

“拒卖诺基亚手机”风波调查

经销商:高额罚款受不了 诺基亚:打击串货也是保护消费者利益

关键词:串货

串货就是在产品销售的各个地区之间,某一区域代理商将本地区的产品销售到了其他地区同一品牌代理商的代理区域。

最近一段时间,因为诺基亚公司对经销商收取高额“串货”罚金,济南、杭州、上海等地经销商纷纷在卖场挂出条幅“拒卖诺基亚”,南京的经销商们也试图通过各种方式跟诺基亚讨个说法。据记者了解,占江苏诺基亚手机批发市场30%-40%份额的虹飞电信城的经销商们已经准备好了律师函,准备联手通过法律途径解决与诺基亚的争端。诺基亚全球副总裁邓元口昨天在接受快报记者电话采访时表示,他们不会因为一小部分非合同内经销商的利益而影响整个产业链的健康发展。

快报记者 王海燕

经销商大倒苦水 高额罚款吃不消

记者昨天来到南京手机批发商场虹飞电信城采访时,这里的经销商们立即围了过来。一个经销商说,他从事手机批发业务已经好几年,因为串货问题已经被诺基亚罚了几十万元了。“我们这几个人都被罚过,少的一年罚几万,多的一年罚十几万。”这位经销商匡算过,自2007年2月以来虹飞电信城累计销售诺基亚产品约300万部以上,而他们用诺基亚代理商收取的串货罚款约500万元以上。

“手机利润其实很薄的,我们正常批发一部诺基亚手机,大概也就赚个5元-10元钱。而串货手机一罚就是几千甚至上万元。”几位经销商称,尽管诺基亚对串货处罚金额很高,但他们并不敢采取“拒卖”之类的过激行动,“毕竟我们是做生意的,你说要开个手机店,里面没有诺基亚手机,客户还会进来么?”

据虹飞电信城一位经销商介绍,诺基亚的销售渠道很复杂,有国包、省包,还有ODEP(即网络运营商如移动联通等),还有DRP(苏宁、国美

等),还有专卖店。“现在提出抗议的基本上都是三级以下的经销商,因为我们的上一级经销商把高额罚款直接转嫁到我们头上,我们根本吃不消。”

诺基亚高额处罚串货的规定让虹飞的经销商们十分不满。一位从业多年的经销商认为,诺基亚这么做纯粹是为了垄断价格。

这位经销商称,诺基亚要求各个区域的经销商只能本区域进货本区域销售,这样就能掌握每一个区域诺基亚产品的定价权,断绝了不同区域经销商之间的价格竞争,最终吃亏的还是消费者。

另外一位经销商称,经销商串货主要有两种情况:一种是不同机型在不同城市销售情况并不一样,有的机型在南京不好卖,但可能在其他地方好卖,所以经销商可能根据不同需求到不同地方调配货源;另外一种情况是,一些大的经销商为了完成销售目标,将剩余没完成任务的手机降价来卖,“总体上还是赚的,而对我们来说,拿货也会更便宜,最终让利给了消费者。”

三大质疑待解

对诺基亚的高额罚款,经销商的质疑主要集中在三个方面:

质疑一:高额罚款依据是什么

虹飞电信城的一位经销商告诉记者,在2008年11月1日之前,诺基亚对串货手机的处罚规定是,只要发现一部就处罚1万元,不论机型、价格差别。11月1日之后改成串货手机零售价的2倍。

“说是2倍,而实际上经常是很多倍,根本没有一个明确的标准,他想罚多少就多少。”这位经销商称,和其他品牌手机相比,经销商也认为诺基亚的罚款标准高得离谱。“国内很多品牌手机,对串货罚款一般只有300元-800元,不会超过1000元。诺基亚的罚款动辄几千甚至上万,让人实在受不了。”

质疑二:收罚款的第三方公司是什么性质

而在采访中,经销商们对代表诺基亚出面串货处以罚款的“第三方公司”

——诺基亚串货管理中心的性质也提出了质疑,“这是个什么机构?我们连这个公司是什么样的,在哪儿都不知道,没有任何公章,仅凭一封电邮、有时一个电话,罚款就直接从返利中扣走了。”

“这个所谓的第三方公司究竟是什么性质的公司,是否具有法人资格,其经营范围是否经过工商行政部门批准,是否合法经营?”这些问题,都是经销商们想弄明白的问题。

质疑三:罚款为何不开发票?是否偷税漏税

“既然收了我们的串货罚款,为何不开发票给我们?这是否有偷税漏税的嫌疑?”

