

揭秘网购抢单灰产：抢单软件代拍低至8块8 非法薅羊毛涉嫌犯罪

对于薅羊毛这种新型的违法犯罪行为，执法和司法机关应当顺应形势需要，强化技术手段和侦查能力，在黑灰产形成之际抓住典型案件进行重点打击，对不法分子进行法律威慑，避免因放任违法行为而出现“破窗效应”。

刚刚过去的“6·18大促”中，商家提供的限量版商品以及“折扣秒杀”成为消费者争相抢夺的“心头好”。如何抢购？为何会“秒杀”失败？

贝壳财经记者调查发现，使用“抢单软件”通过自动化的方式进行抢购或者直接找人“代拍代抢”成为了抢购商品的“捷径”之一。

“抢单软件”的存在，直接导致了部分消费者网购“秒杀”失败，不仅影响消费者正常交易，还可能造成资金损失。6月19日，数美科技黑灰产研究专家吴茗告诉贝壳财经记者，“抢购工具中有可能暗藏木马病毒，使得账号密码泄露、甚至交易密码泄露，造成资金损失等。不过相比个人行为，这样的工具在黑灰产手中往往就是操作成百上千个账号‘批量作案’，这会严重影响消费者正常交易，也会对商家的营销活动造成影响。”

“百分之百稳定！0秒下单1秒付款！”“你自己接代拍，利润爆炸！”6·18期间，贝壳财经记者在网购平台上不止看到了热销商品，还看到了“代抢购”商品的服务。

一个售价9.9元“代拍方法”的卖家告诉贝壳财经记者，其可以出售给记者一款支持京东、淘宝、拼多多等多个平台的“抢购软件”，通过该软件可以实现自动抢拍；另一个售价8.8元的卖家则表示会提供给记者软件的下载链接，“手机不卡就行，百分之百稳定。”

在一些黑灰产论坛中，贝壳财经记者也找到了不少抢单工具，在一款名为“快抢京

东助手”的软件中，记者发现其可以自动设置下单时间、抢单次数、抢单ID等，甚至还能设置是否开发票。该软件开发者在“说明教程”中称，抢购的关键在于设置好参数，“秒杀时根据你不同的网络环境，不同的参与人数都略有不同，需要自己根据经验判断，如果不会设置请保持默认即可。”

除售卖抢单软件的卖家外，还有不少卖家直接表示提供抢单服务，如一个标价25元提供“稳定代拍”的卖家表示，其可以稳定在0秒下单，1秒付款，须提前发送需要抢单的商品链接，并提前垫付资金，“专业代拍，基本百分百中，拍不到全额退款。”而另一个代拍卖家则表示，代拍价格需要根据买到的商品来定，“收取商品价格5%的代拍费”。

对此，吴茗告诉贝壳财经记者，早期黑灰产进行抢购主要依靠网速快或者简单的自动点击工具，后来则逐渐演变为“打接口”的自动化工具，“目前抢购类黑灰产往往通过BP链接+定时跳转进行抢购（BP即Bypass，其可以跳过商品页缓存、选择尺码、结算这一繁琐的步骤，直接进入订单确认页），可以在抢购开始的一刻自动跳转进入订单确认页面，从此不再需要掐表看时间，不再因为需要选择商品属性消耗时间，跳转的一瞬间点击提交，轻松实现毫秒级抢购。比如晚上8点开始抢购，真人的反应再快可能也需要几十毫秒或几百毫秒，而工具可以做到在0秒000毫秒就‘出手’。”

不过，需要注意的是，为了保障能够“自动下单”，使用此类抢购软件的前提是首先在软件中上传好自己的网购账号、密码以及支付密码和自己的具体收件地址和联系方式，这就为信息泄露甚至财产安全埋下了隐患。

“抢购工具中有可能暗藏木马病毒，使账号密码甚至交易密码泄露，造成资金损

失；此外，在使用代抢服务时，收件人地址、联系方式甚至身份证号码等隐私信息也有泄露的危险。”吴茗对贝壳财经记者表示。

这一行为或已涉嫌犯罪。贝壳财经记者查阅中国裁判文书网发现，2018年有两名黑灰产从业人员因开发并销售针对淘宝优惠活动的“联合抢拍器”，最终被法院认为其行为已构成提供侵入、非法控制计算机信息系统程序罪。

