

家电“团购”超低价吸睛，付款后却等不来发货

小区业主群内出现新型诈骗

“变频空调旗舰店卖12999元，团购价6999元，便宜快一半。”这样的家电网络团购，你看了会心动吗？和社区团购不一样的是，家电数码团购在近两年隐秘生长，客单价动辄几千上万，而且价格远低于官方渠道，这类家电团购到底靠不靠谱？

根据网友投诉，记者了解到，不少网友通过所谓的“**电器团购”微信群，以远低于市场价格的“团购价”购买商品，但付款之后久等不见货品，才意识到可能遭遇了诈骗。

■新快报记者 陈学东



VCG供图

付款后群主“人间蒸发”

记者在调查中发现，不少的所谓“电器团购群”都是个人建立的，看着是小区的业主推荐的，参与者防备心理就降低了，而在这种私人“电器团购群”中购买产品，主要存在付款后没有发货或者货品是翻新机等问题。

家住广州黄埔区某小区的业主韩先生是“团购”的参与者之一。他告诉记者，通过小区业主组建的装修交流群中一名业主的推荐，成为“**电器团购群”的群友。

“当时想买一套雅马哈音响，市场价18000元，但在这个群里报价只要8500元，于是就找群主下单了。当时与我一起下单的还有其它业主。不久后，下单的业主都收到了音响。但有业主音响有问题拿去维修时，发现收到的货品实际上是翻新机，序列号和机芯都对不上。”

同小区的张女士则告诉记者，去年12月，她也通过“**电器团购群”找到群主，订购了一台“峰米激光T1主机”和一个“100寸硬屏”，并通过银行账户向群主提供的账号直接转账了1.18万元，但直到现在都没收到货。记者在某购物

App上看到，陆女士下单的商品目前官方价格是19999元。

家住隔壁小区的方先生目前也是钱货两空。他说，去年9月到11月，他陆续尝试着向群主下单了霍尼韦尔品牌的灯具和一台华为品牌的笔记本电脑，但至今没有收到货。“购买总价是1.28万元，我将付款信息发给群主后，她承诺这是普通团购，50天内到货，但现在已过了承诺时间，还是没有收到货，而且对方不退钱，不回任何信息。”

目前该群已经被群主解散，群主就像人间蒸发一样，各种联系方式都联系不上。

如此组织团购但是又不发货的行为，是否涉嫌违法犯罪？甬泰律师事务所律师许静芳认为，从目前的资料来看，组织者或群主以非法占有为目的，利用微信群、互联网等技术手段，向社会公众发布虚假信息或设置骗局，诱骗不特定的受害者产生了低价购买商品的错误认识，从而作出错误行为，后组织者或群主又以各种理由推拖，既不退还款项，也不交付货物，致使受害人遭受财产损失，符合诈骗罪的构成要件。

切勿将钱款打入私人账户

有业内人士告诉记者，这类团购还有一种更隐蔽的行为，就是明显存在“高买低卖”的诱导行为。主要方式就是预收全额货款，采购部分货物发给部分人，以此吸引其他人继续跟团付款。如有网友表示，他就曾以998元的超低单价“团购”到两只某品牌手表，随后他发现发货人居然是该品牌的“天猫旗舰店”，于是向店铺客服询问相应快递单号的商品价格，并了解到手表实际售价为1780元。

记者调查中发现，还有一类家电“团购”由于团购组织者是专业卖场销售人员，因此消费者更易上当。近日，奉贤警方破获一起诈骗案件就是这类典型骗局。2022年12月末，奉贤公安分局江海派出所接到市民报案称，其通过微信向一电器商场售货员刘某购买了总价值19000余元的冰箱、洗衣机、电视等家电，可对方却一直拖延不发货，要求退款也无果，怀疑自己遇到了诈骗。

接到报案后，江海派出所民警立即展开侦查，发现该销售员刘某已经离职

不知去向。而在民警的侦查中也发现，被刘某骗的顾客也并非个案。2023年1月16日，经过半个月侦查追踪，民警在广东将犯罪嫌疑人刘某抓获归案。

到案后的刘某交代了自己实施诈骗的犯罪事实。原来，早在2021年年初，刘某在电器商场内从事销售时，无意间发现可以通过私人账户收取客户购买家电的货款，便动起了歪心思。刘某通过虚构优惠活动，用拼单可以减免货款的说辞，哄骗顾客将货款暂时转给其私人账户，与其他顾客共同入账，实则刘某并未帮顾客下单购买电器，而是将货款全数用于还债和日常开销。随着受害顾客人数增加，刘某逐渐无力应付，便辞职一走了之。

