

来源：防骗大数据

据公开资料显示，杭州国脉电信服务有限公司(下称：“国脉电信”)是一家民营互联网电信服务企业，注册成立于2011年4月21日，注册资金1000万元，于2018年分别获得工信部颁发的《增值电信业务经营许可证》，获许在全国范围内开展国内多方通信服务业务。

(本文转自防骗大数据：FPData)

正文共：4340 字
阅读时间：11 分钟



题图：资料图

2018年开始，该企业经中国联通授权，在全国范围内提供电信增值业务服务，于2019年1月27日合作推出“天网卡”和叠加天网卡专用的“流量放心用”等相关通信服务产品，由“国脉电信”全权运营，在其天网App组织销售，中国联通提供技术支持与售后服务。截至今年7月，通过“国脉电信”已发展用户达到20多万户，社会反响良好。

2019年6月26日，山东省聊城市公安机关以涉嫌“组织、领导非法传销罪”的名义

，控制“国脉电信”的相关负责人，将其带至聊城市以监视居住的形式进行刑事羁押，并查封冻结公司账户资金130579424.09元及其他资产。此案至今未结，而“国脉电信”仍处于账户冻结的瘫痪状态，无法正常开展业务经营，已经在社会上造成了广泛影响。

一、营销模式是否为传销？

应当辨明的核心问题，在于“国脉电信”在销售涉案产品时所采用的市场推广模式，是否构成非法传销活动。

“国脉电信”在市场推广中，通过吸取电子商务发展优秀案例的经验，结合自身电信业务特色和多年从业经验，创造性地发展出以拼团、直接推广、代理推广三种推广模式所组建的市场推广体系。

具体来说，拼团模式，是指三人拼团购买“天网卡”，发起人即可享受联通流量放心用权益；直接推广模式，是指个人通过其天网App免费注册成为会员后，即可在推广联通天网卡和套餐时，依据销售情况享有提成；代理推广模式，是指当个人销售5个包年流量包套餐或销售50张“天网卡”并经培训考核后，即可申请成为公司销售员，按照销售额获得提成，当个人培养5个销售员并经培训考核，即可向当地工商部门办理营业执照，与“国脉电信”正式签约成为企业代理商，按销售额获得提成，并根据“国脉电信”盈利情况享有业绩奖励。（本文转自防骗大数据：FPData）

<  ...

 电信改革红利时代
国脉电信
🎖️ 共建共赢人人参与 🎖️

中国🇨🇳联通与国脉电信强强联手
战略合作👉👉

🎉 国脉天网 5G 拼团项目 🎉

预存 1700 元手机流量包 并申请
国脉天网卡

- 1 未来流量每月畅享用
- 2 送当天分红权益
- 3 送全国金牌代理权身份
- 4 拼团销售手机流量包奖励 708 元
- 5 拼团销售一个天网卡奖励 30 元
- 6 拼团销售 5 个流量大礼包公司再送 300 分红权益现在每个月 18 号享受公司大系统利润分红
- 7 10%~30% 话费分成
- 8 天网卡用户之间打电话无限量全国免费

相当于不用租门店。不用招员工。

因此，“国脉电信”对于“天网卡”等产品的销售业绩并非依赖于对推广人员的销售奖励机制，而是依托于其物美价廉的产品，其能发展并留住20多万用户并得到良好反响，也不是因为其多层次的推广模式，而是基于其销售的产品本身。“国脉电信”所采用的推广营销模式，仅仅是通过充分利用社交网络的特点推广产品、展示产品，使消费者得以获取相关资讯的时间大大缩短，从而实现业务的迅速推广。（本文转自防骗大数据：FPData）

“国脉电信”的推广营销模式，不具有金字塔型的传销结构，并不构成多层次这一特征。

第一，“国脉电信”在面向消费者公示的“常见问题解答”中明确指出，每层销售人员所获提成均只有一层，即仅当销售人员成功吸引消费者在其天网App上购买“天网卡”或“流量放心用”产品，其才能获得相应的提成奖励，并不以发展会员数量作为计酬依据，也不存在下线的销售提成。

