

2023 双十一开打：“低价”横行



一年一度的双十一即将到来,各大平台纷纷蓄势待发。10月19日,京东召开双十一发布会,宣布今年京东双十一于10月23日晚8时正式开启。据介绍,今年京东双十一以“真便宜”为核心词,不仅有海量便宜好物“现货开卖”,对超8亿商品全程价保;更有京东百亿补贴频道重磅加码,商品数量达到6·18时候的2倍,从而打响了各平台以“低价”为双十一核心卖点的“第一枪”。

紧接着,10月20日,天猫举行双十一新闻发布会。天猫今年的双十一也聚焦在低价上。天猫方面宣布双十一于10月24日晚8时启动。据介绍,今年天猫在跨店满减基础上,首次大规模推出官方直降、立减,预计将有超过8000万热销商品降至全年最低价。

此外,近日抖音、快手等平台也有动作。快手于10月18日启动双十一大促预售,“快手商城”tab页面在APP端同步上线。10月20日,“抖音商城双11好物节”大促活动正式开启。活动期间,平台将推出官方立减,单品价格直降15%起。“消费者追求性价比,所以电商平台做出对应调整,这无可厚非。”在接受记者采访时,浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林指出,从大的趋势来看,今年的消费趋势将是“实用主义”,过去的“消费主义”将逐渐淡化,“实用主义”将是今年的主题。

京东玩法升级

记者了解到,今年京东双十一于10月23日晚8时正式开启。不同于往年预售先行,今年京东平台上不仅有预售,更有海量好物“现货开售”,还包含超8亿商品全程价保。

“‘现货开售’和8亿商品价保都在解决消费者的网购痛点,保护了消费者的权益。”在京东双十一发布会上,中消协中国消费者杂志社刘福林表示。

同时,为更好地满足消费者对极致性价比的需求,今年京东双十一还推出了一系列优惠政策,包括提供跨店每满299元减50元福利,还可叠加20元补贴。这也就意味着,消费者能够买到的低价商品将更加多元。

此外,参与京东百亿补贴的商品较今年6·18实现2倍提升,9.9元包邮,秒杀频道的低价商品数量也大幅扩容。更有超5亿件新品上线京东双十一,覆盖3C数码、家电家居、食品家清、服饰美妆等全品类。

除了10月23日当晚的“现货开售”与“超级秒杀日”,京东后续还将陆续开启“百亿补贴日”“京东9.9包邮日”、PLUS DAY、“巅峰28小时”等多项活动,打出一套“低价策略”组合拳。

京东零售CEO辛利军表示,一直以来,京东推崇的低价,不是靠以次充好、缺斤少两、偷奸耍滑,换来的“假低价”;而是靠诚信经营,依靠规模效应和技术驱动供应链持续创新,所实现的“真低价”。

低价成为主旋律

无独有偶,除京东之外,“低价”似乎成为了各个平台今年备战双十一的关键词。

10月20日,天猫方面宣布,2023天猫双十一于10月24日晚8时开启。今年天猫在跨店满300减50的基础上,首次大规模推出官方直降,预计将有超过8000万商品降至全年低价,消费者认准“闪电标”就能快速买到优惠商品。此外,淘宝上所有百亿补贴商品承诺“买贵必赔”。

据媒体援引接近海天集团的行业人士透露,今年双十一淘宝将新增两类商品,一是保证同时段所有电商平台最低价的“全网低价”类商品,二是无需跨店凑单且单品价格直降15%以上的“官方立减”类商品。淘宝百亿补贴也将同步推出“买贵必赔”服务。淘宝直播还将联合20多位淘宝主播和100多家超级大牌,狂撒超过10亿的红包福利。

与此同时,“抖音商城双11好物节”大促活动于10月20日正式开启。据介绍,今年抖音双十一大促将持续23天,至11月11日结束。活动期间,平台将推出官方立减,单品价格直降15%起。在生鲜、食品饮料、宠物用品等品类,购买含有“送货上门”标识的商品,可享受送货上门、不上门必赔的服务。在美妆、个护家清等品类,部分商品将上线24小时内发货的服务承诺。

10月18日,快手电商双十一大促启动预售,“快手商城”tab页面在APP端同步上线。预售期内,用户支付定金可享受尾款支付最高8.5折的优惠权益。随预售启动,快手电商与中国太保产险合作的“正品险”项目同步全量上线大牌大补频道,保障消费者的正品权益,累计赔偿额度为1000万元。

