

网络消费

电商海外购靠不靠谱

□ 丁宁

如今,各大电商都在推广“海外购”。那么,这些电商海外购到底靠不靠谱呢?本期电商调查我来跟大家议议。

京东商城:第三方店铺主打

对于京东商城来说,所谓海外购是其近期主打的海外购物频道。根据京东商城官方描述来看,海外购首先可以做到“正品保障”。“是我们网罗海外优质商品,让您在家轻点鼠标,就能找到心仪的的商品。”其次,则是航空运输,商品经过包装、运输之后,在2至3周内到达中国。接下来,则是国内转运,通过国内配送环节,商品送到用户所在城市。最后,就是等待收货,配送小哥将商品最终送到用户手中。

根据笔者调查体验来看,京东商城的部分“海外购”商品其实并没有那么复杂。很多商品都是提前在海外进行大量采购,等待消费者下单之后,直接从国内发货。这样一来,消费者便可以最大程度地节省等待物流的时间。但不得不说的是,“海外购”一旦缺少海外物流环节,也就多多少少存在着是否为正品的疑问。当然更为重要的是,京东商城的海外购频道目前仍以第三方店铺作为主打。再加上以上电商的第三方店铺确实有过售假先例,所以消费者在购物时心里就更加没底了。

因此,笔者建议,消费者在购物前尽量掌握辨别真伪的常识,并尽量选择好评率在90%以上的商品。除此之外,消费者在下单时,尽量不要选择在线支付,而应该选择货到付款。这样一来,第三方店铺就不会选择“四通一达”的第三方物流,而是选择京东快递进行发货。消费者在收货时便可更加从容地验货,一旦发现问题还能有京东快递员帮忙作证,拨打京东官方的400电话即可更快速解决消费纠纷。

苏宁易购:香港旗舰店领军

与京东商城有所不同,苏宁易购的海外购频道主要以香港旗舰店作为当家主打,所以在正品方面更加值得放心。根据官方描述来看,苏宁海外购目前拥有来自美国、英国、德国、荷兰、日本、韩国、香港、澳门等多个国家和地区的畅销品牌,商品丰富、种类齐全。更为重要的是,由于香港旗舰店直属于苏宁易购,所以在免运费方面仍是单笔订单满48元包邮,对于想要尝鲜海外购的消费者来说,并没有太大经济负担。不过需要注意的是,苏宁易购香港旗舰店的商品并不支持货到付款和门店自提,下单时只能选择在线支付。另外,下单时还需填写身份证件+全名,否则将无法正常下单。而之所以需要身份证件信息,实际上是保税发货的硬性要求。消费者必须提供身份证件号码进行入境申报,否则将无法顺利完成发货。此外,单笔订单多件商品总额不能超过1000元,否则就需要分开下单,并需提供不同身份证件号码及收货信息,保修则以苏宁易购提供的发票作为凭证。

而根据笔者调查体验来看,苏宁易购香港旗舰店最大的问题是发货缓慢、物流低效。很多消费者在下单之后,经常十多天后仍未能收到货,相比淘宝集市中的香港海外购显然要低效很多,部分订单还会出现分拆多个包裹并先后到货的现象,从而让消费者很担心是否为货物中途丢失或发货数量不对。促销方面,如果消费者微信关注“苏宁海外购”公众账号,回复“香港”,则可领取新人5元现金券。

另外需要特别说明的是,苏宁易购海外购频道也有第三方店铺的商品加入其中。根据来源来看,同样是提前在海外进行大量采购,等待消费者下单之后,直接从国内发货。相比苏宁易购香港旗舰店来说,这些海外购的第三方店铺成交量极低,部分商品甚至连用户评价都没有。所以仅从用户评价环节很难辨别真伪,消费者在第三方店铺购买海外购商品之前,仍需尽量掌握辨别真伪常识才行。

亚马逊:美国亚马逊做后盾

作为国内主流电商中的唯一海外电商,亚马逊中国的“海外购”店铺早在去年11月11日便开始全面试运行,并开启中文海淘。亚马逊美国、德国、西班牙、法国、英国和意大利六个站点将陆续开通直邮中国服务。根据官方介绍,目前亚马逊海外购的特点是:100%来自美国亚马逊,美国亚马逊商品登陆亚马逊中国无需代购及转运环节。优质商品精选推荐,精选美国亚马逊热销商品,为消费者推荐高性价比、高品质的海外商品,商品价格则与美国亚马逊网站一致。并采用国际物流海外直邮,美国亚马逊直接发货,配送物流稳定可靠,两周左右即可送达,部分商品3个工作日内即可达。全中文购物体验,一扫语言障碍,全中文页面将帮助用户快速、轻松地完成下单流程。更有中国本地客服团队为用户提供全面、专业的问题解答和售后服务。