目前，警方查证从2021年起至今，刘某通过此方法共诈骗15人，诈骗钱款30余万元。目前，犯罪嫌疑人刘某因涉嫌诈骗罪已被依法刑事拘留，案件正在进一步审理中。

警方提醒，市民购买家电产品时，务必在正规商家，通过正规流程付款购买，切勿将钱款打入私人账户，以免因贪小便宜而吃大亏。

嘀嗒出行第三次递交港交所上市申请 顺风车业务合规难题待解

润分别为3.43亿元、2.38亿元和0.654亿元，其毛利率更是高达82.7%、80.9%、74.6%。

去年首三季度，嘀嗒出行收入按年跌26.6%，非国际财务报告准则下经调整利润下跌64.6%至6,539.9万元。随着消费回暖，2023年春节假期前后两周时间在内的30天期间，按嘀嗒出行促成的顺风车搭乘次数计，其顺风车业务已恢复至疫情前的水平。

顺风车是嘀嗒的核心业务，招股书数据显示，其顺风车服务的毛利率从2020年的86.7%下滑至2022年9月的80.5%。对此，嘀嗒表示主要与增加补贴、提高保险额上限有关。

网经社数字生活分析师陈礼腾表示，顺风车作为真正意义上的共享经济，在优化闲置资源配置、节能减排上有着积极作用，服务绿色、低碳出行的理念。嘀嗒出行专注于出租车与顺风车市场，提供信息服务，属于“轻资产运

作”模式。得益该模式，嘀嗒出行展现了良好自我的造血能力和可持续的发展能力。

不过，需要指出的是，在中国，顺风车由于安全、合规等问题，存在很大的不确定性。

2022年11月30日修订的《网络预约出租汽车经营服务管理暂行办法》规定网约车服务平台及该等平台上的司机需要取得若干执照及许可证，明确地将顺风车排除于规定的发牌制度之外。顺风车的低门槛，可能导致有司机以顺风车名义提供网约车服务，其中存在较大的合规及安全风险。

据嘀嗒出行2022年4月份公布的数据显示，其每周封禁和警告的顺风车车主平均分别超过2000名和4000名，涉及违规多拼、诱导线下交易、人车不符、严重爽约、收取额外附加费等多种违规行为。

在招股书的风险提示中，嘀嗒出行承认，公司面临顺风车市场法规有关的

不确定性因素，不遵守法规、发牌制度发生变动可能对其业务和经营业绩造成重大不利影响。招股书显示，其顺风车平台累计接获57宗行政处罚，其中36宗后续已于截至本文件日期撤销，余下21宗行政处罚由5000元至3万元不等，合共约为55万元。

截至目前，港交所仍未有成功IPO的国内互联网出行公司。随着滴滴于今年年初恢复新用户注册并重新上架App，这也意味着重启港股上市也已经提上日程，据悉最快今年下半年启动。此外，包括T3出行、广汽旗下如祺出行、吉利旗下曹操出行都传出今年赴港IPO的计划。嘀嗒出行重启IPO某种意义上可以说拉开了国内出行服务商冲刺赴港IPO的序幕。



新快报讯 记者郑志辉报道 2月20日，嘀嗒出行再次向港交所递交招股书，拟在香港主板上市，计划募集资金5亿美元，中金、海通国际及野村国际为联席保荐人。这也是嘀嗒第三次冲击登陆港交所，此前其曾在2020年10月首次向港交所递交IPO申请，当申请在2021年4月失效后，该公司重新提交了申请，但在六个月的窗口期结束前未能启动IPO。

根据招股书，嘀嗒出行成立于2014年，业务聚焦顺风车和出租车，其营收来源包括顺风车服务费、智慧出租车服务费、广告及其他服务费等。2020年、2021年和2022年前9个月，嘀嗒出行实现营收分别为7.54亿元人民币(下同)、7.81亿元和4.28亿元，对应调整后净利



一起了解更多
3C前沿资讯