不过,尽管各大平台铆足了劲拼低价,从消费者的预期而言仍有待商榷,多位消费者在接受记者采访时表示,对今年双十一的热情不足。

“感觉现在各个平台只有卷低价才能吸引到消费者。”在接受采访时,有消费者表示,“购物节实在是太多了,几乎每个月都有,如果不是价格真的实惠的话我是不会去买的,之前6·18囤的东西都还没用完。”

“当前消费者更加务实,更加不喜欢虚的东西,消费也更加理性。”盘和林直言道,“今年电商竞争会异常激烈,因为国内电商平台竞争也进入存量博弈阶段,市场用户增量已经不多,所以各大平台除了争夺用户之外,也要努力提高单个用户的消费额度,激活消费需求。”

面对当前各家平台征战双十一,盘和林向记者指出,从竞争格局来看,具备更高性价比的电商平台将获得优势。“这里的性价比不是低价低质,而是同样价格更好性能,比如同一品牌同一商品在不同平台拥有不同定价,而拿到最低定价的电商平台胜出,又或者产品口味迎合了大众消费者的喜好,选品能力更强的电商平台将获得优势。”

本报综合消息

近日,“1元拍下奔驰进口轿车却遭毁约”的报道,登上多个平台热搜。

湖南长沙的张先生,以1元的起拍价,拍下了一辆市场估价约12万元的进口奔驰二手车。然而拍卖公司却以价格不符合委托方心理预期为由,要求张先生撤销拍卖,并表示只能按照拍卖价格的5%赔付,也就是5分钱。

不少网友对此提出质疑,设置这种脱离市场行情的起拍价合理吗?拍卖价格不符合委托方的心理预期就能撤销吗?如果真以低价竞拍到高价物,消费者有多大把握能最终成交?

1元拍下进口奔驰遭毁约

1元拍下进口奔驰遭毁约

据湖南广电公共频道报道,10月18日,平素喜爱网购的张先生,在阿里拍卖平台以1元钱的起拍价,拍下原装进口奔驰一辆。该车辆为“原装进口的奔驰车”,车龄11年,里程数6.8万公里,拍卖公司评估价为12.5万元。

张先生说,拍下奔驰车半小时后,就接到拍卖公司武汉鑫车有料科技有限公司(下称武汉鑫车)工作人员的电话,说拍卖出错了,需要撤销,并赔偿成交价5%的违约金,“就赔我5分钱”。

对于这样的赔偿方案,张先生表示不能接受,对方则解释称:“这里拍的是参与拍卖的资格,而不是已经买下车,并且拍卖需要双方确认。”

张先生认为,合同中未提到需要双方确认,希望对方履行义务,之后会咨询律师,有必要的話也会拿起法律武器维权。

拍卖方的工作人员在接受采访时表示,这笔拍卖订单要做违约毁拍处理,因为车主违约认为价格不能接受。“违约赔偿平台规定的是拍卖价格的百分之五,最低赔偿300元。”

拍卖方:价格未达到委托方心理价位

记者10月21日下午致电武汉鑫车公司,一名接线人员回应称:“我们只是一家拍卖公司,车辆属于委托方(车辆实际拥有人)而非是拍卖公司所有,因此并不是我们不愿意卖,而是价格没有达到委托方的心理价位。”

接线人员表示,在得知张先生诉求后,拍卖公司作为中间人,已在积极进行三方协调,“我们目前已初步和委托方达成一致,应该在下周会进行公开的回应。”至于达成了怎样的协议,张先生是否能以起拍价开走这辆奔驰轿车,这名工作人员表示目前还不便对外透露。

记者随后致电电易平台“阿里拍卖”,一位接线人员表示:“已有专人对此事进行跟进,双方还在协商之中,平台将按照要求和协议精神对纠纷解决进行监督处理。”

豪车1元起拍不鲜见

记者在武汉鑫车公司的平台拍卖界面上看到,低价拍卖的车辆并不少。如挂出的一辆2011年上牌的宝马2系,起拍价仅8元;一辆2015年上牌的奔驰GLA起拍价仅需9元。

记者电话咨询以下低价拍卖信息的真实性,武汉鑫车的接

线人员回应称:“所有的拍卖信息都真实有效,如果最终以起拍价拍下车辆,只要竞拍者和委托方无异议,就会以拍卖价格成交。”