卖卡密、非法薅羊毛扰乱市场秩序 黑灰产涉嫌犯罪

需要注意的是，通过特殊工具进行抢单在商家层面依然属于“真实交易”，当商家的优惠活动开启时，最为忌惮的是组团“薅羊毛”的专业黑灰产“抢单团队”。

“黑灰产使用特殊技术工具产生的利益比普通要大得多，比如6·18来临，其会通过组建VIP群、羊毛群并分发抢购工具的方式引流，最后在这款工具中添加‘卡密’等方式收取工具租金；一些拥有大量账号的黑灰产则会在有利可图的活动中抢购低价商品或稀缺商品再进行转卖以赚取差价，这会导致囤积商品，哄抬物价，影响了消费者的正常交易，也对卖家的营销活动造成影响。”吴茗对记者表示。

在数美科技方面向记者提供的一则案例中，某电商平台发售新款球鞋，每次的发售量在1万至3万双，官方售价1299元，而二次交易的价格远高于官方发售价格，贵的甚至高达万元。在这一情况下，黑灰产使用特殊工具进行抢购，抢走了首次发售中90%以上的球鞋，让正常用户很难买到。据统计黑灰产倒卖一双球鞋获利的均值在1000元左右，这意味着一次新款球鞋发布，黑灰产获利在千万量级。

东鹏特饮技术负责人、深圳市鹏讯云商科技有限公司总监董文波曾公开表示，东鹏

特饮在进行“扫码抢红包”促销时曾发现，有不少异常的扫码行为，内部估算有5%被羊毛党薅掉，后来引入技术团队发现，事实上被羊毛党薅掉的红包大概有8%-10%。

非法“薅羊毛”涉嫌犯罪，如海淀区人民检察院官微曾披露一则案件，其中被告人黄小天（化名）针对某母婴APP的优惠活动，使用技术手段批量虚假注册账号，并利用这些账号“薅羊毛”，最终其因涉嫌提供侵入、非法控制计算机信息系统程序罪被判处有期徒刑三年六个月。

中国政法大学传播法研究中心副主任朱巍表示，针对羊毛党攻击，且原因不明时，分两类情况：第一，若是不涉及系统破坏，仅是利用漏洞，这类情形严重的话，实践中涉及盗窃罪、侵害知识产权罪，不严重的话，薅到的券属于不当得利，应予返还，情节严重或者数额巨大的则可能触犯刑法；第二，若是涉及计算机系统破坏出现Bug的，属于《刑法》破坏计算机信息系统罪，情节特别严重有五年以上的刑期；第三，传播这类信息的可能涉及前面罪名的共犯，也可以单独构成传授犯罪方法罪，或构成扰乱市场秩序的行政处罚。

湖北尊而光律师事务所张梅律师认为，薅羊毛黑灰产严重扰乱了正常的市场竞争秩序，直接侵害了经营者的财产权，并大幅提高企业的经营成本。薅羊毛黑灰产还会直接损害消费者的利益，因为经营者推出优惠活动的总金额有限，黑灰产大肆攫取了优惠券，真正的消费者获得优惠券的概率就少了。对于薅羊毛这种新型的违法犯罪行为，执法和司法机关应当顺应形势需要，强化技术手段和侦查能力，在黑灰产形成之际抓住典型案件进行重点打击，对不法分子进行法律威慑，避免因放任违法行为而出现“破窗效应”。

苹果在华招聘汽车软件工程师，将大举进军汽车业？

苹果开始在中国布局汽车研发相关的业务，这似乎预示着苹果正准备以供应商的身份大举进军汽车产业。苹果官网信息显示，近期苹果正在北京、上海、深圳三地招聘汽车体验合作伙伴工程师。根据其职位描述，该岗位需要为汽车合作伙伴提供集成支持，并协助开发人员完成苹果的系统认证。

苹果表示，该岗位是技术工程和项目管理之间的中间角色，负责提供技术设计和开发指导，处理整个汽车体验计划的认证记录（包括CarPlay，Wallet中的车钥匙）并促进苹果和全球汽车行业工程之间的沟通。

值得注意的是，近期举行的苹果开发者大会（WWDC）上，苹果发布了新一代Carplay交互系统。相比于早前以映射手机屏幕为主的Carplay，新一代系统能够直接控制收音机、空调、座椅加热/通风等车内功能，用户也可以根据喜好，调整包括油/电量、转速、车速等仪表盘信息显示界面。换言之，新一代Carplay能够接管车内的所有屏幕。

与华为鸿蒙OS等汽车智能座舱系统相比，新一代Carplay依旧建立在手机映射的基础之上，通过车企开放的软件接口，实现对于部分基础功能控制和车内显示效果的优化，和鸿蒙OS、AliOS等直接融合软硬件的智能座舱系统有着本质上的不同。

