

新东方做直播给律师行业的启示

最近一段时间，新东方旗下的“东方甄选”直播带货突然火了。虽然由于政策方面的原因，新东方对教育培训方面的业务做了收缩，但是，同样凭借着“人”的要素，凭着读书人不输底色的志气，在另一个领域又做出了特色。

新东方带货直播的火爆，有人说是降维打击，说新东方卖的不是货，输出的是知识，甚至是思想。

独行者勇，老俞很勇敢。人们说他有担当，我觉得他是不甘心，不甘心明明在一个好时代，一群有头脑、有文化的人怎么就散了伙？他不甘心在没有尝试前就退缩，安逸的小日子难以安放这颗曾经勇敢闯荡的心。

众行者远，留下来跟着老俞再次创业的董宇辉等主播，在带货时不是声嘶力竭、搔首弄姿，而是吹拉弹唱，英语古诗文朗诵等样样在行。

虽然董宇辉是团队中最火的一个，但如果不是依靠整个团队的力量，那么火的也仅仅是董宇辉一个人，而不是整个“东方甄选”。

这给我们的启示是，即便创业道路上遭遇困难，也要尽力留下核心团队。个体在外部巨大的冲激之下，抗击打能力远不如一支团队这么强。

除了平台方加持流量等因素，我认为新东方直播突然火爆的原因有以下四点：

1.新东方长期是做教培行业的，自古以来，中国人对教书育人的行业有着特别的评价，虽然新东方是商业机构，但其内核仍然是传道授业解惑。所以，公众也乐见新东方在直播带货领域逆势翻盘。

2.创始人和核心团队的价值观正。

这些年来，新东方在主业经营中积累了比较好的口碑，即便在收缩转型过程中，也不是一跑了之，较为负责任的做法也受到了公众的认同。

3.新东方储备了一批有能力和担当的年轻人。

“东方甄选”的主播都是从以前的培训老师转型而来，他们普遍学历较高，有的还有留学经历，与其他带货主播的带货方式和风格有着显著不同。

4.新东方选择直播带货的重点在农产品。农业既受到国家扶持，农产品又符合社会的

需要。而且，健康食品与精神粮食的调性高度契合，易于产生产品和价值认同。

新东方直播的火爆，也让笔者不禁对自己所处的律师行业有所思考。

今年由于多重因素叠加，许多客户的经营和业务受到较大影响，律师业务也随之减少，而且律师出行开拓和办理业务受阻，无论是行业还是个人都面临一定的困境。

然而律师与教师一样，都自认为是读书人，都有些清高甚至青涩的一面。如果你说让律师去直播带货，不少人肯定内心会有点抗拒，也不知道该如何发挥才好。

但是我们也可以看到，如今各种短视频平台里有越来越多的法律主播，和大家分析社会热点、普及法律知识，这些人是在法律直播蛮荒时代进行开拓的第一批人。

与新东方等普通商业企业不同，律师推广除了必须遵守《广告法》，还有行业自律的要求，禁忌比较多，这在直播过程中要特别注意。

2018 年 1 月 31 日，全国律协发布《律师业务推广行为规则（试行）》，其中就有明确规定十多种律师业务推广禁止行为。

包括：明示或者暗示与司法机关、政府机关、社会团体、中介机构及其工作人员有特殊关系；贬低其他律师事务所或者律师的；或与其他律师事务所、其他律师之间进行比较宣传；承诺办案结果；宣示胜诉率、赔偿额、标的额等等。

既使律师从事直播法律咨询，也需要注意这些禁止性规定。

当然，直播只是手段，只要手段合法、目的正当，直播也是值得法律同行尝试的一种方式，而且许多法律主播也能给观众带来即时解答，回应社会热点问题，引导公众理性思考，我们应当对法律主播给予一定包容。

在教育培训业务被动转型之前，新东方和旗下的培训老师一直处于舒适区，应该说，新东方介入直播有被动的成分。

因此我想到，律师也应当主动走出舒适区。

如果不是受到疫情的影响，律师行业还在原有的生态环境里缓慢进化，而疫情下的停滞状态促使许多律师开始思考如何离开舒适区，在业务的类型、方式、手段等方面做出新的开拓。

电商平台能否冻结商家货款

□上海明迈
律师事务所
严绿臆

笔者日前接到不少咨询，起因都是电商卖家账户被某电商平台冻结，冻结款从几十万元到上百万元不等，每个卖家的具体情况也不尽相同，有些收到了平台通知，有些尽管没有收到平台通知，账户也被冻结了。

