

预售制何以被主流电商平台抛弃？

其虽能降低商家经营风险和仓储成本，但延迟发货、不能退换等让消费者产生“花钱买罪受”之感

本报记者 李国

虽然距离今年“618”大促还有一个多月，但各大电商平台已经“蠢蠢欲动”。与往年不同的是，今年“618”天猫和京东两大主流电商平台将取消预售制。

以往的“618”大促，天猫和京东通常会先在5月底进行预售，消费者需要先支付定金，一周后支付尾款。其间，平台会发放大量优惠券，吸引消费者再次购买。

“问题是，预售制被一些商家‘玩坏’了，一些商家将风险和成本都转嫁给消费者了。”业内人士指出，预售制虽可降低商家经营风险和仓储成本，但延迟发货、不能退换货等让消费者有“花钱买罪受”之感。

消费者对预售的热情降低

“大促的预售很麻烦，规则也复杂，经常都是做‘算术题’。2023年我在预售期间买了一款按摩器，后来正式开卖时赠品却更多。”5月12日，家住重庆九龙坡区的消费者王先生向记者吐槽道。

其实，预售制本身并非新鲜事物，它在被引入电商领域之前，一直是房地产行业的主要销售模式之一，旨在为开发商降低资金成本。随着时间推移，消费者对预售的新鲜感逐渐消退。预售背后复杂的购物流程，也让部分消费者产生了抵触心理。消费者原本期待的“低价”“满减”“先买先享受”，越来越难以兑现。此外，个别服饰鞋帽类商家甚至将预售周期设置为90天，如此一来，几乎将预售制变成了“定制化”销售……消费者对预售的

阅读提示

今年“618”大促与往年不同的是，天猫和京东两大主流电商平台将取消预售制。预售制能够降低商家经营风险和仓储成本，但也饱受消费者诟病。在直播带货以及社区团购、即时零售等冲击下，如何提升用户体验，已成为电商平台的首要任务。取消预售制后，低价策略、现货销售、缩短活动周期以及提升商品服务附加值，将成为电商平台在大促期间的新手段。

热情不断降低。

今年4月，重庆消费者凌女士向重庆市场监管部门投诉称，她在某品牌化妆品官方旗舰店直播间购买化妆品时，商家表示消费者预付50元定金后，该化妆品套装的最终到手价格将不到500元。但凌女士付完定金，商家却要求她支付558元的尾款，跟宣传的到手价明显不同。

中国消费者协会今年4月发布的2023年全国消协组织受理投诉情况分析显示，电商平台预售模式存在5方面的问题，亟待规范，包括“尾款”涨价不诚信、预售商品不保价、承诺赠品不兑现、承诺时间不发货、“最低价”宣传不属实。记者在黑猫投诉平台上看到，关于预售的投诉近9万条，主要涉及虚假宣传、延迟发货甚至不发货等。

低价策略、现货销售成主流

预售制曾是电商平台的利器，其能够降低商家经营风险和仓储成本。但在直播带货以及社区团购、即时零售等冲击下，如何提高用户体验，已成为电商平台的首要任务。

“没了预售，消费者买到的就都是现货，减少了沉默成本，货品出了问题也能直接退

换。”重庆工商大学教授莫远明说，今年“618”，有电商平台将推出全程价保、活动商品包邮、提供运费险等一系列举措，对应的是产品价格变动大、物流速度慢等消费者关注度比较高的问题。

那么，取消预售制对平台商家影响大吗？业内人士指出，此前的预售玩法，包裹了大促的“外衣”，商家一般要降价销售，匹配资金和售后资源，企业利润因此受到影响。从近年大促的情况来看，预售机制给消费者、商家的体验都不太好。但不可否认的是，取消预售制会对一些规模较小、供应链能力比较弱的商家有影响。原本他们是卖多少货做多少货，眼下不得不提前备货，积压的库存就有可能对他们的现金流造成压力。

莫远明指出，从短期看，取消预售制可能会牺牲一些短期收入、影响平台的交易总额。但从长期来看，这是在向消费者释放“远离套路，回归本质”的善意。重新站在消费者的角度去思考需求，提升体验，是平台必须做出的调整。如今，取消预售制后，低价策略、现货销售、缩短活动周期以及提升商品服务附加值，将成为电商平台在大促期间的新手段。

应回归“以用户为中心”的初心

在业内人士看来，眼下的电商环境大不相同了，消费者的需求也变得更具体务实，更看重性价比和质价比。因此，今年的“618”大促，将会是电商平台之间的一场空前较量，拼的却还是“老三样”——价格、服务和质量。

事实上，当市场失去快速增长的动力时，预售制显然已经不再适用了。抛弃预售制不是电商平台的大撤退，而是一个重新聚焦用户价值的信号。艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅坦言，天猫、京东等头部平台取消预售很大程度上还是由于来自抖音、快手等直播平台的竞争。直播电商的价格是随时可以变的，但是预售规则下价格是固定的，那么直播电商只要追着价格制定竞争策略就可以了。所以坦率地讲，预售模式有过之时，如果没有特别低的价格，很难打动消费者。