至于代收关税则可轻松缴纳,并采用多退少不补原则。具体来说,如关税实际金额与代收金额不符,多收金额将退还至用户的海外购账户,少收部分则无需用户补交。唯一需要注意的就是需要提供身份证件信息,否则将无法进行个人物品入境申报。此外,消费者在点击“立即购买”之后,还需登录或注册亚马逊美国账户,收货地址也需要写成英文才行。

而根据笔者调查体验来看,亚马逊海外购频道其实还有“进口直采”。说得直白点,其实就是提前在海外进行大量采购,等待消费者下单之后,直接在国内进行发货。并且这些海外购商品同样是亚马逊自营,所以同样可以实现100%正品承诺。此外,由于是亚马逊中国发货,所以包邮门槛则是订单满99元即可。对于想要尝鲜海外购的消费者来说,同样不会构成太大经济负担,且还可与非进口自营商品共同“凑单”,实现订单满99元包邮服务。

e流行

互联网掀无人车热

美好未来尚需等待

□ 本报记者 王荣

只要向导航系统输入目的地,汽车即可自动行驶,这或许可以免去考驾驶执照。

愚人节前夕,在深圳的2015年IT领袖峰会上,百度CEO李彦宏在接受采访时透露,百度无人汽车将在今年内推出。其实互联网公司造汽车已不是什么新鲜事儿,谷歌、微软、阿里等均已表态。

事实上,现阶段无人车还处于研发阶段,安全性和监管难题是阻碍无人驾驶技术应用的最大瓶颈。不过,互联网的介入无疑将加快无人车的发展。

未来很美

未来,人们将经常遇到以下场景:汽车驾驶侧没有驾驶员,但只要输入目的地,就可以调整车内座椅躺着睡觉。如果道路一侧的行人挥手示意想等待,让汽车先过,无人驾驶汽车的传感器便能感知和识别,并在检查交通状况后继续行驶。

无人驾驶的终极目的是终结因道路事故酿成的惨剧——由于司机过失而酿成的事故,约占事故总数的90%。而研究人员将会把车辆控制权移交给电脑,因为电脑不会因为收发短信而分心,也不会在方向盘后面打瞌睡或酒驾。

解放驾驶者的双手,可以使得驾驶者投入到其他更感兴趣的事情,如工作、娱乐、社交等。据测算,无人驾驶技术可节省每周平均8小时驾驶时间。在这一趋势带动下,汽车将由“从A地运到B地”的代步工具转向“上网+娱乐”的移动智能终端,车联网、车载APP等互联网功能得到强化。因此,互联网公司及传统汽车制造巨头,都在积极努力备战“无人驾驶”。

百度显然更为着急,李彦宏在接受采访时透露,百度无人汽车将在今年内推出。据了解,百度无人汽车将具备雷达、相机、全球卫星导航等电子设施,并安装同步传感器。车主只要向导航系统输入目的地,汽车即可自动行驶,前往目的地。在行驶过程中,汽车会通过传感设备上传路况信息,在大量数据基础上进行实时定位分析,从而判断行驶方向和速度。

李彦宏表示,百度会与第三方汽车厂商合作,百度方面并不负责硬件。至于与哪几家汽车厂商合作,他并未透露。



IC图片

数百万公里。

谷歌无人驾驶项目负责人克里斯·厄姆森3月初强调,谷歌无人驾驶汽车计划在五年之内商用。厄姆森表示,虽然市面上的一些驾驶辅助技术能减少交通事故,但只有完全自动驾驶技术,才能真正解决驾驶安全隐患。

百度显然更为着急,李彦宏在接受采访时透露,百度无人汽车将在今年内推出。据了解,百度无人汽车将具备雷达、相机、全球卫星导航等电子设施,并安装同步传感器。车主只要向导航系统输入目的地,汽车即可自动行驶,前往目的地。在行驶过程中,汽车会通过传感设备上传路况信息,在大量数据基础上进行实时定位分析,从而判断行驶方向和速度。

李彦宏表示,百度会与第三方汽车厂商合作,百度方面并不负责硬件。至于与哪几家汽车厂商合作,他并未透露。

分析人士指出,谷歌的无人车主要用于执行任务或运输货物,希望彻底取消驾驶者,类似于今后的无人驾驶公交车、卡车。而百度的无人车更偏向于辅助驾驶,仍需人来配合。目前像沃尔沃、奔驰等车企也在研发自动驾驶技术,其自动驾驶技术的出发点与百度类似,倾向于辅助驾驶。

