



# 百度叫停贴吧商业化 代运营商索赔无果“认栽”

魏则西事件后，百度贴吧的商业运营模式引发关注，最终百度创始人李彦宏决心“壮士断腕”。7月7日，百度发布公告称，停止贴吧代运营合作，为期两年的贴吧商业化运营画上句号。此举引发网络上一片叫好，不少吧友对百度此举表示支持和赞赏，有吧友表示：“贴吧停止代运营，全面回归用户体验。”然而事情还存在另一面。百度此举引起“地区吧”代运营商的强烈不满。上百名地区吧代运营商从全国各地来到北京，要求与百度谈判。其中一位代运营商对记者说，百度造个大房子，我们进来了，房子漏雨要提前终止合同。那前期我们的装修，投入怎么办？对此，百度方面至今未作回应。

## 找百度沟通被“照本宣读”处理办法

“百度给我上了一课，我认栽”，8月9日，百度地区吧一名代运营商路遥告诉记者。上周，路遥跟其他百余位地区吧运营商从全国各地来到北京要求跟百度沟通，此前7月7日，百度发布公告称，停止贴吧代运营合作。7月31日，百度给运营商两个选择，要么四个月合同到期解约，要么提前解约，退回部分代理费。二选一的截止日期是8月8日。来北京后，路遥他们一直在百度总部门口，等了几天后一无所获。自

称“欠了一屁股债”的路遥在最后一时刻选择了提前解约。8月1日这天，来自全国各地的百十来个地区吧代运营商聚集在北京百度大厦门外讨要说法。他们的诉求很明确：一是让百度赔礼道歉，二则是赔偿终止合作后造成的经济损失。8月2日，这些运营商被请进百度大厦会议室，百度方面派出了“法务”人员，并由百度大客户部经理曾华向这些运营商照本宣读了《关于百度贴吧停止商业认证后续处理办法》

（百度7月31日发送给各地区贴吧运营商的邮件）。“念完后就宣布散会，没有任何沟通，我们跟了出去，百度就让保安把我们轰了出来，还提前叫了警察。”有代运营商说，“先是把我们轰出了大厦，其后又被轰出了园区，在这个过程中几次与保安发生冲突。”8月3日，眼见沟通无望的代理商们找来白T恤、白衬衫或者白浴巾，用马克笔醒目地写上“百度欺诈”和“百度还钱”等前往百度门前抗议。还有的

代运营商兵分几路去找律师、国家相关部门。8月8日，百度给代运营商发来回复，称“百度网讯公司非常理解停止企业商业认证及代运营服务给部分代理商带来的业务影响。但是，百度以用户利益为重，停止贴吧代运营的决定绝不会改变”。路遥对记者表示，他的公司已经破产，正在“进行清算”。据了解，不少像路遥这样表示“认栽”的地区吧代运营商已经回家，但有的仍在找律师，准备走法律途径。

## 百度贴吧商业模式过于“简单化”

有业界观点认为，这次百度决定关闭地区吧的代运营业务是百度自身的又一次“壮士断腕”。只不过，“误伤”了一些合同还未到期的地区吧运营商。

在IT分析师唐欣看来，百度贴吧的商业化路径某种程度上是简单粗暴的管理权出售。先是通过搜索将流量汇聚到各个主题的贴吧，让流量可以持续活跃，然后将流量直接出售给外部企业。而百度在这个过程中必须要做好监管，首先是提高准入门槛，只有正规企业才可接手运营。其次是运营中随时监控，出现违规及时处理，另外还需要有违规保证金等。

不过在唐欣看来，即使百度严格监管，这些也依然是治标不治本的方法，因为商业化往往会损坏用户利益，百度出售运营权获得的收益，可能不足以弥补品牌流量损失和监管成本。

例如百度贴吧的广告招商很有可能由二级代理商做，代理商交给百度代理费用之后，经营业绩主要靠运营商来做，所以运营商也会拼命赚钱，而百度在此过程中对此可能监管不力。

百度文学类贴吧一度聚集了大量文学粉丝，不过因为版权问题，今年5月百度也逐渐分批关闭文学类贴吧。

“本来贴吧可以做很多事情，但没有继续衍生下去”，唐欣认为，百度没有一个可以留住流量的好产品，本来贴吧这类产品很有潜力成为百度的核心，但没有做好，简单化了。

## 代运营商称“每个人都血本无归”

一位地区吧代运营商赵先生告诉记者，地区吧的商业化远没有企业吧、行业吧如此疯狂，其商业化路径非常缓慢。从营收规模上看，地区吧也只是很小一块业务。据运营商提供的数据，截至目前，百度贴吧地区吧只推广签约了110个，相比全国2900多个市县，并不是大数目。若按照平均每个地区吧代理费50万元计算，这块业务给百度贡献的收入大概是5500万人民币，相比百度2015年营收663.82亿元，微不足道。百度“壮士断腕”，地区吧

