



警惕直播间雇托儿“连麦”陷阱

“麦手”频现各类直播间

中午十二点,情感主播“张老师”开播了。

连麦进直播间的是一个姓田的34岁女性,田女士称丈夫过世了,自己带着孩子讨生活,但弟媳总给自己介绍残障人士,还收取礼金。这场直播是一场较为复杂的“三麦”,随后田女士的弟媳、小叔子都进入了直播间。据记者了解,这一场直播中出现的三个角色都是由雇用的“麦手”扮演。“麦手”也就是指进直播间与主播进行连麦互动的“角色演员”。

网络平台上,招聘“麦手”的帖子有很多。记者在各大平台搜索发现,“麦手”不仅存在于情感直播间,法律咨询、课程教学等都有其身影。

同样在网上宣称需大量招聘“麦手”的刘橙(化名)说,“麦手”是一个知识付费项目,甚至连化妆直播间都需要这一角色。他表示:“麦手的赛道特别广,情感、亲子、法律、AI,包括化妆、软件课程课程的咨询,还有娱乐、相亲、

直播间内连麦的网友很多是为烘托直播间气氛、吸引流量,找来的“麦手”。有消费者因为轻信了这些连麦的虚假故事,充值千元购买课程难以维权。围绕着“麦手”兼职本身,还出现了靠拉人头赚佣金的招聘骗局。

交友都需要。麦手不仅增加人气、活跃气氛,有一些靠着奇葩、狗血的剧本引流后,就是可观的带货收入。”

背后有哪些陷阱

在黑猫投诉平台上,记者发现了不少因直播间连麦导致冲动消费的投诉。四川的王女士告诉记者,今年7月,她在某平台收看一个规划素养课直播,号称可以

从小学一直用到高中,帮孩子培养良好的学习习惯。冲动之下,王女士花了近三千元给孩子购买了课程,然而并未达到直播间宣传的任何效果,想要申请退款发现投诉无门。

记者调查发现,“麦手”配合主播演绎夸张剧本,除涉嫌虚假宣传、诱导消费者之外,还衍生出一些新的问题——不少社交平台或培训机构出现了招聘“麦手”的宣传,号称利用碎片时间接单,兼职也可轻松月入几千。

河北的杨女士告诉记者,她就因为朋友圈推荐,参加了一个名为“大众商学院”平台的兼职项目,号称给团长支付999元可以通过当“麦手”赚钱。记者添加了多个招聘微信,正如杨女士所说,想当“麦手”都需要先交“入群费”或“团队费”,价格从200元到1000元不等,对方表示,入了团队就能有现成的剧本和直播资源。然而许多网友反映,加入这些所谓的团队,“麦手多、直播少”是常态,赚的实际上是拉人头的钱。

乱象如何治理

在业内人士看来,“麦手”乱象一方面需要求职者自己敲响警钟,更需要直播运营团队在平台及相关部门的监管下健康、有序发展。中国社会科学院大学互联网法治研究中心主任刘晓春认为,需要从更大范围,对严重污染网络生态环境的内容进行监管和打击。

刘晓春说:“按照剧本来连麦,用虚构的内容来获取注意力,如果是大家不知道的情况,会构成一个虚假信息的传播问题,法律上需要去管理和禁止。更大程度上,也涉及整个直播生态当中这种情况的泛滥。还有一种情况,可能直播间里的观众就看个热闹,就是大家都知道这是一个假的东西,这时候主要的问题还是在于内容本身是不是有不良影响,比如说过于低俗、狗血,也是我们的生态内容治理(工作)中需要去进行管理的对象。”

周益帆
 中央广播电视总台中国之声
 11月28日

经世评谭

当卡夫卡遇上出版社文创包

“周末逛了一天书会,买了两本书和7件出版社文创。”11月中旬,2024中国黄山书会在安徽合肥举办,对于自己在书会上的这番“战绩”,读书爱好者顾乐乐哭笑不得,“有意思的出版社文创太多,根本忍不住‘剁手’。”

像顾乐乐这样喜欢出版社文创的消费者不在少数。两个月前,2024“我与地坛”北京书市在地坛公园落下帷幕,50.67万人次共赴这场书香之约,在广告公司工作的舒玮便是其中之一,“今年幸运地抢到了卡夫卡签名刺绣托特包,独特、好看又能装,买到后不久就听说断货了。”

舒玮提到的这款托特包,正是广西师范大学出版社旗下品牌打造的文创产品。对于这一文创的火爆,广西师大出版社集团市场部主任陈子锋表示,在产品推出初期,团队并没有明确的“爆款”预设。“不过,这款托特包在设计上独具匠心,在选材和制作上力求精良,体现了我们对文创产品的用心和重视。”陈子锋说。

舒玮购买的托特包上除了卡夫卡的签名,还搭配了他作品中的文字:“尽管人群拥挤,每个人都是沉默的,孤独的。”舒玮觉得,做得好的文学周边,正是让图书、作家精神的无形变作有形,与读者形成精神上的共鸣。这一出版社文

