

一些财经公关扮演黑金捐客 21世纪网收百家企业数亿“保护费”

“广告费”实为“保护费”

9月3日晚,上海市公安局通报的一条消息,在很多人看来无异于一枚重磅炸弹,惊起波澜万千——

“上海市公安局于日前侦破一起特大新闻敲诈案件,涉案的21世纪网主编和相关管理、采编、经营人员及上海润言、深圳鑫麒麟两家公关公司负责人等8名犯罪嫌疑人被依法采取刑事强制措施。案件涉及上海、北京、广东等省区市的数十家企业。”

犯罪嫌疑人、《21世纪经济报道》副主编、21世纪网总裁刘冬介绍,21世纪网本是《21世纪经济报道》的网络电子版,2010年,出于发展考虑,报社管理层决定让21世纪网独立运营、独立核算,由刘冬担任负责人。

“我们的策略就是利用报纸的影响力,迅速拷贝报纸的新闻模式,刊登原创性、以深度见长的负面报道,吸引拟上市公司或已上市公司的关注。”刘冬说。当时,国内企业正以日均数家、十数家的速度大量上市,这为一些财经媒体提供了巨大的牟利空间。

刘冬四处招兵买马,作出明确分工——犯罪嫌疑人、21世纪网主编周斌负责新闻采编工作;犯罪嫌疑人、21世纪网广告部副总经理莫宝泉等人负责广告业务,与企业洽谈“合作”事宜。

专案组查明,21世纪网通过公

“媒体作为一种公权力,如果使用它的人心怀不端,造成的危害将无法想象。长此以往,我们不仅不会成为社会进步的推动者,相反会成为价值毁灭者。”

9月7日,在上海公安机关某关押场所,涉嫌犯罪的21世纪网总裁刘冬如是忏悔。

连日来,引起社会高度关注的21世纪网涉嫌严重经济犯罪案件仍在持续舆论发酵。这起案件因何进入警方视线?目前有何最新进展?由此将揭开怎样的黑幕?随着侦办的逐步深入,是否会引发更大风暴?

目前案件正在进一步侦办中,涉案企业已达100多家。公安机关专门开设了号码为“021-22029018”的报案电话,欢迎社会各界举报犯罪线索。

关公司招揽介绍和业内新闻记者物色筛选等方式,寻找具有“上市”“拟上市”“重组”“转型”等题材的上市公司或知名企业作为“目标”对象。对于愿意“合作”的企业,在收取高额费用后,通过夸大正面事实或掩盖负面问题进行“正面报道”;对不与之合作的企业,在21世纪网等平台发布负面报道,以此要挟企业投放广告或签订合作协议,单位和个人从中获取高额广告费或好处费。

刘冬交代,报社管理层对21世



纪网的业绩考核中,有一条就是要覆盖70%至75%的当年新上市企业,与它们签订“广告合同”,每年都有数千万元的指标。

据刘冬供述,在21世纪网的广告费用中,还专门留取了一部分作为“主编基金”。稿件被撤掉的记者会获得考核加分,到了年底,根据各个记者的分值发放不同数额的奖金,作为撤稿的补偿。

据专案组初步核查,2010年至今,21世纪网平均每年与100多家

拟上市公司、上市公司签订“广告合同”,累计收取费用数亿元。

犯罪链条日渐产业化

被卷入此案的上海润言和深圳鑫麒麟,都是在业内堪称领头羊的财经公关公司。办案民警介绍,在21世纪网大肆收取“保护费”的过程中,财经公关公司与之相互勾结、共同获利,而且数额巨大。

“2005年,A股上市公司进入股权分置改革。从这个时候起,部分

‘先知先觉’的媒体就开始探索以负面报道相要挟的‘合作’模式。”犯罪嫌疑人、上海润言公司董事长连春晖回忆,上市公司开始关注到媒体压力,有不少企业不得不花钱消灾,这种模式由此初具雏形;在后来的企业上市高潮期,被更多媒体争相效仿、直接复制,呈大范围扩张的态势。

2009年开始,她去竞标拟上市公司客户时,对方的第一句话就是:“你们和媒体的关系如何?能不能消除负面新闻?”

“也就是说,拟上市公司已经把媒体工作替代路演推介,作为最重要的公关需求了。”连春晖供述。从2010年起,财经媒体公关行业的乱象越来越严重,无论是一线财经媒体还是二三线财经媒体,都想分一杯羹。

专案组查明,为了将合作关系维系得更紧密,上海润言、深圳鑫麒麟等财经公关公司还会对部分21世纪网高管“公关”,其手段既有请客、送礼,也有涉嫌行贿行为,金额从数十万元到上百万元不等。在巨大利益的诱惑下,一些21世纪网的工作人员纷纷私下开办公关公司,肆无忌惮地实行新闻敲诈。还有部分人员涉嫌内幕交易,故意以负面报道导致相关企业股价下跌,进而大量做空获取巨额利益。

初步审计显示,2009年以来,上海润言公司营业额达数十亿元,深圳鑫麒麟营业额达数亿元。

据新华社电

三亿人的生态系统造就阿里巴巴

据新华网报道 北京时间9月9日凌晨,阿里巴巴集团在美国举行首次路演,投资者众多电梯要排队半小时才能乘上,当地媒体称其盛况赶上两年前的facebook路演。按照公开的定价区间,此次融资额最高可达243亿美元,有望成为美股有史以来最大的IPO。

每个季度利润增速超过40%,销售额相当于芬兰一个国家的gdp,阿里巴巴的庞大令华尔街惊讶。不过,到底是谁成就了阿里巴巴?

