



闲鱼收费后，羊毛出在羊身上？

专家：这个担忧直接且现实

青年发现

截至2024年4月，闲鱼的月活跃用户数量已经达到了1.62亿，同比增长19.1%。其中43%是95后，超过20%是00后，很显然，Z世代才是闲鱼用户的主力军。他们在交流时通常将这个二手交易平台亲切地称为“海鲜市场”。然而，“海鲜市场”宣布9月1日起要向全体卖方收取软件服务费了，以后你还愿意为它买单吗？

青年报记者 刘秦春



用户愿意为闲鱼收费买单吗？

青年报记者 施剑平 摄

平台

闲鱼9月1日起

拟向卖方收取软件服务费

7月26日，闲鱼发布《闲鱼社区软件服务费收取政策变更说明及相关协议规则更新公示通知》，称拟向卖方收取基础软件服务费，届时闲鱼将更新《软件许可使用协议》，并新增《闲鱼卖方软件服务费收费规则》（以下简称《规则》）。此次变更将于2024年9月1日正式实施。

根据该份文件中的定义，“卖家”指的是在闲鱼社区内发布物品、商品、服务等信息，进而与买家进行交易的用户，这意味着新规则将会涉及所有在平台上发布闲置物品的用户。

同时，根据《规则》，软件服务费分为基础软件服务费、软件服务等类型。其中，基础软件服务费是向闲鱼社区卖方用户普遍收取的服务费用，收费门槛为闲鱼社区账户下产生的成交订单，收费标准为以每一笔订单实际成交额（含运费）为基数收取0.6%。当单笔交易应收基础软件服务费大于等于60元时，不收取大于60元的部分，即60元封顶。

软件服务费是向满足特定收费门槛的部分卖方另行收取的服务费用。收费门槛为当月闲鱼社区账户下产生的成交订单数量大于10件且累计成交金额大于10000元，达到收费门槛后，针对当月超出

用户

收费引发抵触情绪
有人支持有人观望

数据分析公司QuestMobile发布的报告显示，闲鱼用户线上消费能力在2000元以上的高价值用户占比达52.7%，显著高于全网水平。这表明闲鱼不仅拥有庞大的用户基数，还具备较高的用户消费能力。今年过年期间，闲鱼的日度商品交易总额突破了10亿元的新台阶。新的收费规则出来后，用户们作何感想，是否仍旧愿意为其买单？

在社交媒体上，闲鱼收费的话题迅速发酵。截至发稿，闲鱼将向卖家收取手续费的话题在微博上的阅读量达到413.5万，互动量达3.7万，讨论量达到5886。同时，闲鱼在小红书平台上的话题浏览量已经达到16.9亿次，其中最新的热门讨论话题就是闲鱼开始收费。

在这些讨论中有不少反对的声音，用户担心收费会增加他们的交易成本。例

闲鱼

16.9亿次浏览

☆ 收藏

最热 最新



闲鱼收费成为网络平台上的热门讨论话题。

如，有网友表示：“终于懂这段时间为什么各种限流了，根本卖不出去，原来是故意把卖家的东西压着卖不出去，等着9月1日开始收取手续费。”“觉得被伤害了，与平台初衷背道而驰，它定位不就是二手交易平台吗？我又不赚钱，还收我钱。”

同时，部分用户表示可能会考虑转向其他免费或者费用更低的二手交易平台，以减少交易成本。“没事，它收钱，自然会有下一个免费的软件出现给大家用的。”“相信很快会有新的平台出现替代它。”“直接劝退，找新平台吧，二手交易本来回血就够难了。”

95后方圆并不算是闲鱼的深度用户，只是偶尔在闲鱼平台上交易。他表示：“对于我来说整体影响不是很大，但这个规定出来之后，我身边也有一些朋友表示他们的交易量还蛮大的，因为爱买东西，闲置物品也多。如果平台开始收费的话，他们就会考虑减少平台交易量，转到线下或微信交易了。”

然而，并非所有用户都持反对意见。也有部分用户表示支持收费，他们认为通过收费可以筛选掉一部分低质量的交易者，从而提高整体交易体验。例如网友小Z表示：“很好啊，净化下普通人卖二手的环境，几元钱没人在意，在意的都是商家，赶走赶走。”“该骂骂，还是得交，反正没有一个二手交易平台比得上闲鱼的曝光和成交量，我挂闲鱼平均一周就卖出去了。”另一名用户说道。

此外，还有一部分用户持观望态度，他们表示打算根据后续的实际变化情况再做决定。这部分用户普遍希望平台在收费的同时能进一步优化服务，保证卖家在平台售卖物品的相关保障服务也能跟得上。

■ 对话专家

收费后能否实现服务质量提升

上海财经大学电子商务研究中心主任劳帼龄教授接受了青年报记者的采访，对闲鱼发布的收费规则进行了深入分析，并就其可能带来的影响提出了见解。

青年报：闲鱼规定的软件服务费收费分类和收费标准是否合理？

劳帼龄：从公告来看，平台把软件服务费分为基础软件服务费、软件服务等类型可能是为了区分越来越多的渠道货商家，避免把二手闲置物品交易平台变成渠道货商家的免费店铺。达到一定额度后的高收费标准，相信该公司是做过具体测算后才确定的。

目前大家意见比较多的是对普通个人也收费，但从公司公告来看，基于大量软件开发投入，参考行业普遍情况，拟向

卖方收取基础软件服务费似乎也是行业发展的惯例，国内国外都有先例，今天的互联网不再是“免费午餐”的天下了。

青年报：这项新出的收费规则可能会给闲鱼平台上的买卖双方带来哪些影响？

劳帼龄：对于任何平台而言，收费政策的出台初期，难免会引起用户的一定抵触情绪。这项收费规则可能会直接改变闲鱼平台上买卖双方的交易行为模式，双方都需要重新评估成本与收益，寻找新的平衡点。

青年报：是否会导致卖家转嫁成本给买家，从而推高二手商品的价格？

劳帼龄：这是一个直接且现实的担忧。卖家在面对新增成本时，很可能会通过提高商品售价来保持利润水平，进而对

二手商品市场的价格体系产生一定影响。

青年报：是否会促使用户转向其他免费或费用更低的二手交易平台？

劳帼龄：这种可能性确实存在，但并非绝对。她强调，用户选择平台时，除了考虑费用因素外，还会综合考虑平台的交易效率、商品种类、用户口碑等多方面因素。因此，除非有具备相当竞争力的替代平台出现，否则单纯的费用差异可能并不足以引发大规模的用户迁移。

青年报：是否有可能导致个人卖家离开平台，只留下更专业的卖家？

劳帼龄：只要闲鱼平台坚持其“支持闲置物品交易流通”的初衷和定位不变，那么个人卖家因费用问题而大规模撤离的情况发生的概率就不太大。

青年报：长期来看，这项收费规则会对闲鱼的用户基数、活跃度以及市场份额产生何种影响？它是否有助于闲鱼建立更为可持续的商业模式？

劳帼龄：虽然短期内用户基数和活跃度可能受到一定影响，但在评估用户基数变化时，应关注平台对于用户的定义是否发生了转变，以及用户需求的演变。

青年报：怎么看待该平台收费新规出来之后的发展？

劳帼龄：收费本身并非目的，而是提高服务质量、促进平台健康发展的手段之一。关键在于在收费后能否真正实现服务质量的提升，期待闲鱼能够以此为契机，为二手商品交易市场带来更加规范、高效、可持续的发展前景。