

“狗血”砍价，直播欺诈背后的乱象不能简单地“一封了之”



央视3·15晚会已经结束，相信又是很多品牌商欣慰了，悬在嗓子眼的心又落回到肚子里了。一年的紧张时刻终于过去了，而牵扯到的企业估计也在急赤白脸地想着怎么去“灭火”。比如某师傅方便面，某老牌老坛酸菜面之类的已经在抓紧撇清和插旗菜业没有一毛钱的关系。我们和“插旗菜业不是公司供应商，节目中曝光的绿色酸菜包也未供应给统一”。

品牌方的回应是越来越快了，那么我们消费者是不是可以追问一句，贵公司的老坛酸菜面真的是老坛里制造出来的吗？不是收购老乡的“土坑酸菜”吗？敢不敢承诺？敢不敢拿出巨额资金来接受群众监督，假一罚百，甚至更多？仅仅撇清和央视曝光的厂家的合作关系就完结了吗？其实并不是，因为这些企业其实内心没有底，或者有底不敢承诺。如果举报一例奖励百万，看看还有没

有这些践踏食品安全的违法分子？

食品安全一直是消费者最不能容忍的底线，但总有企业要冒天下之大不韪，铤而走险，挑战消费者的底线，公然践踏法律的红线，这样的企业就应该一次罚得其倾家荡产，并且永远禁入食品行业。如果没有铁腕治理的决心和震慑力度，那么这些毫无职业操守和企业公信力的企业就不会荡然无存。对于这类企业，仅仅是简单地罚款和下架某款产品是远远不够的。没有几十亿的罚款罚得其心疼进而再推出“禁入”机制的话，是难以真正地杀一儆百的。

在央视3·15晚上开播之后，笔者所在的一些微信群就开始讨论被曝光的行业和一些行为。其中直播砍价、带货无疑是最火爆的一次爆料。尤其是一些直播中使用的颇为“狗血”的桥段，明眼人一看就是假的，为何还有那么多人会上当呢？绑架、抢单、走私、偷渡、现场砍价等等狗血桥段比影视作品都演得逼真。这样的设计，这样的环节，为何还有人就认为是真的呢？真的意味天下会掉下馅饼就砸在自己头上？而事实上，天上没有掉馅饼，而是掉下来的陷阱，捕获的就是这些贪小便宜的人，甚至以为自己“捡漏”了，实际上被骗的血本无归。

有人会上当？最大的一个内因是“贪念”。因为有捡小便宜的想法，有捡漏的侥幸心理，因此才会进这些直播间，而且被一个又一个托儿忽悠。进而在不知不觉中被裹挟其中，毫不犹豫地出手，结果上当受骗。

央视3·15晚会曝光的内容：记者以主播身份应聘进入永德祥直播间，号称“家有珠宝工厂”的主播莎莎坦言，所有主播的“专业”身份都是编造的。而那些“高货低卖的亏本买卖”一般都比进货价高出一倍左右，例如一款佛公卖货价199元，实际进货价只有88元。所谓的“出血砍价”，则是主播和货主表演的双簧，每当主播拿起一件货物准备替粉丝砍价，货主在报出一个特别高价格的同时，会把暗码所代表的底价打在计算器上，悄悄展示给主播，然后，双方都煞有介事地连连砍价。

这种现象不由得让人想到在一些旅游中，游客经常被带到一些卖玉、卖配饰等等物件的场所，价格标的都是非常高企，并且给你让利到五折、四折、三折等等，如果你相信了这些价格，那么就错了。实际上大部分价格甚至连零头都不到。但是一些旅游者被裹挟着掏了钱，结果还是买了假货，自己上了当。如今，这种消费陷阱已经被搬到了网络上，搬到了直播间，忽悠的还是那些贪小便宜的消费者，而监管难以到位，或者没有能力监管覆盖，也给了这些不法分子有乘之机。

如果这种直播带货砍价还是一种砍价中的行骗，那么另一种所谓的现场砍价就更狗血了。有大量直播间号称将砍价现场搬到了原产地缅甸。承泽翡翠直播宣称，主播在缅甸曼德勒矿区现场砍价，为粉丝代购。而事实上，直播是在承泽翡翠位于昆明市的

