

北京查办直播电商“职业弹幕人”全国首案

本报讯 庞婷 近日,北京市市场监管局对北京某生物科技有限公司开出10万元罚单,成为查办全国市场监管领域直播电商“职业弹幕人”首案。

“职业弹幕人”是指通过操控虚假账号或者雇佣网络水军,在直播、短视频等互动场景中批量发布预设话术评论,虚构产品功效、用户评价或交易数据,以达到欺骗或者误导消费者、制造虚假流量目的的黑灰产从业者。其行为本质是通过技术手段伪造市场反馈,干扰正常商业竞争秩序,是传统货架电商刷单炒信在直播电商领域的变种。

北京市市场监管综合执法总队执法人员在网络监测线索核查过程中发现,北京某生物科技有限公司在网络直播间销售一款名为“燃味果冻”的普通食品时,评论区充斥着大量相似话术,宣称该产品具有减肥功效。执法人员发现数十个账号IP集中分布于2个地址段,以场均50条以上频次高频发送该产品存在减肥效果的评论,最高单场发送弹幕300条以上,初步判定当事人涉嫌雇佣“职业弹幕人”发送虚假用户评价,欺骗、误导消费者。

掌握上述情况后,执法人员立即对该公司开展执法检查,发现了其与“职业弹幕人”的相关沟通记录、转账记录等证据材料。该公司对雇佣“职业弹幕人”在直播电商平台编造用户评价的网络虚假宣传行为供认不讳。经查,该公司自2024年5月16日起从第三人处购买直播间增加人气、编造用户评价等服务。在直播中通过第三人控制的数十个虚假用户对其销售的产品作出引人误解的虚假评价,编造话术,宣传“燃味果冻”具有减肥效果。最终,北京市市场监管局认定该公司违反《网络反不正当竞争暂行规定》第九条第一款第(四)项和《中华人民共和国反不正当竞争法》第八条第一款之规定,依据《中华人民共和国反不正当竞争法》第二十条第一款之规定,对该公司给予罚款10万元的行政处罚。

本案是北京市市场监管局查办的直播电商领域“职业弹幕人”虚假宣传全国首案,具有三个方面的典型意义:一是本案精准适用《中华人民共和国反不正当竞争法》第八条与《网络反不正当竞争暂行规定》第九条,首次将“直播刷评”行为纳入“编造用户评价”的执法框架,为同

类案件提供法律适用范本,警示广大网络交易经营者应当全面、真实、准确、及时地披露商品或者服务信息,不得通过机器或人工方式刷榜、刷量、控评,营造虚假流量,扰乱市场竞争秩序。二是创新采用“平台数据穿透+资金流向溯源”的复合取证模式,通过解析直播回放、聊天记录与转账流水,突破职业弹幕人账号虚拟化、交易隐蔽化的技术壁垒,为网络黑灰产案件证据链构建提供技术支撑。三是案件暴露出网络直播业态中“流量造假产业化”的管理盲区,倒逼平台完善实时反作弊系统,对净化网络消费环境、维护新业态公平竞争秩序具有示范价值。

北京市市场监管局提醒广大消费者,在通过网络直播间购物时警惕绝对化话术和“模板化”好评,购物前务必查看商品详情页或包装,对“快速瘦XX斤”“无效退款”“根治XX问题”等承诺保持高度怀疑,宣称“哺乳期狂瘦”“喝酒宵夜也能瘦”等内容更不可信,一旦发现产品实际效果与宣传不符,可以通过平台客服投诉,并同步向市场监管部门举报,维护自身合法权益。

前5个月我国网上零售额同比增长8.5%

本报讯 王珂 从商务部获悉:前5月,我国电子商务发挥创新能力强、业态模式新、市场规模大、国际合作广的优势,释放内需活力,加快推进内外贸一体化。

消费电商提质扩内需。培育品质电商、助力外贸拓内销等行动深入推进,“政策+假期+活动”释放消费潜力。据国家统计局数据,前5月网上零售额同比增长8.5%。品质商品、网络服务消费、新模式新业态成为新动能,线上线下融合态势深化,重点监测平台数字产品、15类以旧换新家电和数码产品、网络服务消费、即时零售销售额分别增长10.4%、14%、13.3%和12%。

产业电商助对接促转型。“电商+产业带”推动产业转型,产业电商惠企对接走深走实,20余地举办超200场活动,提升中小企业数字化转型水平和内外贸协同能力。技术助力降本增效。主要产业电商平台人工智能应用从质量管控等运营环节、供需匹配等服务环节,拓展至商业模式等产业发展全流程,研发周期缩短40%、运营成本降低15%。