但这依然吸引了相当一部分车企的关注。根据苹果发布的信息，目前已有包括奥迪、路虎、奔驰、保时捷在内的十四个汽车品

牌将会成为新一代系统的早期合作伙伴。软件能力较强的特斯拉、蔚小理，智能座舱领域布局较早且已小有建树的中国车企，均未出现在合作名单当中。

部分业内人士并不看好这样的合作模式。一家车联网公司董事长告诉记者，新一代Carplay系统能够显示车辆的油/电量、行驶速度，并能控制空调、座椅等相关车内功能，这需要车企向苹果开放底层数据，这相当于车企把自己的“灵魂”交给了苹果。

“从Carplay这次公布的合作伙伴可以看出，宝马、大众、丰田等重要外资品牌并没有没下注。座舱系统对于整车厂太重要了，如果不是迫不得已，有点实力的整车厂还将核心掌握在自己手上。”一位国内车企高管向记者表示，Carplay两到三年内在国内不大可能成为主流，国内的汽车电动化和智能化现在已经走在世界前列，有些中国车企的座舱体验是很不错的。

上述车企高管认为，此番苹果在国内的三地招聘汽车体验合作伙伴工程师，有可能是为了帮助14家合作伙伴在中国市场落地新一代Carplay系统。此外，中国汽车市场和用户的智能化诉求已经走在世界前列，苹果可能希望能够凭借Carplay从中国汽车市场分得一杯羹。

在苹果首批14家合作伙伴当中，奥迪、保时捷、奔驰、捷豹路虎等车企赫然在列，中国市场是这些车企最大的区域市场。但在

面对中国汽车市场智能化、网联化的转型和用户诉求时，多数外资公司的新能源车还停留在油改电或者更换了动力总成的交通工具层面上，此前，他们并不理解中国用户对于智能化装备的渴求，以及在中国市场引领下，汽车正加速向移动智能终端蜕变。

因此这些车企尚未拿出良好的解决方案，部分产品由于智能、网联的落后，难以和特斯拉、“蔚小理”的竞品匹敌，这种劣势已经开始影响相关品牌产品在华销量的表现。

同时，当下中国市场电动化、智能化的进程仍在加速，相关车企从头弥补智能座舱方面的能力难以追上中国市场和竞争对手的速度，一位从沃尔沃离职的工程师曾告诉记者：“我们已经量产的车相对于竞品是落后的，正在规划和开发的产品，等到几年后正式量产的时候依然是落后的。”

加速新一代Carplay产品的落地，能够帮助相关车企快速弥补在智能座舱领域的短板，帮助车企赢得一定的时间，补齐此前缺失的能力。

苹果在国内市场的拥趸，将帮助Carplay成为一个具备竞争力的产品卖点。苹果方面表示，在北美市场，北美76%购车用户表示只会考虑带CarPlay车载交互系统的车型。

尽管大部分国内车企在智能座舱领域亦有布局，甚至小有建树，但从市场和用户的角度来看，新一代Carplay和苹果的品牌

影响力，能多增强产品的竞争力和差异化。因此不排除有部分国内车企会选择和苹果合作，届时苹果新近在北上深招聘的岗位将承担起和国内车企客户的对接工作。

此外，在职位描述中亦提到了Wallet中的车钥匙，这或暗示着苹果会开放其相对封闭的生态。此前蔚来汽车创始人、董事长、CEO李斌曾表示，“苹果现在对汽车行业很封闭，比如蔚来第二代平台的车标配UWB，苹果不开放接口，搞得我们很被动。”

UWB是指超宽带技术，是当前实现数字钥匙的必要条件之一。但苹果未向车企全面开放数据接口，因此苹果手机并不能作为电子钥匙来解锁大部分品牌的车辆，相关用户亦不能享受UWB技术所带来的便捷。

根据公开信息，苹果2020年推出了数字汽车钥匙，该功能初期仅限于宝马品牌的部分车型使用。2022年开始，苹果进一步开发该功能，但是也只是扩展到了起亚和捷尼赛思的部分新车型上，基本还是半封闭状态。

从种种布局来看，苹果正希望加大自己在汽车领域的话语权，新一代Carplay系统也获得了不少车企的认可。但另一方面，软件的全栈自研已经成为大部分车企的共识，仅仅依靠Carplay可能很难帮助苹果成为博世、大陆或者华为这样的巨头型汽车供应商。