一栋办公楼里，货主身着缅甸服装，现场布景均为伪造。央视调查中提到的“点淘app”上的“石力派直播间”正在直播卖货，在收到大量评论“315晚会正在曝光你家”后，该直播间于当晚20:32分中断。

据悉，石力派是一家大型直播公司，有三个直播基地，20多个直播间，主打带购模式，把货主请到直播间，主播替粉丝现场砍价。极不情愿的货主怎么同意主播把货物强卖呢？商家货主所带来的翡翠饰品上标有数字与字母相结合的代码，货主告诉记者这些代码实际是“价格暗码”。石力派培训师：“我们主播也算是一个演员，剧本里面的主角。”“亏本买卖！大出血！商场卖你4000多元，我直播间198元，上！”这样的价格诱惑，让一些“意志不坚定”的消费者动摇了，出手了，结果也就上当了。

“边境偷渡”“抢劫式砍价”直播为何还能在网上盛行，这是值得我们思考的。在那火平台的一个直播间，“偷渡货主”被主播绑在树上，随身携带的“要价200万的原石，被砍到了19万”后卖出。而不少直播间所卖的原石，一般都是从市场上借来的，被粉丝拍到后，他们不会将原石直接寄出，而是诱导粉丝做成成品，然后在市场上找个材质看上去大体相当的廉价成品，寄给粉丝，他们称之为配货。对这类直播带货，如果仅仅是一封了之，其实还远远不够，应该从源头上杜绝，除了封杀，还应该有巨额的罚款机制。

(上接第51版)在基准情景下,2050年虚拟水的净进口将为我国节约水资源 $3.275 \times 10^{11} \text{ m}^3$;2050年中国食物贸易也显著地节约了国内的土地资源,约 $6.62 \times 10^7 \text{ hm}^2$ 。如果这些农产品在国内生产,所需要的播种面积占2015年全国耕地面积的比例为49%。我们的预测表明,由于我国是水土资源高强度利用的国家,而出口国多数是水土资源低强度利用国家,2015年的中国食物贸易为全球节约了 $9.5 \times 10^{10} \text{ m}^3$ 虚拟水和 $1.52 \times 10^7 \text{ hm}^2$ 耕地,2050年由于中国增加了食物的净进口,将为全球节约 $1.344 \times 10^{11} \text{ m}^3$ 的淡水资源和 $1.437 \times 10^7 \text{ hm}^2$ 耕地。中国未来食物的适度进口不但保障了我国的水土资源安全,还将为全球农业可持续发展做出重要贡献。

灌溉效率的提高会改变中国农产品贸易对本国和全球虚拟水资源节约的影响,但总体而言,到2050年农产品净进口将帮助中国节约12%的灌溉水,节约全球水资源将近 $1.1 \times 10^{11} \sim 1.44 \times 10^{11} \text{ m}^3$ 。具体来讲,假如中国每年提高灌溉效率0.5%(情景S1),国内虚拟水资源节约下降到 $3.124 \times 10^{11} \text{ m}^3$,较没有灌溉效率提高的基准情景低4.6%。灌溉效率的提高对全球虚拟水资源节约的影响更加明显(下降10%)(从 $1.344 \times$

10^{11} m^3 下降到 $1.212 \times 10^{11} \text{ m}^3$)。在情景S2下,假如中国在2050年每年提高灌溉效率1%,相对于基准情景,国内和全球虚拟水节约将分别下降7.6%和16.2%。同时,中国农业灌溉效率的提高将显著节约国内农业生产需要的灌溉水。

五、战略重点与政策建议

(一)总体目标与战略重点

2035年总体目标:

食物总自给率达88%以上。谷物自给率达到90%以上,其中口粮绝对安全、自给率达98%以上,玉米自给率达到80%以上,猪肉自给率达到98%,牛羊肉自给率达到70%以上,禽肉蛋基本自给,奶制品达到70%,蔬菜水果适度出口;

绿色高效多功能的高值农业得到快速发展,产值占比为90%以上,成为农民农业增收的最主要渠道;

