。

二是约定信息公示,推动诚信经营。合同约定直播间运营者公示自身经营信息、商品实际销售者信息、人工智能应用标识等,敦促直播间运营者诚信开展经营活动。

三是约定账号变更,保障经营稳定。合同约定直播间运营者在具备一定条件下,可以向平台经营者申请变更直播账号注册人的实名认证主体信息,有利于直播间的持续运营,维护交易的稳定性及相关责任的承担。

四是约定知识产权归属,维护经营者权益。合同约定直播带货过程中产生的音视频等内容的知识产权,归直播间

运营者所有,同时约定平台经营者有权在平台内免费使用,对双方的权益均有保障。

五是约定消保责任,保护消费者权益。直播带货平台和直播间运营者都是交易环节的重要参与者,因此也专门设置消费者权益保护条款,明确相关责任,最大限度保护消费者合法权益。

专家评价:

填补空白,创新突破

对外经贸大学法学院黄勇教授:“该文本首次在示范合同文本中界定‘直播带货’等概念,明确了直播带货业态的基本形式,是通过直播向观众展示、讲解第三方提供的商品或服务,并引导观众在线购买的经营行为。同时,倡导开展经营活动要取得营业执照,是一项重大创新举措,为主体资格模糊、责任交叉等可能导致的争议提供事前解决方案,为行业合规发展提供示范,也为相关监管进一步完善奠定坚实基础。”

电商“链接”四海“买全球、卖全球”“渠道链”

创新蝶变助力全球贸易高效便捷

经济动脉,畅通为要。《稳定畅通供应链》系列报道这一集聚“渠道链”。跨境电商是近年来最具活力的外贸新业态之一,如今,这一渠道正在重塑全球供应链体系,让越来越多的中小企业直接站上国际贸易的舞台。

跨境电商一件代发+前置海外仓配送,海外消费者也可以享受到“中国速度”。目前,我国建设海外仓超过2500个,这让本土发货成为现实,海外消费者退换货也更加方便。“卖全球”的潜力有多大?看看这些包裹里装的是啥就知道了。衣服鞋包首饰占了最大头(27.3%),紧随其后的是手机等电子产品(14.4%)和家居家纺用品(12.4%)。

数字经济的浪潮,跨境物流的桥梁,让成千上万的中小企业站上国际舞台的“C位”。截至目前,我国跨境电商主体已超12万家,从中心城市、省会城市向二三线城市延伸。165个跨境电子商务综合试验区带动作用明显,实现31个省区市全覆盖。

2024年,我国跨境电商全年进出口总额约2.71万亿元,同比增长14%。从2020年的1.69万亿元到2024年的2.71万亿元,4年间,我国跨境电商进出口规模实现万亿级增长。

电商“链接”四海,世界“触屏”可及。“渠道链”创新蝶变,助力全球贸易高效便捷。

近年来,跨境电商利用前置海外仓、人工智能等新技术,不断刷新海外消费者的购物体验。接下来,我们一起跟随记者的镜头,看中国制造如何通过跨境电商走向全球。

在德国柏林,一台来自中国的割草机即将到达消费者的手中,客户从下单到收货只用了两天的时间。之所

以效率这么快,离不开中国跨境电商的海外仓,这个海外仓位于德国杜伊斯堡,面积15000平方米、能仓储20000立方米的货物,每天有2000单货物从这里发出。

浙江杭州某物流企业总经理陈君云称:“我们目前在欧洲的荷兰、德国、英国,在美洲像美国、墨西哥,包括东南亚、越南都有自营仓库。以前中国的小包裹出去,快则一个星期,慢的话可能要一个月以上。现在通过海外仓,大大提高产品的竞争优势,因为消费者可以快速收到想要的产品。”

陈君云称:“如果有消费者退货,我们可以给电商企业提供接收退货的配套服务。因为退货不是代表商品品质有问题,也许只是不喜欢。我们就可以通过帮电商企业分拣,退货之后区分出来哪些是可以二次销售的,这样可以节约很多成本。”

在位于宁波市北仑区的一个约800平方米的仓库看到,这里连接这家物流企业的海外仓与跨境电商生产企业。每天都有来自周边省市数千件货物聚集到这里,然后经过开箱检验、分拣、堆垛等流程,大约两天后再装上集装箱运往码头,发往海外。目前这里停放的货物,大到汽车配件,小到手工艺品,种类繁多,不过无论货物大小,他们在物流端的每一步都在发货企业的掌握中。

在杭州市上城区钱塘智慧城,一件中国商品是如何通过跨境电商走到海外市场?在这里能够找到答案。这5平方公里的范围内已集聚跨境电商相关企业600多家,涵盖电商平台、直播、运营、金融、物流、技术等多个服务矩阵,串起覆盖跨境电商全产业链的服务渠道链。