运营商要付出相当惨重的代价。据代运营商介绍，从地区吧运营商的投入成本看，一个市级吧的代理费大致是60万元（县级吧20万-30万），保证金30万（县级吧10万），且百度规定市级吧员工不少于30人（县级吧不少于10人），还要人手一台电脑。地区吧运营商的主要盈利方式是与地方企业谈广告，放在贴吧头部和右侧边栏的固定位置。百度要求运营商不能在发帖区发广告。还有一种方式是，线下企业开业或促销时，在

贴吧上搞“抢楼活动”以吸引吧友关注，这要给运营商一笔费用。前期很难打开地方企业的市场。有代运营商称，有个别地方“一年就拉来2000多的广告”。“包括代理费、人工、房租等运营成本，第一年投入一百六七十万，收回来二三十万就不少了”。赵先生说，现在要停止项目，每个人都血本无归。一个湖北的运营商，反应激烈，说要跳楼，一个河北邢台的运营商，借了高利贷四五十万，来百度要钱未果，都不敢回去。路遥今年初与百度签约

前，卖了一套房子凑了60万准备干这个“事业”。但贴吧项目的停止连带他原有的广告公司资金链也断裂，目前负债30万。路遥说，更倒霉的是，有一个6月份签约的，刚装修好店面，7月份就让人撤。钱刚投进去，就打水漂了。仙河吧的一位代运营商从北京回来以后，看到自己在高速路上打出的广告牌“来仙河吧找组织”、“仙河吧，自己的家”，更是感觉现实是在嘲讽自己。高速上这两块广告牌，一块至少7万块。

## 百度曾描绘“三年盈利”愿景

在百度地区吧运营商到百度进行抗议后，许多网友站到了百度一方。有网友表示：“贴吧同意将已经签的合同履行完，只是不续约了，这些代运营商还有没有点契约精神？”百度地区吧的代运营商们难以认同上述说法。赵先生对记者表示，百度当年的说法是“一年赔二年平三年赚”，代运营商目前只看到了赔。2014年，百度首度试水贴吧商业化，包括医药、教育、地区、企业等贴吧都被相应地标价，售卖给运营商或企业。每个贴吧按可能带来的流量和点击量被明码标价，几万至上百万

不等。地区吧商业化属于其中一个项目。2014年的11月30日，赵先生参加了百度在北京召开的第一届地区吧运营商招募大会。“去之前本来很忐忑，要交几十万代理费，能不能回本有些怀疑。但去了以后，跟百度的人一聊，信心倍增”。赵先生表示，当天百度重点宣讲了几个做搜索代理的案例。比如某地有一两口之家，跟着百度做搜索，一年收入几个亿。南方一个杀猪的，也是做百度搜索转型后，一年就有几个亿的收入。赵先生称，这些案例让他“印象深刻”。在与百度贴吧合作的过程

中，所有地区吧运营商们都被百度灌输了一个理念，即“一年赔二年平三年赚”。“还说前期一定不要忙着赚钱，要把市场做起来，把人气做起来。”赵先生说。多个代运营商对记者表示，百度方面反复跟他们说过这句话。据记者了解，现实情况是，百度地区吧代运营商与百度签订的合同是一年一签。曾有人提出疑问，要求一次性签几年，但百度方面未同意。据媒体报道，代运营商抗议事件发生后，百度官方表示，百度与运营商之间充分尊重合同，原合同有效期内的代运营

贴吧，合同到期后才会关闭吧内商业运营功能。对于“一年赔二年平三年赚”这个说法，记者未能从百度方面得到证实。对此，记者联系到一位百度贴吧前员工，据他证实，百度确实对运营商表达过这个意思，但没想到这个项目刚进行到一年多就结束了。一位代运营商表示，2014年出席第一届地区吧运营商招募大会并发表重要讲话的百度高层是王湛。王湛作为百度元老级人物之一，在今年“血友病吧”和“魏则西”事件相继爆发后已被开除。

## “百度断腕”符合合同法规定

中国政法大学传播法研究中心副主任朱巍分析说，百度贴吧属于ISP（互联网信息服务提供者），具有技术中立性。对于地方吧代理商维权是否能够获得法律支持，朱巍认为，判断是否违约要看合同约定，如果是一年一签，合同有效期终止在一年内，那么百度责任较小；如果是约定5年或更长期限，那么百度就有责任。目前百度与地方吧代运营商的合同是一年一签。朱巍认为，总体上看，百度“断腕”符合合同法规定。（据新京报）

律师观点