其实,十五年来,在中国已经形成了一个庞大的电商生态,诞生和推动了无数的新兴电商“物种”,跟这个庞大的电商星球相比,即使市值千亿美元的阿里巴巴,也不过是其中的一个组成部分而已。这些电商新“物种”,才是阿里巴巴以及未来更多中国电商赖以生存的生物链。

3亿人的生态系统

截止2014年6月30日,阿里巴巴旗下的淘宝天猫等零售平台上有2.79亿活跃的消费者。

800万卖家在此经营。他们还雇佣了近1000万从业人员,2013年创造零售交易总额1.542万亿,这个交易量约为亚马逊的两倍,几乎相当于芬兰的经济总量。2014年这一数据

依然高速增长,上半年零售总额就达到9310亿。

在这其中,阿里巴巴的收入,仅仅是整个交易额的3%。

传统意义上的卖家只是一部分,餐厅、电影院、KTV和线下商场也卷入电商之中。2014年3.8节一天,800家餐厅、300多家电影院、230家KTV放出了3.5万个就餐位、200万张电影票和5.5万个KTV包厢。

海外版的淘宝也让许多国家的消费者疯狂。天猫国际负责人逸方介绍,巴西、俄罗斯和美国是全球速卖通平台(AliExpress)的主要消费国,全世界几乎每个国家和地区的消费者都已经在这个海外版淘宝上留下了消费印记。

据了解,全球90%的黑人消费者都通过这个平台购买假发,中国制造的假发每年通过这个平台销售一亿美元。

电子商务催生了一个重要职业,快递员。2013年,有14家快递配送商在中国建立了1700多个配送中心、10万多个配送站。95万快递人员已经为淘宝送出了50亿个包裹——这还只是全国快递总数的一半。

金融业是幕后“肉食动物”

银行是这个生态里经常被忽视的一个贡献者。事实上从

2003年开始,包括四大行在内的国内外近200家银行就开始进驻这个“电商星球”。

2013年3月31日至2014年3月31日的财年里,支付宝完成网上支付额3.8万亿。对此,支付宝方面人士公开承认,没有银行在背后的支持就没有第三方支付和电子商务在国内的发展,“所有人都应该感谢银行”。

事实上,网上支付的发展也促进了银行电子银行业务的普及,2013年银行中期业绩报告显示上市银行的电子银行交易替代率普遍超过70%。

电商发展对金融的带动远远不止银行领域。围绕消费者的退货需求,中国保险公司研发了退货运费险等一系列全新的险种。2013年双十一,华泰保险一天就卖出了超过1亿笔退货运费险,一天保费达到几千万。

Restoration Partners创始人及董事主席Ken Olisa认为,从股票今后股价的走势来看,这不是一场美国公司的表演,而是场全球性的大戏。直到现在,互联网一直是被美国公司占据着的领域,像阿里巴巴这么大规模的非美国公司还是第一个。这是一个对全球互联网前景的期待,而不是赌这是一家中国公司。阿里巴巴很快将在银行里有200多亿美元或更

多的钱,可以不仅在中国,而且在全世界做各种各样的事情,但挑战在于如何保持目前水平的利润率?他相信阿里巴巴在走向全球化的过程中,仍然会保持高利润率,更多的来自于自身的体量。

电商微生物

尽管微小,但众多第三方服务产业已成为生物链上的一环。

据了解,有62万家网站通过阿里巴巴组织的广告营销联盟为卖家提供广告展示服务,这些网站按照卖出的商品价值或广告点击量收费。2013年度这些广告直接带来的交易额超过600亿元,这些中小网站获得的分成达到47亿元,超过了百度广告联盟的对外分成。

代开淘宝店——这项产业发展迅猛。中国电子商务研究院预测,到2015年,由第三方代运营商运营的淘宝店铺就能够创造一万亿营收。代运营是帮助传统企业网上开店的服务,费用一般采取服务费+佣金模式,服务费在1万到几万每月不等。

服务于电子商务的模特超过了4万名,其中最著名的是“淘女郎”。2013年她们靠自己的努力创造了超过30亿元的产值,超过11万家设计机构、摄影机构、客服外包机构以在

淘宝天猫平台上提供网店装修设计、客服外包等服务为生,每年产值超过十亿元。

至少有1.5万家独立软件服务商(ISV)向商家提供店铺管理、营销推广、数据分析、客户关系管理等各类软件服务,他们每年可创造数十亿产值。

电商大潮之下,全国有300多所院校开设了专门的电商教育培训课程。2014年在线电商教育覆盖超4726万人次。以派代网上随便一个淘宝店长培训课程为例,3天的费用需要7800元,这个领域的产值可见一斑。

专业的电商人力资源服务机构应运而生。以淘工作平台为例,目前平台已拥有150多万份简历,其中全职简历60多万,发布招聘全职岗位15万个。

就连阿里巴巴用于支持双十一大促的服务器资源都形成了一个产业——去年开始云计算服务开放后,已经有超过140万客户接入,拥有数千万用户的客户端“脸萌”就把服务器放在阿里云上,每个月的费用仅为73元。

分析认为,这些数字仅仅统计了与阿里巴巴相伴而生的新兴“电商物种”。从这个迅速繁殖和衍生的生物链上,可以看到未来中国电子商务的潜力。