对于电商平台是否有权冻结货款，多个案例的判决表明法院认为：电商平台负有维护交易秩序和交易安全的职责，也拥有制定商品和服务质量安全标准、消费者权益保护、纠纷处理方式及商家违规经营处罚等规则的权利。网络交易因其交易量大、涉及跨区域、可不间断经营等特点造成监管难度加大，仅凭政府部门监管成本高昂，平台自治是公权力管制的有力补充。

据此，法院倾向于认定平台有权采取冻结货款等方式进行管制。

在电商平台上，卖家注册多个关联店铺的情况并不少见。如果一家店铺被冻结，关联店铺如何处理呢？

对于关联店铺的处理方式，平台方也在不断完善。

在上海寻某公司（电商平台）与北京微某公司服务合同纠纷一案中，2018 年的平台合作协议未明确定义关联方，一审判决中法院认为双方当事人合同条款中未就关联圈及关联关系的定义进行约定，因此不予支持冻结关联店铺。

但是，因为第一版协议中明确约定，“平台方有权根据情况不时修订、调整、变更协议，卖家不同意，应提出异议，未提出异议的视为同意”，平台于上诉期间更新了关联条款，二审撤销了一审判决，认定关联方也应当被冻结，驳回了商家的起

诉。

但在 2021 年的一则案例中，法院的观点又发生了转变，认为平台方未提供证据证明关联店铺存在销售的商品或者提供的服务不符合保障人身、财产安全的要求，或者有其他侵害消费者合法权益行为。平台方将一个违规店铺的行为等同于关联店铺的行为，缺乏充分依据，因此法院支持了商家解除冻结货款的请求。

除了冻结账户外，在一起案例中，卖家与平台签订的合作协议里约定，若卖家售假，平台方有权要求其支付其通过平台销售该严重问题产品总金额的十倍作为违约金。

对此法院认为，签订合作协议系双方真实意思表示，该条款并不存在法律规定的无效情形。双方当事人均系从事经营活动的商事主体，签订合作协议也系双方真实意思表示，双方也了解并知晓其所签署书面合同的内容及含义，并对由此产生的交易成本、违约后果等自行承担，且平台方已经在协议中做出特别提醒，所以该条款是有效的。

同时，法院也认为卖家违反协议的行为一方面严重损害了消费者和注册商标权利人的权益，另一方面也增加了平台方抽检、打假等的管理成本，并造成平台的商誉损失，严重破坏商事交易规则，十倍违约金的处罚也不过重。

作为电商卖家，想要在竞争激烈的市场中分得一杯羹并不容易，如果遇到店铺突然被封、货款被冻结的情况，不仅可能面对资金链断裂问题，还需要耗费财力物力去解决。作为相对弱势的卖家一方，一方面应当熟悉和遵守平台规则，诚信经营，另一方面可以在法律支持的范围内合理维权，保护自身的合法利益。

买卖合同切勿忽视交货条款

□上海通乾
律师事务所
陈慧颖 朱慧

买卖合同是出卖人转移标的物所有权于买受人，买受人支付价款的合同。对于出卖人来说，买卖合同中最基本的义务就是按照合同约定交付货物，对于买受人来说就是按照合同的约定支付价款。

正是由于买卖合同这个基本特性，我们在提供法律服务时发现，很多企业在签署买卖合同中忽视了买方要求推迟交货如何处理条款，并由此带来了麻烦。

下面我们来看一则案例：

2017 年 3 月 5 日，甲公司和乙公司签署设备买卖合同，由甲公司向乙公司出售机械设备一台，设备总价款为 180 万元，交货日期为 2017 年 6 月 8 日，付款日期为交货前 3 日乙方支付 80 万元，设备验收合格后 30 天内支付 90 万元，质保期届满之日支付剩余价款 10 万元。

合同签署后甲公司开始为交货做准备，但乙公司在 2017 年 5 月 25 日要求甲方推迟交货，后乙方多次要求推迟交货，直到 2019 年 3 月还没

要求交货，也没说要解除合同。

买卖合同对于乙方要求推迟交货没有任何约定，对于甲方能否在这种情况下解除合同也没有任何约定。

甲方为履行本合同早已准备好设备，并根据乙方的要求进行个性化设计，如再行销售给其他第三方还需一定的改造费用。

由于合同没有这种情况如何处理的约定，最后甲公司只能与乙公司协商解除合同，乙公司只是象征性地补偿了 5 万元。

在本项目中，如果约定了乙方要求推迟交货的违约金，并约定乙方要求推迟交货达到一定期限，甲方可以单方解除合同并要求乙方支付相应的违约金，甲公司就可能是主动而不是被动的一方了，相关损失也能得到弥补。

因此，在买卖合同中约定如果买方要求推迟交货情况下如何处理，对于卖方来说是十分重要的，作为卖方一定要引起重视，不可忽视。



资料照片