

□ 开放自然人零门槛入驻有一定风险，比如产品质量的把控、服务能力的保障及其他潜在法律风险等。这对平台和监管部门均提出了新要求。

京东小店“0元开店”试运营，试运营阶段不必缴纳保证金；抖音小店“0元入驻”，无需营业执照，最快1小时实现开店……今年以来，在多家电商平台，个人只需通过身份认证等步骤即可实现快速开店，平台的商家入驻门槛进一步降低。

电商行业快速增长的时代已经过去，引入自然人开店，是进入互联网经济下半场后，平台企业寻找增量的方法之一。

“新增群体入驻平台，自然会产生各类服务需求，从而带来增值服务、交易抽成、广告等收入。”中钢经济研究院首席研究员胡麒牧表示，除了给平台带来实实在在的收益，自然人开店还可以提升用户活跃度，有助于商品交易总额等指标的增长，这类指标会影响到企业的估值、融资等。

艾媒咨询首席分析师张毅认为，平台可以通过个人开店拉动更多用户，持续吸引流量。“平台推出无门槛开店，能够为个人多渠道就业、自主创业提供更多机会，也是平台履行社会责任的体现。”张毅说。

然而，开放自然人零门槛入驻有一定风险，比如产品质量的把控、服务能力的保障及其他潜在法律风险等。

平台的价值在于同时向供给侧和需求侧提供服务，如果不具备相应能力的个人店影响到了消费者的购物体验，比如出现大量售后问题无法解决等情况，对平台来说得不偿失。

对此，广东连越律师事务所律师宫旭表示，平台应对网店经营者的资质资格进行认真审查，特别是关系到消费者生命健康的商品或服务更要严格准入。

目前，个人在平台开店基本不需要营业执照，但电子商务法对经营者办理市场主体登记有明确规定，只有几类情形可豁免登记，比如“个人销售自产农副产品、家庭手工业产品”“个人利用自己的技能从事依法无须取得许可的便民劳务活动”“零星小额交易活动”等。宫旭解释，在其他主体处定做、委托加工、转售则不符合“自产”规定，需要取得行政许可。

个人店还可能会增大平台的监管成本。张毅认为，开放个人入驻是平台权衡利弊的结果。“平台需要付出更多资源去应对潜在风险，但在当前流量红利见顶的情况下，如何获取更多潜在用户是电商平台最迫切的任务。”张毅说。

平台如何控制风险？监管执法工作如何进行？胡麒牧建议，一是要针对个人店铺做好平台征信系统建设，出现非诚信经营行为可降低店铺推荐权重；二是延续保证金制度用于赔付；三是以保险制度对冲风险，比如平台内部可建立风险准备金机制；四是控制交易量及品类，将风险控制一定范围内；五是利用好大数据实时监控，个人店经营行为出现异常要及时预警。“打通个人征信系统能够对个人形成有效约束，避免其游离于法律监管，对打击跨平台作案也有重要意义。”胡麒牧说。

法律层面上，有专家建议，平台应严格执行用户实名制注册，侵权事件发生后能及时锁定侵权人。另外，应做到与其经营利益相匹配的审慎监管义务，避免与侵权人构成共同侵权或承担连带责任。对零星小额的个人店，可以逐步落实经营主体登记，登记后可以根据交易额与交易频次，依法享有税收优惠政策。

对于普通人来说，无门槛开网店真的是挣钱的好门路吗？据了解，不少平台在试运营阶段会对个人店进行销售品类等方面的严格限制，且正式运营后仍需缴纳保证金。

有业内人士提醒，个人店铺有自己的优势，可以进行定制化、小规模、多批次的供应，但是在众多竞争者中走差异化路线并不容易。（本报记者 赵心仪）

来源：经济日报