现实骨感

虽然现阶段汽车无人驾驶在技术上已实现,但面对复杂的交通状况,距离实际应用依然遥远,安全性和监管难题是阻碍无人驾驶技术应用的最大瓶颈。

要实现自动驾驶或无人驾驶,必须高度依赖移动互联技术和计算机技术,汽车和互联网融合是大势所趋。中国汽车工业协会秘书长董扬认为,在相关技术应用到汽车上之前,所有能想到的安全问题都必

须解决。

无人驾驶在法律监管层面仍属空白。工信部部长苗圩认为,完全可以实现无人驾驶的这个智能汽车目标,但什么时间能实现,还有很多困难要克服,包括法律上的,比如(无人驾驶汽车)一旦撞到人以后,是追究生产这台车企业的责任还是车主的责任,在法律上还要研究这个问题。

分析认为,无人驾驶需相关法律的监管主体实现由人到车的转变,而这在现行法规中很难找到参照。董扬表示,只有当道路上的每一辆车都是无人驾驶模式,监管才可行。

虽然百度和谷歌给出了无人驾驶汽车的推出时间表,但特斯拉CEO埃隆·马斯克更为审慎。他说,如果技术成型的话,无人驾驶车大规模生产可能在五年之后出现,但获取社会主流接受还需要时间,比如来自政府法规和政策的支持。另外,还需有监管来保证无人驾驶车的安全性,从而监

管批准来说,可能还需更长时间。

辅助驾驶可期

一家名为Mobileye的公司(代码MELY)以“基于车载摄像系统的高级汽车驾驶员辅助系统(ADAS)”,最近成为汽车领域的明星。

与谷歌真正意义上的无人驾驶技术不同的是,Mobileye是利用相对较少的摄像头和电脑设备,实现为驾驶员提供辅助操作功能的“半无人驾驶”,且仅能处理在高速公路单行道驾驶、加速或应对信号灯,因而在成本上相比谷歌无人驾驶汽车低廉更多,也更契合目前汽车厂商的开发路线。

目前,通用、本田、宝马都是公司的主要客户,占到公司营业收入比的29%、25%、15%。而在3月初,全球领先汽车零部件供应商法雷奥与Mobileye共同签署合作协议,旨在以法雷奥在驾驶辅助传感器方面的领先地位,联合Mobileye旗下EyeQ系列芯片及其特有算法,共同开发适合未来市场的自动驾驶解决方案。

Mobileye预测到今年3月,产品能安装在全球330万辆交通工具上。到今年年底,可以安装18家汽车厂商生产的160种不同的汽车型号上。从公司财务情况看,过去三个会计年度中,总收入分别为1920万美元、4030万美元、8120万美元,增长率都在100%以上。并在2012年实现利润上盈亏平衡。

这意味着,高级智能辅助驾驶正加速在市场应用,而这也是完全自动驾驶的前奏。一步到位实现无人驾驶可能性不大,但随着高级智能辅助驾驶的持续强化,逐步由“辅助驾驶”转向“主动控制”,将具有更高技术成熟度和市场认可度。

“互联网的介入无疑将加快无人车的发展。”分析人士指出,互联网会改造汽车产业的各个环节,包括制造、产品、后市场等,但互联网汽车产品很大程度上将由海外巨头主导,互联网汽车服务和应用会依中国国情而具备中国特色和投资机会。

互联新视界

京东上线股权众筹

□ 本报记者 张莉

京东入场股权众筹

曾起步于草根的股权众筹行业,如今终于迎来大佬级别的竞争。3月31日,名为“东家”的京东股权众筹正式上线,引发市场高度关注。据京东金融股权众筹项目负责人金麟介绍,京东股权众筹将采取“领投加跟投”模式,其中跟投门槛被大大提高至数十万元资产以上。

不少业内人士认为,随着京东的加入,今年股权众筹行业参与热度将出现升温趋势。与此同时,市场也会面临一轮洗牌,大平台会否在市场空间和创投项目上,挤压小平台生存空间,值得观察。此外,阿里、腾讯也被预期逐步加入股权众筹,预计后续将为市场上的垄断者,不少硬件创业团队已把京东众筹当作是最大流量入口和销售渠道。而此番京东上线股权众筹也给硬件创业一个更好的理由

大佬刮起创客风潮

留在京东平台上。数据显示,京东众筹上线不到一天,就吸引2万人次参与与注册。

而在投后管理方面,京东众筹也采取了相对严格的措施,比如针对众筹完成募资但最终失败的企业,京东投后管理团队将审查企业失败原因及是否侵害跟投人利益;要求募资成功后的企业每年披露一次财务报告,重大经营和战略事项;领投人每季度要披露一次跟踪报告;对于部分特殊的创业项目,需提供实时数据检测等。据京东众筹方面提供的数据显示,截至3月中旬,京东众筹总筹资额已达2.39亿元,项目筹资成功率超过90%,其中筹资百万元级项目超52个,千万元级项目已有6个。