农业生产进入可持续发展阶段。

2050年总体目标:

食物总自给率达85%以上。谷物自给率达85%以上,其中口粮自给率达95%以上;农业全面实现绿色高效、高值、可持续发展。

战略重点:农业生产提升与保障国家食物安全战略。坚持“藏粮于技”,通过大幅

提升农业全要素生产率来保障国家食物安全的发展战略。

发挥农产品比较优势发展战略。坚持有所为、有所不为,市场配置资源、发挥农产品比较优势的发展战略。

绿色、高效、高值农业发展促进战略。坚持特色、绿色、安全、生态、高效、多功能的高值农业促进战略。

农业水土资源可持续利用保障战略。坚持“藏粮于地”、节水增效、优化生产力布局的农业可持续发展战略。

制度、政策、投资改革引领现代农业发展创新战略。坚持依靠农村制度创新、农业科技创新、农业支持政策创新、农业投资创新引领现代农业发展的创新战略。

(二)主要政策保障

第一,持续加大科技和基础设施投入,提高农业生产力。在投入数量上,建议政府提高对农业研发的投资强度;同时,通过知识产权的保护提升企业对农业研发投入的积极性。在投入结构上,调整政府的农业研发投入方向。在基础设施建设投入方面,不仅要加大新增基础设施建设的投资力度,而且要增加已有基础设施的维护和投入力度,加大“藏粮于技”的支持力度。

第二,在保障粮食安全生产能力的基

础上,加大优势农业的发展。把有限的水土资源用于食物的生产上;把畜牧业生产作为未来农业发展的重中之重。加大优势农业(蔬菜/水果、水畜产品等)及需求潜力大的农业(绿色、多功能)的发展。

第三,改善市场环境、弥补市场失灵,从技术、政策上支持高值农业发展。挖掘农业增长与农民增收新动能,创造良好的市场环境,推进“绿色、高效、高值农业发展战略”。各地农业需在特色、高值、绿色和产业链增值等方面寻求农业发展新出路,开拓农业发展和农民增收的新领域。

第四,加快推进“农业永续发展”。优化生产力布局,根据水土资源禀赋布局农业生产,协调水土资源的短期和长期利用。扩大休耕轮作、节水增效试点范围,提高水土资源利用效率。坚持降本增效、绿色少污、资源可持续利用的农业发展方向。

第五,优化配置“土地、劳动力、资金”等农业生产要素,适度规模经营,改进科技研发与推广体制,改善农业支持政策,保障国家食物安全。加大对优势、特色、绿色农产品的生产以及多功能农业的公共物品投入,加大对这些产品和服务的市场建设,提升我国农业的综合生产力和市场竞争力。



川陕名吃

地址 (DC店和Rockville店)
2700 New York Ave. NE,
Washington, DC 20002
316 N. Washington St.,
Rockville, MD, 20850

营业时间
周日至周四: 11am-10pm
周五、周六: 11am-11pm

电话: (202)636-3588 (DC)
(202)534-1620 (DC)
(301)-875-5144 (MD)

* 从马里兰大学沿1号路南下,从乔治城和乔治华盛顿大学沿New York Ave东行,均约15分钟车程。店内有大型KTV包厢享受美食,纵情欢歌。

肉夹馍



凉皮



羊肉泡馍



夫妻肺片



长期诚聘英文好且业务熟练的收银员和大堂经理,有意者请电洽。

地道陕西名吃,聘请原陕西文八沟国宾馆主厨省师傅和赵师傅及其团队主理厨艺;同时聘有精通川菜,粤菜和各类家常菜的驻店厨师;新的经营理念,为您提供一流的服务。店内设钓鱼台豪华包厢(最多容纳60人)及大型宴会厅(可容纳300人以上),酒水齐全,卡拉OK助兴。环境优雅,空间宽敞,自拥上百停车位,可承接各类公司、社团和私人大型宴会。餐厅地处华盛顿近郊,交通便利,诚挚恭迎大华府地区各界人士前来品尝指导。

董事长: 柳奇 敬呈



钓鱼台豪华包厢