平台取消预售制势必会对总成交额产生影响。因此，对于一刀切取消预售制，平台亦相对谨慎。比如淘天集团宣布取消今年“618”预售的仅仅是天猫。业内人士指出，先从天猫下手取消大促预售制，既是试水，也是让商家有适应过渡期。

有产业观察人士指出，将促销节点拉长的做法，让平台和商家都投入了过多的资源。国内电商行业进入了存量竞争时代，流量红利不再，用户规模见顶，业绩增速逐渐变得平缓。各路电商玩家想要在存量市场里找到增量，就得关注消费本身，倾听消费者的声音，诚信经营，少些套路，回归“以用户为中心”的初心。



两部门印发通知作出安排部署

全国“安全生产月”活动将展开

本报北京5月13日电（记者王冬梅）今年6月是第23个全国“安全生产月”，6月16日为全国“安全宣传咨询日”。近日，国务院安委会办公室、应急管理部印发通知，明确今年全国“安全生产月”活动主题为“人人讲安全、个个会应急——畅通生命通道”，对开展好2024年全国“安全生产月”活动作出安排部署。

通知要求，各地区、各有关部门和单位要组织开展“安全生产大家谈”“班前会”“以案普法”等活动，组织观看安全生产警示教育片和“全民安全公开课”等，推动树牢安全发展理念。要聚焦“畅通生命通道”这一主要内容，讲解生命通道标识的含义和识别方法、保持生命通道畅通的必要性和法律责任，扩大“畅通生命通道”的宣传面、影响力。宣传应急疏散知识与技能，增强公众应对突发事件的避险能力。运用举报奖励机制，鼓励广大群众积极举报身边的安全隐患。

同时，还要围绕活动主题，举行安全倡议、安全宣誓和安全文化特色文艺演出等活动，由专业人员解答公众关于家庭、社区、工作场所生命通道自查、自改、报修等问题。要持续推进安全宣传“五进”工作，组织参加“畅通生命通道”系列疏散逃生演练、“避险逃生训练营”短视频新媒体展播、“危急时刻之生命英雄”应急科普趣味学、网络知识答题等全国性活动，不断提升公众风险防范、安全应急意识和自救互救能力，营造浓厚安全氛围。

4月中国快递发展指数报告发布

今年快递业务量突破500亿件

本报北京5月13日电（记者甘哲）记者今天从国家邮政局获悉，预计4月快递业务量同比增速将分别接近23%和19%。截至4月29日，今年全国快递业务量已达500亿件，比2023年提前32天。

经测算，4月中国快递发展指数为416，同比提升16.7%。其中，发展规模指数、服务质量指数和发展能力指数分别为494.2、648.8、221，同比分别提升27.7%、15.5%、3.5%，发展趋势指数为67.7。

从分项指标来看，4月，快递服务公众满意度预计为83.8分，同比提高1.9分。重点地区72小时妥投率预计为84.5%，同比提高2.9个百分点。4月，末端服务优化完善，快递企业嵌入社区打造便民服务站，叠加维修、安装、包装回收、社群服务等多种功能，实现“一刻钟上门”的高效服务。同时，智能服务深化发展，快递企业试点推行“室外无人车+室内机器人”寄递新方案，降低末端派送压力与人力成本。

4月，快递发展能力指数为221，同比提升3.5%。行业设施网络持续完善，干线转运网络逐步完善，分拣效率进一步提高。低空经济应用场景持续拓展，无锡、滨州、西安等市开通无人机配送线路。

4月，快递发展趋势指数为67.7。快递企业持续挖掘市场增量，着力改善服务质量，积极拓展发展空间，行业发展充满活力。预计5月，行业仍将保持合理增速，持续向好发展。

绿色先进装备配备少，野外生活安全保障条件差

我国找矿装备建设亟须加强

本报北京5月13日电（记者杨召奎）近日，自然资源部办公厅印发《关于加强新一轮找矿突破战略行动装备建设的指导意见》（以下简称《指导意见》）。今天，自然资源部找矿办装备组负责人解读《指导意见》时表示，出台《指导意见》的目的是推动构建现代化绿色勘查装备体系和现代化野外条件保障体系，助力新一轮找矿突破战略行动取得重大突破，为保障国家能源资源安全提供有力支撑。

该负责人表示，历经数十年积累，我国勘查技术装备的发展虽然取得了进步，但仍存在一些短板和挑战。总体上，目前我国地质勘探队伍装备陈旧，绿色先进装备配备少，先进仪器设备以进口为主，国内研发保障能力不足，装备产业化水平不高，野外生活安全保障条件差，亟须加强找矿装备建设，以支撑全面推进绿色勘查，满足新一轮找矿突破战略行动的新需求。

《指导意见》紧紧围绕新一轮找矿突破战略行动的现实需求开展装备建设，其内容主要包括找矿专业装备列装和野外条件保障装备建设。前者涵盖航空物探遥感、地面地球物理、地球化学、钻探、实验测试、地质信息装备等；后者指服务保障野外找矿工作开展的野外综合保障基地、野外安全防护装备以及交通、通讯设备等。《指导意见》还明确提出，找矿装备建设的两项主要任务是推动绿色勘查和缩短与国外先进装备水平的差距。

