



上观新闻
澎湃新闻
央广网
新京报
中新网
新闻周刊

“全网最低价”到底谁说了算？

今年“双11”战火已经点燃，“最低价”成为各电商平台的促销口号。然而，“双11”刚刚开始，围绕“最低价”的争议已经出现。这次被卷入风暴中心的，是直播顶流李佳琦。

10月24日，“京东采销喊话李佳琦”冲上了热搜。据媒体报道，京东采销人员发朋友圈称，京东收到了品牌方海氏的律师函，被投诉某款烤箱价格低于李佳琦直播间售价，违反李佳琦直播间要求品牌签署“二选一”的底价协议。

随后各方给出回应，李佳琦所在公司美ONE和品牌方海氏均否认了“底价协议”。不过“李佳琦公司美ONE合同细则曝光”“李佳琦直播间的底价协议合理吗”等热搜将事件推向高潮。

那么，风暴焦点中的底价协议是否存在？类似的协议是否构成垄断？

一款烤箱引发最低价“罗生门”

多家媒体报道称，10月23日，杭州海氏智能电器有限公司（即“海氏烤箱”）实名向市场监管总局举报，称京东要求其品牌的商品在京东平台的价格低于其他平台，并未经允许擅自改价，涉嫌构成滥用市场支配地位以及横向价格垄断，破坏市场竞争秩序。

10月24日，此事被京东采销人员发至朋友圈，称京东收到海氏律师函，被投诉由于某款海氏烤箱的京东价格低于李佳琦直播售

价，违反他们与李佳琦签署的“底价协议”，并要求赔偿巨额违约金。

该工作人员喊话称，该产品为京东自营产品，其价格低是因为京东自掏腰包进行补贴，质疑李佳琦有“二选一”行为涉嫌违法。

不过，这一说法遭到品牌方否认。“海氏烤箱”发表声明，称没有和李佳琦签订任何“底价协议”，纯属造谣拉踩。

海氏和京东的争议，指向的是一款烤箱。“双11”刚

开始，不少网友在社交媒体上分享羊毛信息，由网友发布“海氏烤箱五折羊毛”的信息。据悉，这款烤箱正常售价是799元/台，李佳琦直播间折扣价为648元/台，在京东自营渠道，促销价为639元/台，随后价格被改至299元/台。

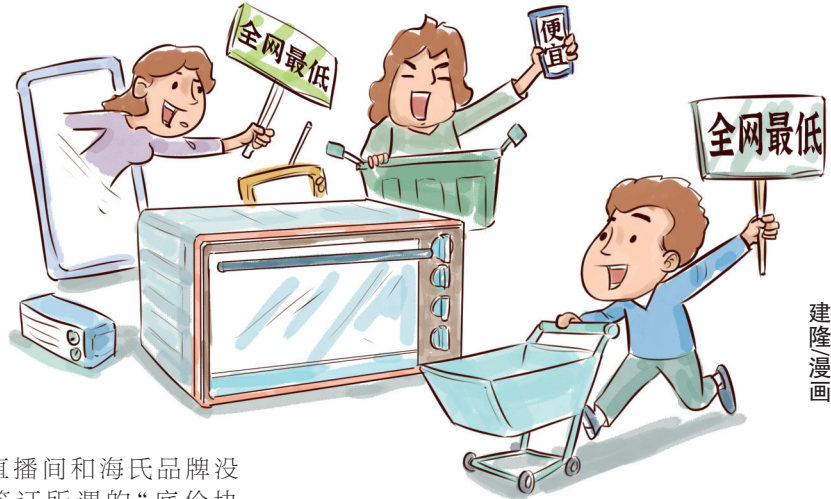
海氏烤箱表示，调低价格出售的烤箱，所有损失均由品牌方承担，并非京东采销称的由平台补贴费用。

李佳琦关联公司美ONE公司也回应称，李佳

琦直播间和海氏品牌没有签订所谓的“底价协议”。

不过，随后有媒体曝光了美ONE的合同细则，根据细则，如合作品牌违约，品牌将面临双重赔偿：一是要向消费者退还五倍差价，二是要向美ONE赔偿违约金人民币200万元。如其他渠道低于直播间，需赔偿200万元。

三方各执一词，这场风波似乎已成为一场关于最低价的罗生门。



建隆漫画

□新闻延伸

“双11”的“全网最低价”能相信吗？

今年“双11”提前启幕，“全网最低价”成为多家电商的卖点。不过，从消费者体验看，“全网最低价”玄机多多。

白领王先生拟在今年“双11”购买一款高端手机。他在某知名电商平台搜索该手机型号后，搜索结果的第一个选项就有促销标签“30天最低价”。点进去显示，该款手机是平台的“优选新品”，标价为“8? 99元起”。但到了选购页面，王先生越看越迷糊：在这家店铺中，该款手机的实际销售价格有好几个。其中，内存最小的型号根据颜色，价格从8699元至9099元不等，而在该手机的官方线上渠道，同样内存的手机不同颜色却定价相同，都是8999元。

明明打出“30天最低价”优惠，为什么比不打折的官方渠道更贵？记者调查发现，这与电商平台“一品多价”现象有关。同一个商品介绍页面其实包含了多件商品，对应不同的价格。当消费者最终选购时会发现，不同产品的价格差异很大，可页面上显示的却是某一件商品的定价，而且是最低的定价。