对一些跨境电商新手来说,选择

卖什么是第一步。在全球跨境电商创新服务中心,笔者见到了刚入行仅一年的朱旭,此前他在选品方面费时费力,而今天他很快就选中了一套智能猫砂盆。

现在通过跨境电商全球选品中心,选出来更专业的一些东西,更符合欧洲大陆或者英国市场。

这个由杭州跨境电商综合试验区联合电商平台搭建的选品中心,汇集了覆盖数码、家居、美妆等多个产业的1200多种产品。通过线上和线下服务,完成产业带和卖家对接。

跨境电商产品如何快速被海外消费者知晓?跨境电商直播成为突破时空阻隔的利器。就在选品中心的隔壁楼,杭州的这家直播公司借助在华留学生的语言和文化优势,让他们成为沟通中国产品和海外客户的桥梁。

跨境电商主播齐白瑞称:“因为我可以交流,还有我非常感兴趣,介绍很多中国好产品。”

在这里和齐白瑞一样的海外主播有20多名。成立四年多来,这支团队已累计完成超3000场跨境直播,服务客户超500家。从美妆、家居到新能源汽车、光伏组件,销售市场不断深耕,与此同时,主播还从直播间走到生产线,创新带货方式。

在主播之外,科技也在为跨境电商的营销赋能。园区里的这家企业利用大数据等技术,仅凭借客户提供的两张服装图片,5分钟内就能生成一条模特身穿这件衣服走秀的视频。

人工智能技术不但减少了运营成本,也在助推中小商家提高品牌议价能力。

(央视网)

阿里巴巴构建更加完整的大消费服务体系

本报讯 李芃达 前不久,阿里巴巴集团宣布,饿了么、飞猪合并入阿里中国电商事业群。饿了么、飞猪继续保持公司化管理模式,业务决策执行上与中国电商事业群集中目标,统一作战。

“此次调整体现了阿里巴巴对内部资源整合和优化的重视,能够更好地协调各业务板块之间的资源分配和战略执行,提高决策效率和执行力。”盘古智库高级研究员江瀚认为,保持饿了么、飞猪的公司化管理模式,能够在业务决策上保持一定的灵活性和自主性,以适应不同业务的特点和发展需求。

阿里巴巴集团CEO吴泳铭介绍,飞猪、饿了么、淘天合并后将发挥各自优势,构建更加完整的大消费服务体系。特别是即时零售领域,淘宝闪购与饿了么将加强协同,全面打通各项资源。

行业人士分析,过去两个月,淘宝闪购协同各方展现出的业务潜力,促使阿里进一步坚定了加大投入、整合资源的决心。此次调整,是为了给消费者提供更多优惠与便利,也为品牌及商家探索新的商业模式和生意增长创造更大空间。

自5月上线以来,淘宝闪购日订单量已突破8000万。在高速增长过程中,淘宝闪购保持高质量的履约水平,订单准时率达97%。

淘宝闪购与饿了么一起,描绘出阿里即时零售新蓝图,让基于淘宝天猫的闪购业务形成了新商业模式,也给平台上的品牌商家带来了新的业务增长。

江瀚表示,一方面,饿了么可以借助淘天的流量优势,拓展用户群体,提升市场份额;另一方面,淘天也可以通过饿了么的即时配送服务,为用户提供更便捷的购物体验,促进电商平台的交易增长。同时,飞猪加入电商事业群后,可以借助淘天的庞大用户基础和电商运营经验,拓展旅游产品的销售渠道,丰富平台的服务生态,实现电商与旅游业务的相互促进。

今年直播电商市场规模或将突破4.5万亿元

本报讯 近几年,直播电商行业高速增长,目前直播电商的用户规模已经突破了6亿,2025年市场规模预计将突破4.5万亿元。报告显示,短视频直播生态孕育和催生了174个新职业。

在云南大理的宾川县电商直播间,当地特色农产品紫皮独头蒜火热售卖。五年前,独头蒜一度面临滞销的困境,宾川县95后姑娘晏林英通过电商直播打破了这一困局。

目前,她的电商团队从最初的“单人作战”发展为一个包含8名主播、4名客服、2名运营,以及仓储、采购、品控等多个岗位在内的专业化团队,共计约30人。而在销售端,由于每天发货量高达100吨左右,仅分拣、打包、装车等环节每天就能带动150到200人就业。

在数以万计的直播间背后,是由电商平台、直播基地、供应链、云仓、产业带等共同构成的完整产业生态。它催生了主播、助播、选品师、运营、场控、脚本策划、内容制作、投流师等众多新职业。从一个直播间,到一条产业链,再到一个生态系统,直播电商正在成为撬动乡村产业升级的新引擎,也成为稳就业、促创业的重要力量!

(央视财经)