



助农团长帮助瓜农团的玉茄瓜。



某小区团购的开市客羊角面包。

佣金很低的团，也就是公益团，基本都退出了。”

暗藏涉税风险

“疫情退却之后，很大一部分团会解散，会逐渐失去活力。因为临时团长要回归自己的正常工作和生活。”福建福牛供应链有限公司负责人林聪如此分析。

在封控期间，一些企业也发动员工做团长。这又是另一个类型。5月22日，光明食品集团总裁徐子瑛在上海市新冠肺炎疫情防控工作第191场新闻发布会上介绍，疫情期间，该集团要求员工以“一个光明人就是一个供给站”的方式，让每一位光明员工在所在居民区内做好保供团长，为本小区居民提供来自光明集团的生活物资保障。

“做事我是认真的，可以说我的能力不足，但是不能谴责我的态度。”这是常乐的微信座右铭。她是某连锁大卖场员工。疫情期间，也成了该连锁超市的一名团长。她组团的购物群比较特别，总是推出该品牌大卖场的会员价商品。譬如5月下旬就推出原价69元、会员价59.9元2.5公斤的妃子笑荔枝。不仅价格比别家便宜，且到货后居民都说新鲜。常乐介绍，在非疫情封控的城市，他所服务的品牌大卖场实体店此类荔枝当时就是卖69元，唯有会员才能享受59.9元的会员价。可在疫情封控期间的上海，跟着她这个团长，就能享受到会员价。记者在她的群里看到，她经常展示会员卡销售的信息。到了6月份，她这个团长再次重申自己只是商家工作人员，并推出6月12日、

19日、26日，以及7月3日的会员店线下体验活动。“活动当天仅限40名顾客，大巴接送到南翔镇丰翔路卖场大门口”。

类似的情况在一些社区生鲜超市也有所体现。疫情期间，店长变身团长。自6月1日社区声明取消团购以后，这些生鲜商店以预售的名义在App上建立网络货架。在疫情期间于网上结识的客源，终究有了落地的机会。

比起这些相对来说较为规范的高超团长变身回原来的角色，一些赚差价的团仍然坚持不退，甚至还有冒进。倪华称，“这些团长现在更像是代销而不是社区团购，因为这些商品已经没有成团的件数要求，而且现在都通过快递发货，不需要团长进行分发，模式和社区团购有区别。而且快团团在微商或者拼多多商家上用得也比较多”。

在疫情封控告一段落以后，目前需要厘清的是——疫情期间的团购，团长到底是在做公益，还是在寻找一种新的商业模式？哪怕同一位团长，在疫情的不同阶段，角色可能也发生了变化——从公益团购向商业团购转变。在商言商，这些寻求新商业模式的团长，在赚得盆满钵满的同时，可能暗藏涉税风险。

很多团长通过微信、支付宝或个人卡收款，而监管方已经打通了银行税务信息，所有的个人收入、银行记录、第三方支付公司的收款都纳入了银行监控之中，与纳税记录联网，是否合规纳税是非常清晰的。

团长们如若想长期稳定地做团购业务，需要认真考量合法合规性，直播行业的税收大整顿就是前车之鉴。目前，一些省市已经出台“关于征求《网络社区团购经营规范（征求意见稿）》”之类文件，从地方立法的角度去审视社区团购问题。☑