“低空经济”起航

近日，在安徽省芜湖市中电科芜湖钻石飞机制造有限公司，青年技术人员在生产线上进行科技攻关问题探讨。

近年来，芜湖市大力发展“低空经济”，目前已集聚“低空经济”产业链上下游企业近200家。2023年芜湖低空产业产值达400亿元，同比增长26.58%。

本报通讯员 方好 摄



青海优化完善财政支持普惠金融发展方式

本报讯（记者邢生祥）近日，青海省财政厅、省委金融办、省人社厅、中国人民银行青海省分行、国家金融监督管理总局青海监管局等部门修订印发《青海省普惠金融发展专项资金管理实施细则》，优化完善财政支持普惠金融发展方式，更好发挥财政资金引导撬动作用，切实提高普惠金融服务水平，进一步提升财政

支持普惠金融发展政策和资金质效。

青海对创业担保贷款的支持方式由贷款贴息调整为以奖代补，奖补资金可用于创业担保贷款贴息、创业担保贷款担保基金补充等方面。将奖补资金支持的个人贷款额度由20万元提高至30万元，小微企业贷款额度上限由300万元提高至400万元。将农村商业

银行、农村信用社纳入农村金融机构定向费用补贴支持范围。对省内惠农金融服务点的补贴由仅支持乡镇首家服务点扩大为支持全省范围内的所有惠农金融服务点，补贴方式由开办补贴调整为运营费用补贴和智慧终端升级补贴，鼓励金融机构惠农金融服务提质增效。

“收旧”更便利，“换新”才更有动力

资源回收企业“反向开票”政策稳步有序落地

本报记者 周峰

国家税务总局近日印发《关于资源回收企业向自然人报废产品出售者“反向开票”有关事项的公告》（以下简称《公告》），从“明范围、明抵扣、明优惠、增便利、增规范、增效率”6个方面，明确资源回收企业向自然人报废产品出售者“反向开票”的具体措施和操作方法。如今，政策正稳步有序落地，为大规模设备更新和消费品以旧换新提供强有力支撑。

《公告》明确，自4月29日起，有“反向开票”意愿的资源回收企业，可向税务部门提交相关资料，履行完规定的简单程序后，可以第一时间便捷实现“反向开票”。出售者通过“反向开票”销售报废产品，可以享受小规模纳税人月销售额10万元以下免征增值税和3%征收率减按1%计算缴纳增值税等税费优

惠政策。

4月29日，吉林省凯佳废旧物资回收有限公司向长春市宽城区税务局提交“反向开票”申请，并成功办理了公司第一笔“反向开票”。《公告》发布后，税务部门从政策内容到业务操作流程，对我们进行一对一讲解，提前解答了发票开具过程中可能出现的各种问题。”公司财务经理刘铭说。

“在废旧物资回收业务中，销售方一般为自然人，往往采用‘不带票销售’方式将报废产品销售给资源回收企业，这导致企业不仅无法抵扣增值税进项税额，也难以获得合规的增值税发票作为税前扣除凭证。”宁波特力富再生资源有限公司财务负责人李秋妍告诉记者，“此次出台的‘反向开票’政策对我们来说是一场‘及时雨’，解决了长期困扰资源回收行业的取票难题。”

“我们公司主要从事废旧电器电子产品

的回收、拆解业务，每年核准处理废弃电器电子产品规模为50万台。”看着刚刚开具的发票，乌鲁木齐惠智通电子有限公司财务负责人葛淑芳告诉记者，目前向公司销售废旧家电的供应商有200个左右，基本上都是废品收购点的自然人，每个月回收废旧家电之后都需要一一打电话联系他们开具发票，费时又费力。“现在有了‘反向开票’的新政策，不仅减少了我们的工作量，也方便了销售废旧家电的自然人。”葛淑芳说。

安徽福茂环保科技有限公司是安徽省六家具有废弃电器电子产品处理基金补贴资质的企业之一。“‘反向开票’具有各类票种均可开具、商品编码单独设置、开票额度应需调整等便利性，切实提升了企业开票的便利性。我们将用好用足‘反向开票’政策，不断提高废弃电器电子产品拆解能力，跑出发展加速度。”该公司董事长周小平告

诉记者。

广西柳州市元哥再生资源回收有限公司经理李阳桥认为，“反向开票”对企业来说是一举两得的利好政策。“对于合法合规经营的企业，只需提交申请表和资质证明就可以申请开票资格，办理手续简单便利。”他告诉记者，“‘反向开票’可以降低企业因未取得税前扣除凭证而违规扣除的税务风险，有助于鼓励更多企业和个人参与到废旧物品的回收中来，推进资源的循环利用。”

“收旧”更便利，“换新”才更有动力。国家税务总局货物和劳务税司司长谢文表示，将运用好政策工具，通过“反向开票”促进上下游协同联动，形成合力，为大规模设备更新和消费品以旧换新提供强有力支撑，持续增强资源回收企业、自然人报废产品出售者的获得感，为资源回收利用行业全产业链加快发展营造优良的税收环境。