

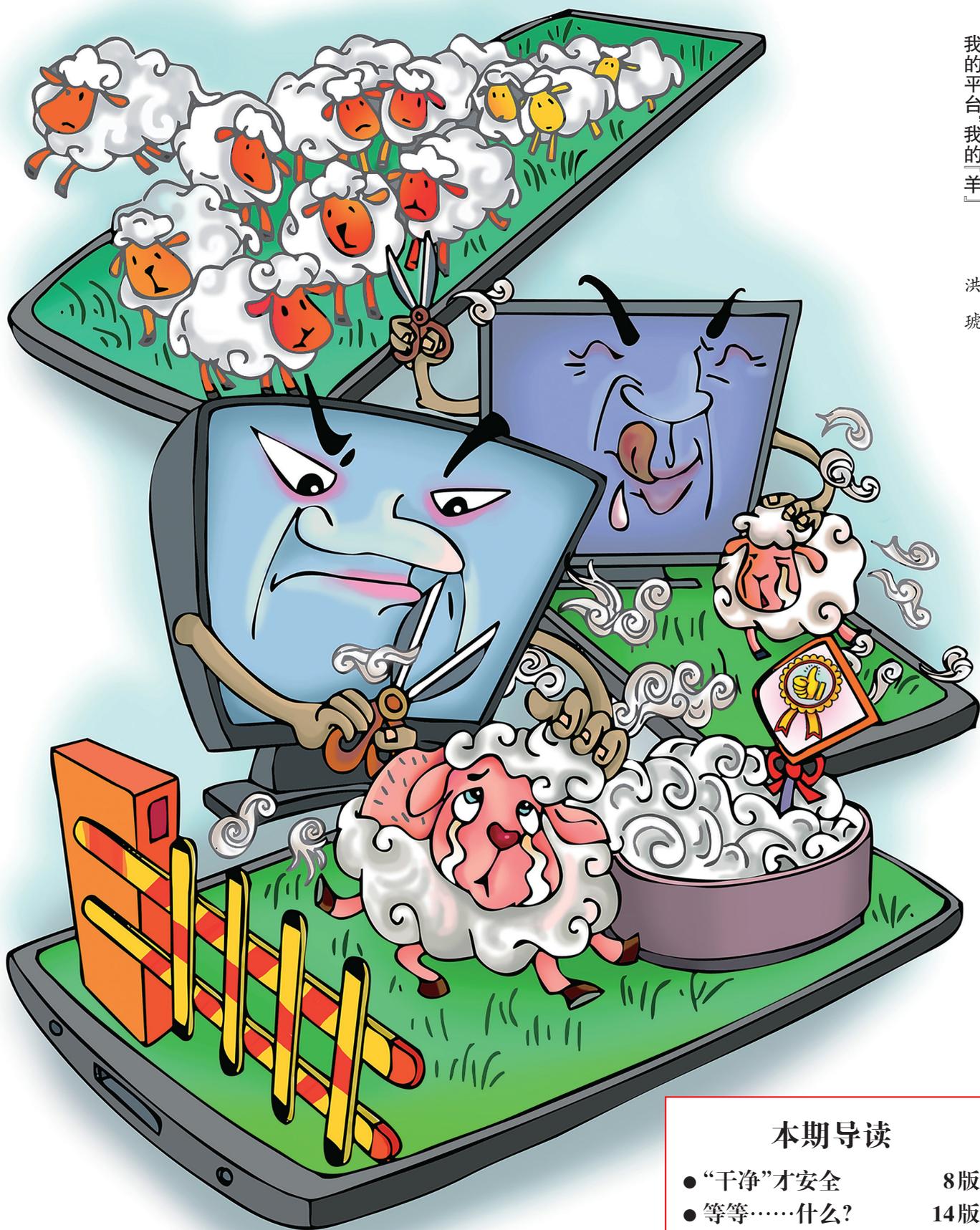


“薅羊毛”，损人终将伤己

文/胡建新

我的平台，我的「羊」

洪琥



本期导读

- “干净”才安全 8版
- 等等……什么？ 14版
- 赤字 15版

这年头，有些平台似乎看多了“霸总”剧情，愣是把商家当成了剧中的女主角，今天让你“被参加”补贴大戏，明天上演“无告知”降价惊魂，后天再来个“二选一”生死抉择……如此种种，令商家集体抓狂。

试想，A平台商家登录自家店铺时，赫然发现多个商品被莫名挂上了“满XX减X”的标签，细问之下才知道，这为买家省掉的X元，竟然是从自己兜里贴出去的！B平台商家的遭遇同样离奇，店铺里正常售卖的产品突然被改得跌破成本价，不管你知不知情、认不认账，反正今天只能这么卖！此时，商家回想起当初被迫对平台“二选一”时的无奈——还真不好说是福是祸，毕竟哪个平台，都“不太平”。

平台一边喊着“赋能商家”的口号，一边把商家当作数字绵羊，将“薅羊毛”的把戏玩得炉火纯青。然而羊毛出在羊身上，若商家被薅得难以承受，就只能通过提价降质来平抑被薅走的“羊毛”，或是关店大吉，另谋出路。无论如何应对，对于整体电商环境而言，都将呈现良币难觅的状况，何谈“做大做强，再创辉煌”？

诚然，平台的出现确实为商家降低了创业门槛、拓宽了销售渠道，并通过技术赋能提升了经营效率，为无数中小商家打开了通往广阔市场的大门。但平台不能将自身规模与利润增长建立在对商家的任意支配之上，更不能利用规则与数据的优势反过来绑架商家、甚至通过算法与流量垄断去挟持消费者的选择权。

无论线上交易还是线下经营，健康的商业秩序是所有参与者发展的根基。人须懂得敬畏规则、克制贪念，平台亦当如此——挣该挣的钱，护该护的义，才能构筑起真正可持续、共繁荣的良性循环。