创,恰好满足了她的精神需求。北京社科院副研究员王鹏认为,对出版社而言,文创产品的推出是一种业务模式的创新与拓展。在数字化浪潮的冲击下,传统出版业务面临诸多挑战,文创产品的开发不仅为出版社带来了新的盈利点,更有助于巩固和拓展其品牌影响力。

赵欢
 《工人日报》12月1日

延伸阅读

奥地利小说家卡夫卡(1883年—1924年)是二十世纪现代派文学的鼻祖,其代表作《变形记》《城堡》等享誉世界,内涵主题多围绕现代社会中人的异化和孤独,具有深刻的哲学思考与独特的文学风格,对现代艺术各个领域产生广泛的影响和共鸣。



卡夫卡包。图片来源/广西师大出版社

法苑

“先用后付”的千层套路

近日,黑龙江哈尔滨的王先生发现家里的快递量突然暴增,原来这些快递都是自己的老父亲不小心使用了“先用后付”支付功能购买的。王先生告诉记者,让他困惑的是“先用后付”这个支付方式怎么突然出现在了购物的支付列表中,自己和父亲并没有主动去设置它,而且默认为首选。消费者一不留神点击,就完成了“0元”下单。要是后期不还款,会影响信用。平台可以这样不协商就增加用户的支付方式吗?

记者发现,因为“先用后付”支付方式给消费者带来困扰的案例各地多有发生。

据悉,“先用后付”是当前各大电商平台基于消费者个

人信用登记而开发的一种支付功能,一般情况下,达到一定信用条件的消费者,被平台赋予0元购买商品或者服务的权限,并且允许用户在收到商品并确认满意后,再进行支付,实质上是一种消费信贷模式,旨在降低用户决策门槛,实现快速下单转化。

这一新型支付模式有其简单便捷的优点,但对于消费者而言,也暗藏套路和风险:例如,开通该功能的风险提示不足。一些平台将此项付款功能设置为默认优先项,但未在显著位置说明具体条款;还有一些消费者反映后续想要关闭该功能却很难找到操作入口,并且必须等待所有订单完成

或售后服务结束才能关闭;消费者可能在不知情或无意识中增加额外的消费,从而产生过度消费的问题;如果消费者未能按时完成支付,可能会产生逾期费用,并影响个人信用记录。

相关专家表示,“先用后付”“先享后付”这样的支付方式,本身无关好坏。不过,消费者权益保护法第九条规定,消费者有权自主决定购买或者不购买任何一种商品、接受或者不接受任何一项服务。

“先用后付”这类支付方式之所以引起消费者的不满,是因为购物平台没有充分考虑消费者的知情权和选择权。中国政法大学副教授朱巍认为,向

消费者推广这种方式之前,应当有消费者二次确认,而且明确告诉他这种方式的结果是什么、支付方式是什么、退货渠道是什么,如果这些都没有说明,强制推荐给消费者,本身这就是一个侵害消费者权益的行为。

此外,“先用后付”是改变支付方式的一种新尝试,不一定适合所有人,所以购物平台要有明确清晰的关闭入口。

专家表示,一旦因“先用后付”支付方式引起纠纷,应及时进行投诉。朱巍表示,消费者遇到此类问题,发现自己的权利被侵害了,可以第一时间向平台举报它,同时向市场监督管理部门和当地消协投诉它。

央视新闻客户端 11月28日

生活小贴士

中羽协发布羽绒制品消费提示

近日,央视曝光了不法商家以“丝”代“绒”的羽绒制品造假乱象,引起广泛关注。11月27日,中国羽绒工业协会就近期羽绒制品造假乱象发声并发布《羽绒制品消费提示》,提示称,“按今年原料价格水平,羽绒服装标准90%白鸭绒的价格约为420至550元/kg,羽绒寝具标准95%白鹅绒价格约为1000至1400元/kg,低于成本价的产品,质量难以保障”;在产品细节

方面,产品名称必须是羽绒服、羽绒被,其他如羽绒棉、羽绒棉套等都不是羽绒产品,同时还要查看产品吊牌是否清晰标明执行标准、制造商名称、地址等重点信息;在产品种类方面,冬季用羽绒被一般填充800g至1500g羽绒,填充飞丝或粉碎毛的劣质产品,为了获得与正品相似的蓬松效果,填充量会增加至“5-8斤”,区别明显。

红网 11月27日

聚焦

商务部:加强有关两用物项对美国出口管制

商务部12月3日发布《关于加强相关两用物项对美国出口管制的公告》。根据《中华人民共和国出口管制法》等法律法规有关规定,为维护国家安全和利益、履行防扩散等国际义务,决定加强相关两用物项对美国出口管制。根据公告,中国将从即日起禁止两用物项对美国军事用户或军事用途出口。此外,原则上不予许可镓、锗、铟、超硬材料相关两用物项对美国出口;对石墨两用物项对美国出口,实施更严格的最终用户和最终用途审查。

