

同款手机不同价,重罚“窜货”年赚数亿?经销商说:我们和消费者都是受害者

百余经销商长沙“声讨”诺基亚

他们来自全国各地,欲追罚款去向 律师:诺基亚此举涉嫌垄断

同款手机价格差别大

“窜货”带来市场弹性

诺基亚在国内实行分区域分价格销售,具体销售模式是首先发货给区域代理商,然后通过区域代理商供货给经销商,最后分货给各零售店销售。在手机销售业,把从不是本区域手机代理商提取的手机称为“窜货”。

长沙中华通讯公司负责人刘友明介绍说,诺基亚供给广东、长三角等发达地区代理商的手机往往要比西部等相对落后地区的贵出10%，“比如说同一款手机在广西进价2000元,在广东就要2200元。”因此,很多手机经销商从外地代理商购进相对低价的手机到本区销售。

“哪里价格低就从哪里进货,全国都是这样,卖的大多都是这种所谓的‘窜货’手机。”经销商黄先生一言道破其经营模式。

我2个月被罚11万”

不敢把手机卖给陌生人

2008年初,诺基亚发布规定,一经发现经销商有“窜货”行为,每部手机罚款一万元。而由省级直控分销商在外省收购的“窜货”每部只罚款2000到4000元。

相差达5倍之多的罚款,让经销商们心生不满的同时也产生了疑惑。“不敢把手机卖给陌生人。”黄先生说。自从诺基亚指定第三方公司收购“窜货”惩罚经销商以来,他就不做陌生人的批发生意了。因为每部诺基亚手机有个唯一IMEI代码,根据这个代码,就能判定这部手机当初是发货给哪个地区经销商的。“我三四月份交的‘窜货’罚金就有11万多元,赚的没有罚的多。”他无奈地耸耸肩。

凭罚款就能赚暴利”

诺基亚年罚三四亿?

“诺基亚2008年在中国的‘窜货’罚款据说有三四亿元人民币。”

这是被刘友明等诺基亚手机经销商自嘲为“窜货商大会”的无奈之举——

21日上午,来自全国20多个城市的100多名诺基亚经销商聚会长沙,探讨诺基亚雇佣第三方公司重罚“窜货”的合法性等问题,并强烈要求诺基亚立即无条件退还罚款,并将诉诸法律解决此问题。

这些经销商都有着被重罚的经历,涉及金额上千万元。仅湖南地区去年的“窜货”罚款就高达200万元。

币。”刘友明说。在他的眼中,诺基亚的处罚,不仅缺少依据,更缺少证据。就连诺基亚雇佣的第三方公司也被他称为“影子公司”。他说,经销商所收到的“窜货”处罚通知书上,只有“窜货”的数额和罚款数额,既没有标明注册公司,也没有公章。刘友明推测,诺基亚的检查人员,可能是从零售点买了手机,通过查验IMEI代码,据此作出处罚。他说,罚款去向可疑,利润却可观,“诺基亚完全凭罚款就能实现暴利,并垄断市场。”

每台手机涨价一成

消费者是最终受害人

这些不透明的罚款最后还是会转嫁到消费者身上。经销商们对此心知肚明。“重罚带来的结果是让每部手机的零售价比原来涨了10%。”刘友明说,“窜货”还面临着本地不能换新的霸王条款,这严重侵害了消费者的权益。他说,消费者买手机的时候并不一定知晓手机是否“窜货”,但只要遇到质量问题,不要说换新带来的麻烦,就连维修也会遭遇刁难。

■记者 杨小娴 实习生 冯武

□律师说法

“这是严重的垄断行为”

湖南湘商律师事务所高丽清律师认为,诺基亚严厉打击“窜货”,就是为了保证其公司的分区域分价格销售战略的实施,但是,这是严重的垄断行为。

他分析说,根据《中华人民共和国反垄断法》第三十条规定,禁止具有竞争关系的经营者达成固定或者变更商品价格、限制商品的生产数量或者销售数量以及禁止分割销售市场或者原材料采购市场的协议,“诺基亚要求一个供货渠道、价格、售后服务和产品质量,并划区管理,

这就是垄断。”

另外,《反垄断法》第十四条规定,禁止经营者与交易相对人达成固定向第三人转售商品价格、限定向第三人转售商品的最低价的协议,“诺基亚要求固定的价格,很明显是价格限定,也属于垄断。”

协商会结束时,刘友明告诉记者,他们已将相关要求送达诺基亚中国公司,目前等待他们的说法。“如果不能妥善解决,我们将诉诸法律。”

□相关事件

三星“霸王规定”遭败诉

2006年5月,王志坚妻儿各花1200元在长沙买了两台三星C128彩屏手机;用后不久,其妻儿都发现了手机出现故障,2008年5月16日,王志坚又在深圳出差期间购买了一台三星F258手机,5月20日回长沙后发现该机发生故障而无法使用。一家三口拿着手机来到长沙的售后服务店,但均被告知为外省货拒绝换机。为维护权益,王志坚夫妇将三星手机告上了法庭。长沙市芙蓉区人民法院判决三星手机湖南售后服务之一的深圳市天音科技发展有限公司湖南分公司在判决生效后3天内,为两消费者更换新机。