“拍卖公司为吸引竞拍者,往往会采用无底价无最高限价的竞拍方式,但最终能否成交还是要以竞拍者、委托方是否愿意交易为准。”这名接线人员说。

实际上,豪车1元起拍的现象并不鲜见。记者在阿里拍卖平台看到,21日当天正在进行拍卖的二手车中,诸如2017款宝马5系、2009年上牌的宝马X5(进口)、2013年上牌的奔驰GLK300、2019款红旗HS7等豪华品牌车,起拍价均为1元钱,且平台信息显示,上述1元起拍车辆均有人以1元的价格出价。

记者注意到,在拍卖过程中,除了需要支付数额不等的保证金外,如拍卖成功,还需支付成交价0.5%—1%的软件服务费,以及成交价7%的佣金费。

拍卖平台:1元起拍目的就是引起围观

记者咨询平台上的多个拍卖机构了解到,设置起拍价格是卖方的权利,平台并不参与监管。阿里拍卖的工作人员表示:“无论是1元还是10元起拍,都是卖方来决定,平台不会干预。”

该工作人员指出,通常设置1元、10元的起拍价,目的就是引起围观,吸引更多人来拍卖。事实上,基本很少能有人以起拍价买走车辆。

那如果真有顾客以1元的价格拍下,卖方是否能顺利履约?多家拍卖公司均表示如果拍到就能开走车。一家以起拍价1元出售宝马X5(进口)汽车的拍卖公司工作人员表示,除了支付相应的佣金、过户费等,不会额外收取任何费用,缴纳的保证金也会退还给顾客,“如果真的1元拍到这台车,那这台车就是你的了。”

“我们遇到过几千块拍下宝马车的,但还没遇到过1块钱拍到手”的。这名工作人员表示,虽然起拍价只有1元,但通常在竞价快结束时,就会有大量竞拍者加价拍下。以1元起拍价买下车辆的情况并不多见。

脱离市场行情的起拍价合理吗?

“无底价拍卖,也称无估价拍卖,是指拍卖标的不设定底价,由竞买人自行报价,报价最高者购得拍卖标的。”河南泽槿律师事务所律师付建在接受记者采访时解释,我国现行的《拍卖法》对起拍价的多少没有具体

规定,以无底价无最高限价的方式拍卖,在合规上不存在问题。

在付建看来,无底价竞拍方式虽然在法律程序上合规,但故意设置严重脱离市场行情的价格,或者远低于委托方心理价位的价格,往往会扰乱正常的交易秩序,降低竞拍者对拍卖行的信赖。从长远来看,这样的行为并不能让拍卖行业长远发展。

虽然在法律上没有明文规定,但其他法律文件中却不乏对最低竞拍价的要求和解释。广东金桥百信(长沙)律师事务所律师张家荣介绍,根据《最高人民法院关于人民法院民事执行中拍卖、变卖财产的规定》第八条第1款:“司法拍卖需要设定拍卖保留价”,以免因拍定价格过低而给执行当事人权利造成损害,特别是要防止竞买人之间串通作弊,故意压低拍卖竞价等情形。

同时,《最高人民法院关于人民法院网络司法拍卖若干问题的规定》第十条第1款规定,即便是网络拍卖时代,也要求确定保留价,并且保留价就是起拍价。

拍卖方是否有权毁约?

我国《拍卖法》第三十一条规定:按照约定由委托人移交拍卖标的,拍卖成交后,委托人应当将拍卖标的的移交给买受人。因此,付建认为,拍卖方并不能因价格问题拒绝履行合约,应当按照合同要求进行交易。如果拒不履行责任,竞拍者有权要求拍卖方承担违约责任。

在张家荣律师看来,本起纠纷中,拍卖方毁约存在不当之处。根据《最高人民法院关于人民法院网络司法拍卖若干问题的规定》第二十四条:拍卖成交后买受人悔拍的,交纳的保证金不予退还,依次用于支付拍卖产生的费用损失、弥补重新拍卖价款低于原拍卖价款的差价、冲抵本案被执行人的债务以及与拍卖财产相关的被执行人的债务。

基于此,张家荣分析指出,虽然本条旨在对竞拍者要求,但根据公平、诚信原则,如果委托方反悔,构成根本违约,应承担损害赔偿,作为消费者可要求委托方履行拍品交付义务,或按该拍品在同类竞价市场价格而非按1元拍卖价格进行赔付。

张家荣提醒,一旦竞拍成功,面对委托方毁拍情况时,建议竞拍者第一时间保留相关证据,先向拍卖平台反映投诉,寻求平台介入。待协商不成,向司法机关提起诉讼或仲裁,维护自己的合法权益。

本报综合消息