全民掀起众筹潮

伴随京东的加入,不少草根平台

生存压力陡然增加。业内担忧,大佬级别的京东入场可能会引发行业新一轮洗牌,而后续如果再加上具备流量和人口绝对优势的阿里、腾讯等巨头参与,可能会挤压现有草根股权众筹平台的生存空间,令行业竞争趋于激烈。

不过,在不少平台看来,目前京东入场对股权众筹行业的“普世意义”大于“竞争意义”。天使投资人石俊认为,京东的出现可能在短期内激活参与股权众筹人数。根据她的估算,截至目前,在全国大概有1万人左右在参与早期项目股权众筹,如果京东通过大投入、大广告推广股权众筹,将会带动上述数字变成10万人甚至100万人。

石俊同时指出,当股权众筹用户达到一定量级之后,就会出现分流。比如当前投资机构巨头有红杉、IDG,本土机构有达晨创投、德迅、创

东方、信天资本,这些机构同时存在,但却没有形成所谓的真正巨头。“由于早期的创业项目非标准化,所以允许多家投资机构并存,因此股权众筹也可以并存,只要团队有非常强的寻找项目能力,小平台也还是有非常多的优势。”

毋庸置疑的是,京东加入股权众筹更是掀起一股创客风潮。据融360金融搜索平台发布的《中国互联网众筹2014年度报告》显示,股权众筹市场正在快速升温。报告显示,2014年中国众筹募资总额累计超9亿元,其中四季度超4.5亿元。此外,“开展股权众筹试点”首次被写入《政府工作报告》。业内预测,作为互联网新兴的融资业态,今年股权众筹在资金筹集上正呈现出井喷之势。此外,这个快速升温发展的股权众筹行业,也将会有越来越多大佬进场参与瓜分这块庞大的市场蛋糕。

互联网金融

牛市当道

P2P平台投资者流失

□ 本报记者 姚轩杰

凡事都有两面性。在受到股市分流冲击的同时,部分P2P平台开始上线配资产品。据不完全统计,国内目前已有多家做股票配资的P2P平台。在股市行情狂热时,部分P2P平台在几日之内便可完成上亿元的交易量。

所谓股票配资,是指配资公司在投资者原有资金基础上,按照一定比例提供资金给投资者使用,目前行业普遍按照1:5倍至1:10倍的比例配资,比方投资者A账户中有50万元,配资公司就会提供250万元到500万元资金给投资者操作。

一位有开展该项业务的网贷平台负责人分析称,股票配资与传统

股票配资业务的区别是,P2P配资业务的所有流程均在网络上进行,包括用户注册、签署电子合同、支付手续费、借款利息等。打破了地域局限性,可以面向更多配资人。此外,多倍杠杆理论上也能为一些具有良好盈利能力的风险控制能力,但受制于自身资金量较小的投资者,得以充分发挥其操盘能力和盈利能力。

对于P2P平台而言,上线配资业务具有较大诱惑。一位P2P业内人士告诉记者,目前市场资金需求没有年前紧张,不少平台难以找到合适的项目。配资刚好填补了项目季节性淡季的空缺。此外,部分平台上线配资业

务的另一个重要原因是,目前不少平台不良率持续走高,相较于其他项目,配资项目风险相对可控。

网贷之家研究员马骏表示,目前各家平台的配资业务均要求投资人在线提供的系统上进行操作,以便进行账户管理,同时通过设定补仓线与清仓线,以防止股市大幅波动带来的冲击。

尽管如此,在股票配资带来更大收益的同时,也不可避免地放大了风险,让配资人所承受的风险放大了数倍。去年5月,专门开展股票配资业务的平台“股民贷”已跑路。目前P2P网贷平台的相关监管细则还未出台,而股票配资业务处于灰色地带,政策风

险不容忽视。银率网金融研究中心分析师吴静森表示,股票融资业务本质上是一种类贷款业务,P2P网贷平台在技术条件不成熟或者盲目扩张下,容易引发经营性和流动性风险。

另有业内人士指出,自去年下半年以来,互联网理财的边缘产品开始进入大众视野,进入互联网理财平台,尤其是近期引起广泛关注的消费金融、供应链金融、股票配资,与居民消费、实体经济、资本市场紧密联系,可能形成2015年的行业主要增长点。同时也该警惕,互联网理财平台与多元化资产对接背后的风险。