虹飞电信城的几位经销商告诉记者,5月底,全国200多个经销商齐聚长沙共同探讨对诺基亚高额罚款的事宜,当时会上就有人匡算,说仅2008年诺基亚串货罚款就应该有2亿-4亿元人民币。“这些罚款没有任何发票,是否涉嫌偷税漏税?”经销商认为这是诺基亚谋取高额利益的灰色手段。

诺基亚回应 处罚串货不变,但会改进

由于多个城市“拒卖”诺基亚事态越来越严重,昨天诺基亚全球副总裁邓元口在接受采访时表示,串货处罚办法只对跟诺基亚有合同关系的渠道商、经销商,极小一部分跟诺基亚没有直接关系的供货商有串货行为并被罚跟诺基亚没有直接关系。

针对网上传出的一年诺基亚串货罚金高达几亿元,且罚款没有发票涉嫌偷税漏税一说,邓元口表示,诺基亚每年在中国要卖出7000万台手机,跟销售收入相比,罚金少到几乎可以忽略不计,而罚金也不能算是公司收入,只是成本降低了而已,公司是绝

对报了税的,不存在偷税漏税。

对于第三方公司诺基亚串货管理中心的性质,邓元口解释,串货处罚政策的制定、管理和执行,全部都是诺基亚公司。

邓元口认为从长远看,经销商串货实际上受损的还是消费者。“一方面串货商的价格不一定能一直维持下去,另一方面很多串货商为了保证价格上不亏,有可能会采取一些损害消费者利益的做法,比如把电池拆下来卖、换上假电池。”

邓元口表示,诺基亚公司不会取消这一办法,但会听取各经销商的意见,平衡各方利益,不断改进串货管理办法。

律师说法 按合约办事无可厚非

对于经销商与诺基亚因串货的争端,昨日法律界人士也发表了看法。

江苏圣典律师事务所合伙人严国亚律师称,代理权是一种资源,在享受资源的同时,也要承担一定的合同约定。既然合同中有对串货的处罚规定,那就应该

按合同办事。“至于违约金标准高低,并没有限定,只要不超过总合同额的30%就可以。如果经销商觉得约定的违约金金额太高,可以不签合同。”

但江苏涂勇律师事务所主任涂勇建议,诺基亚公司作出处罚前先要拿出证据,并且给经销商一个申辩期。

人生新起点 生活新高度 Http: www.immvisa.com.cn



侨业移民

真正完整的一站式移民服务

权威咨询 金牌服务——最快出表,超高成功率,强势助您成功
信赖专业 选择侨业——来侨业办移民,从此专家与您面对面

拥有省内最强大的专业文案团队

移民 = 全球化身份 + 免费留学 + 更高品质生活

不成功 不收费

专业办理

加拿大投资移民

- 1、无英语要求,政策放宽,审批加快,可免面试
- 2、免费医疗教育福利体系,往返美国轻松便利
- 3、80万加币资产,2年经商管理经验

澳大利亚商业移民

- 1、资产低,无英语要求,政策宽,审批快
- 2、免费医疗福利体系,子女免费教育
- 3、150万人民币资产,2年经商管理经验,办理周期快

新加坡投资移民

- 1、办理周期快
- 2、150万新币投资基金、房产,五年后全额返还
- 3、真正完全无移民监

我们的移民精英大餐

- / 移民局前任资深官员 / 加籍持牌大律师 / 加拿大皇家特许会计师
- / 国际注册税务代理 / 海外归国精英 / 中国注册会计师

免费咨询: 400-671-1588

24小时热线: 13585109542 13057522512 13805188223 13814008969
南京市洪武北路55号置地广场1905室 电话: 025-84765199
南京市广州路5号君临国际2栋702室 电话: 025-86975397

第13届启德教育全国巡回展

2009 国际教育联展

真正专业的“体验式”出国展

主办 EIC 启德教育

南京站 6月28日(周日) 14:00-18:00 金陵饭店2楼钟山厅

预约热线 025-86993388

★名校云集

澳、美、英、加、日、新、瑞、马9国50所世界名校参展

★专家解读

全球职业规划师解读“成功留学早规划 决胜国际职场”

澳籍专家留学热点分析—高中毕业生专题

★精彩体验

多场专题讲座,出国考试体验,全面展示“洋高考”

★留学分享

海归学子现场互动还原海外生活, FUN享留学乐趣

www.eic.org.cn

网上预约获赠出国宝典
赢取礼品,获取名校面试先机

看世界 闯未来
Education Increase Chance

预约电话: (025) 86993388

EIC 启德教育
留学服务 外语培训

南京公司: 中山南路49号商茂世纪广场29层A8座
咨询电话: 025-86993388