但是，有些“低价”存在误导的嫌疑。

比如，市场价格数百上千元的电子产品，宣传页面标价只要几十元，实际对应的是该电子产品的充电器等配件，而产品本身与市场价持平。看似明码标价，却是价格欺诈“擦边球”。

还有不少消费者发现，“双11”的价格反而比平日更高。

根据国家发改委《禁止价格欺诈行为的规定》，“原价”是指经营者在本次促销活动前七日内在本交易场所成交，有交易票据的最低交易价格；如果前七日内没有交易，以本次促销活动前最后一次交易价格作为原价。

“先涨价再促销”在历年“双11”中一直被诟病，如今随着“双11”启动时间越来越早，在长达数周的活动周期中，商品的“原价”到底是哪个，别说消费者搞不清，平台也会以各种促销方式模糊。

不少资深“剁手族”建议，消费者千万不要被“全网最低价”“30天内最低价”等标签迷惑，选购时既要货比三家，更要理性消费。

□声音

“价格战”不应以牺牲消费者利益为代价

北京市京师律师事务所律师、财经评论员孟博表示，《消费者权益保护法》明确规定，要保护消费者的合法权益。《反垄断法》《反不正当竞争法》也明确将保护消费者的合法

权益纳入立法宗旨。无论“商战”多激烈，都应该把消费者放在心上，把消费者的权益落到实处。这既是依法经营的应有之义，也是“杀出重围”的长久之计。

底价协议是否存在

议是否存在？

记者多方了解到，几乎所有头部主播都会要求商家签署保价协议，商家需保证提供的价格(主播直播间所售出的商品价格)必须在某一时段内是全网最低价，这早已成为一条“行规”。

“实际上，类似的底价协议，在直播行业内是常态。”一位头部直播间人士告诉记者，“但是李佳琦相对话语权更强。”

另一位直播运营人士告诉记者：“这种价格协议已成为头部主播的常规操

作，几乎是主播和品牌方合作的前提条件。现在商家为了保证主播的最低价，经常给头部主播提供某些产品的独家销售权，那么在其他主播没有销售权的情况下，自然也不存在最低价的说法。”

太好下定论。”

对于目前流传的这份底价协议，蒋学勇表示，目前仍难以具体认定是否成立垄断。但是，这个协议的存在及其他实质行为，如果结合市场支配地位的认定，是存在被认定为滥用市场支配地位、从而构成垄断的可能。

是否涉嫌垄断

务所夏海龙认为，要求最低价的行为已经违反了相关监管规定，比如《上海市网络直播营销活动合规指引》就明确规定，直播间运营者不应要求平台内经营者签订“最低价协议”或其他不合理排他性强制条款。

远泽律师事务所律师

蒋学勇告诉记者，《反垄断法》对垄断行为有具体的认定标准，主要看两点：是否具有市场的支配地位，是否存在滥用市场支配地位的行为。“李佳琦是否构成垄断，具体还要看执法部门取得的证据和调查的结果，根据具体问题来分析，目前不

□相关新闻

王海“打假”李佳琦

陷入“最低价”争议的同时，李佳琦还遭遇“打假”风波。

10月24日，打假名人王海发布视频称，有消费者在李佳琦直播间购买了一款“鸳鸯金楼”的和田玉项链为假货，“鉴定证书也是假的”。

记者联系了给王海提供线索的消费者。该消费者称，自己9月23日在李佳琦直播间购买了十几条鸳鸯金楼的和田玉项链，加上自己的同事也有购买，因此

目前手上共有五六十条项链，有的是以299元/条的价格购买，有的是以原价折扣后约513元/条的价格购买，总价达2.6万多元。该消费者表示，自己委托朋友将6条项链送检，检验结论为“碳酸盐-透闪石质玉项链”。

他告诉记者，自己向商家反映后，一名自称鸳鸯金楼的负责人联系了他，希望他不要声张此事，并希望用5万元“息事宁人”，但自己并未接受。该消费者发给记者的截图显示，5万元转账说明

写着“和田玉事情茶水费”。该消费者称，希望商家能按照订单页面显示的“假一赔四”的标准进行赔偿，同时李佳琦和商家能够公开道歉。

就此事，记者分别采访了鸳鸯金楼和李佳琦方面，鸳鸯金楼称公司所售产品为正规和田玉。截至发稿，记者未收到李佳琦方面回复。

10月25日，国家和田玉检验中心首席鉴定师李新岭告诉记者，如果是和田玉，那么透闪石矿物的含量

要达到95%以上，如果鉴定出来是“碳酸盐-透闪石质玉项链”，说明碳酸盐的成分比例比较高，“它与和田玉是有区别的，算是一种比较次的和田玉，商家在售卖时不能直接称之为和田玉，必须以其成分命名”。

江苏法德东恒律师事务所高级合伙人蓝天彬律师表示，如果直播方、商家将产品称为和田玉，但检测写的却是“碳酸盐-透闪石质玉”，那么属于误导消费者，涉嫌虚假宣传，涉嫌消费欺诈。