第二，虽然在直接推广和代理推广中呈现出类似于发展上下级关系的组织特征，但却有着本质区别。

“国脉电信”的推广营销模式实质上学习了几种合法、成功的电商模式。拼团模式，借鉴了拼夕夕所采用的团购模式，通过社交网络迅速传播扩散团购优惠，使有购买意向的消费者成为“自来水”主动寻找潜在消费者，增加商品曝光度的同时，大大减少了针对商品的广告投入，是一种合法的促销手段。

而直接推广模式和代理推广模式则脱胎于云集这一电商平台，在云集的经营模式中，个人通过购买特定价格的商品获得店主资格后，即可通过微信推广云集商城的产品，实质上商品并未经过个人店主，而是云集的自建网站与消费者直接进行交易，个人店主在整个销售过程中仅起到宣传推广的作用。



然而，由于“国脉电信”的涉案与案件的悬而未决，针对“国脉电信”和中国联通合作前期推广的20多万“天网卡”存量用户，“国脉电信”不能正常给中国联通结算支付相应费用，造成用户使用不畅已经引起了大量投诉。不仅导致中国联通的“天网卡”“流量放心用”等业务无法正常收回资金，损害了国有资产，而且埋下了群体事件的隐患，造成了消极的社会效应。

随着互联网技术的高速发展，QQ、微信、微博等社交软件愈发侵入我们的生活，根据CNNIC发布的《中国互联网络发展状况统计报告》，截至2018年12月，中国网民规模达8.29亿，互联网普及率为59.6%。可见若能有效利用社交网络进行优质产品或服务的推广，将会给企业带来更大的曝光度和更多的收益却能够减少其在广告费用方面的投入成本，有助于降低中小企业进入市场的门槛，从而达成中小企业得以通过社交网络打开局面推广产品，凭借物美价廉的产品或服务存活下来的良性生态链。

然而实践中，执法部门对于非法传销的认定有时仅着眼于表面形式，而忽略对其形式内核以及实质的把握，在未予准确认定之时就展开执法工作，即使在审判阶段为法院所不认定为传销活动，但所耗费的时间、金钱成本，不仅占用了司法资源，而且确实损害了企业利益，甚至将摧毁实力较弱的中小企业，完全违背了我国致力于改善营商环境的政策方针。

此外，“国脉电信”的对公账户以及与公司业务合作的劳务公司的账户被冻结，导致“国脉电信”不能正常给代理商发放业务费用，有损企业形象的同时，也损害了为“国脉电信”推广“天网卡”“流量放心用”提供广告宣传的个人获取合法报酬的权利。

最后，山东警方贸然认定“国脉电信”涉案并查封其资产，造成其涉案业务、未涉案业务至今全线停摆。“国脉电信”前身为浙联邦通信服务有限公司，以400、800、950等企业电话为主营业务，现亦继续开展此项业务。

三、搞传销，一失足成千古恨

截至目前，公司账户被冻结已经持续两个多月，导致公司不能正常地给几千家400企业服务电话提供充值续费服务，一旦这些中大型企业所使用的客服电话因欠费停机，将造成这些企业不可估量的损失，更将严重损害“国脉电信”在此项业务上的商誉。而由此可能引发的业务流失，例如合作企业为避免风险转而寻找其他合作对象，亦将是对“国脉电信”的一次重创。

总而言之，根据《禁止传销条例》的立法精神和具体规定，“国脉电信”对“天网卡”“流量放心用”的营销行为显然不构成非法传销，其相关负责人在本事件中亦不应被认定为传销、领导传销活动罪，但山东警方却仍然以涉嫌“组织、领导非法传销罪”刑事羁押“国脉电信”负责人并查封扣押公司资产，恰恰体现了执法部门在面对新型商业模式时的执法难点。