倪仕轩
 南方网 12月3日

国内生成式人工智能产品用户规模达2.3亿人

中国互联网络信息中心11月30日在北京举行的第五届中国互联网基础资源大会上发布《生成式人工智能应用发展报告(2024)》。报告显示,截至2024年6月,中国生成式人工智能产品的用户规模达2.3亿人。报告认为,生成式人工智能应用日趋广泛,各领域引入生成式人工智能实现降本增效。如北京市海淀区政府利用政务大模型,将查找数据、指标计算等场景所需的3天工作时长降低到1分钟,把图标绘制、报告撰写等场景所需的5天工作时长降低到30分钟。

刘育英
 中新社 11月30日

湖北首批“科技人才贷”落地

11月25日,记者从湖北省科技厅获悉,该厅与湖北省委人才办等部门联合印发的《湖北省科技人才贷工作实施方案》出台以来,中国银行、交通银行等4家在鄂银行机构,已先后为湖北科技人才、企业提供共计3000万元“科技人才贷”,湖北首批“科技人才贷”融资完成落地。首批获得4笔“科技人才贷”的科技人才企业,均在初创期。这些企业科技含量高,发展前景好,但缺乏现金流和抵押,存在较大资金缺口。其中,中国银行为湖北江城实验室科技领军人才孵化的科技企业提供1000万元“科技人才贷”。

吴纯新 赵峰 丘剑山
 《科技日报》11月29日

改革前沿

新能源二手车“不受待见”?

有人紧跟赛道,亏钱也要“干”

新能源二手车市场面临挑战

11月27日,记者站在潍坊广潍二手车市场大门口向里望去,一排排二手车整齐地停放在院内。“我们市场大约有350家到400家的二手车商,99%都是专做燃油车,有四五家做新能源二手车。”该二手车市场负责人刘清勇介绍,他主做5万元到10万元的二手燃油车,这种类型的车流通快、不压成本。

谈及新能源二手车,刘清勇向记者连连摆手。“新能源新车国家政策比较好,二手新能源车弄回来有可能不挣钱,它受众群体比较小,10万元以下的新能源车消费者基本都会去选择买新车,不会选择二手车。”刘清勇说。

刘清勇的观点并非空穴来风。根据《2023年二手车市场消费需求洞察》分析报告,新能源二手车市场虽然需求持续旺盛,但需求大于供给,且面临诸多挑战。

相关业内人士表示,潍坊广潍二手车市场的现状,是新能源二手车市场的一个缩影。特别是10万元左右的家用二手车,消费



新能源车整体价格体系不稳定,新车有“首任车主权益”限制、车况鉴定比燃油车更复杂等因素,成为加快新能源二手车流通面临的核心挑战。

者对新能源二手车的接受度不高,加之新能源新车的快速更新换代,使得新能源二手车的市场需求受限。

政策优惠挤压竞争优势

尽管新能源二手车市场整体呈增长态势,但近期国家补贴政策的调整和市场供需的波动,使得部分二手车商开始重新考虑他们的业务布局,一些二手车商甚至开始转而销售燃油车,以应对市场的不确定性。

“去年我还在做新能源二手车,今年新能源(车)一天一个

价。”潍坊卓越二手车商负责人刘凤虎向记者介绍,新车有“国补”等一系列优惠政策对新能源二手车市场冲击很大。

刘凤虎举例说,4万多元的低端新能源车,国家补贴、厂家补贴加起来,新车2万多元就可以上路,而且新车有首任车主权益可以享受。反观同样4万多元的二手车,年限长的没人买,年限短的要卖3万多元,比新车还要贵,与新车相比没有竞争优势。

“新能源二手车今年真的很难挣钱,厂家一降价,我们前期收的车就跟着赔钱,新能源车的价格不稳定,二手车商风险也大。”刘凤虎在二手车行业已摸爬滚打多年,面对新能源二手车当下的市场环境,他不得不将“卖电车”转型成“卖油车”来保证盈利。

赔本买卖,只为不被行业淘汰

作为潍坊广潍二手车市场中唯一的高端新能源二手车售卖车商——潍坊T速车行,其店内展示着特斯拉、理想等高端新能源车型,这些二手车近期的销售行

情有些惨淡。

T速车行负责人王佳介绍,特斯拉在电车里保值率相对较高,店里新能源二手车主卖特斯拉。近期不少潜在客户会咨询王佳,特斯拉model-y新车降价1万元,二手车有没有同步降价?王佳无奈地说,降价就面临赔钱,不降价车就卖不出去,资金还会长期压在一辆车上。“model-y降价后,有一个客户订金都不要了,他说不如再多花几万块钱买个新车。”王佳说。

虽然当下新能源二手车市场行情不乐观,可是王佳依然看好这条赛道。他分析道:“现在国内电动汽车的新车市场已超过燃油车,市场也是越来越趋向于新能源车,我感觉随着市场的不断完善,新能源二手车一定可以做起来。”

“只有紧跟二手车这个赛道,才能时刻了解它的行情变化。现在亏钱也要‘干’,是因为我们想打造店铺品牌,等行情变好后才不会被行业淘汰。”王佳坚定地说。

孙来彬 张一帆
 海报新闻 11月30日