阿里大消费平台成型 饿了么和飞猪并入淘天

本报讯 梁傲男 6月23日,阿里巴巴集团控股有限公司(以下简称“阿里巴巴”)CEO吴泳铭发布全员邮件,宣布即日起,饿了么和飞猪并入阿里中国电商事业群。饿了么和飞猪继续保持公司化管理模式,在业务决策和执行上与中国电商事业群保持集中目标、统一作战。

“这是我们从电商平台走向大消费平台的战略升级。未来,我们将更多从用户角度出发,优化整合业务模式和组织形态,为用户创造更丰富优质的生活消费体验。”吴泳铭在邮件中表示。

业内人士认为,此举意味着阿里巴巴将进一步整合集团业务。飞猪、饿了么、淘宝天猫在各自领域有多年的能力和资源,“会师”后将发挥各自优势,构建更加完整的大消费服务体系。特别是在即时零售领域,淘宝闪购与饿了么将加强协同,全面打通各项资源。

5月2日,淘宝闪购正式上线。6月23日,淘宝闪购与饿了么联合宣布,日订单数已超6000万。从订单结构来看,淘宝闪购已大幅拓展至全品类,订单准时率达97%。这一成绩背后,是阿里巴巴在仓配、运力及商家生态上的长期深耕。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛表示,阿里巴巴将饿了么、飞猪纳入中国电商事业群,本质上是深化“电商+本地生活”协同战略的关键布局,旨在通过用户、数据与业务场景的深度联动,构建更具竞争力的消费生态。

“这一调整的核心目标是通过资源整合,构建覆盖用户全场景消费需求的综合服务体系,涵盖本地生活、旅游出行等多维度需求。”网经社电子商务研究中心数字生活分析师陈礼腾表示。

在陈礼腾看来,阿里巴巴的调整是对消费市场变化的主动应对,布局本地生活、旅游等高增长领域有助于抓住“体验型消费”和“即时消费”的趋势。不过,阿里巴巴整合饿了么与飞猪也面临多重挑战。

阿里巴巴需要在组织效率、业务融合与技术创新上取得突破,才能更好地实现协同作战。

电商直播赋能乡村振兴

——快手平台助力农产品上行与稳岗就业纪实

清晨六点,云南省大理白族自治州宾川县天色刚刚放亮,晏林英已经开始了她一天的工作。这位1997年出生的大学毕业生,正在自家仓库里检查即将发往全国各地的紫皮独头蒜包裹。“2023年我们的电商销售额达到近1亿元,占公司总销售额的70%。”晏林英自豪地说。而在3年前,这种当地特产还因知名度不高而面临“卖不出去、卖不上价”的困境。

晏林英的故事并非个例。随着数字技术的深入应用,以快手为代表的电商直播平台正在成为乡村振兴的新引擎。2024年中央一号文件提出实施农村电商高质量发展工程,推进县域电商直播基地建设。电商直播不仅为农产品打开了新销路,更创造了大量就业机会。

电商直播打通农产品到餐桌的“最后一公里”

紫皮独头蒜长期以来受限于销售渠道,当地农户难以获得可观的经济收益。传统的流通模式既损害了农户的利益,也抬高了消费者的购买价格。

晏林英境况的转变始于快手平台电商直播渠道的开通。通过在快手平台上持续的内容输出和直播互动,紫皮独头蒜逐渐打开了全国市场。

与其他电商平台相比,快手在助农领域的独特优势在于其构建的“信任经济”模式。通过短视频内容持续输出和直播实时互动,消费者能够直观了解农产品从种植到收获的全过程,建立起对农产品和生产者的信任。2024年,快手发起“兴农计划”,投入近百亿流量及亿元现金资源,扶持优质农产品商家。

成功案例印证了电商直播在推动农产品上行方面的独特价值,缩短流通链条,提高农民收益,同时让消费者享受到更新鲜、更实惠的农产品。“电商直播改变了传统小农生产对接大市场的格局。”中国人民大学

农村发展研究所所长郑风田说。

快手电商还通过“源头优选”等机制,严格把控产品质量,进一步强化消费者信任。平台提供的流量扶持和运营指导,降低了新农人的创业门槛,让更多小农户能够直接对接全国大市场,同时也打通了农产品到餐桌的“最后一公里”。

政策助推一条产业链带活一方就业

自2022年起,农业农村部与共青团中央就联合快手平台,开展国家乡村振兴重点帮扶县“农村青年主播”培育工作,覆盖160个重点帮扶县。2024年,商务部、农业农村部等9部门联合印发《关于推动农村电商高质量发展的实施意见》明确要在全国打造1000个左右县域电商直播基地,培育1万名左右的农村电商带头人。这一政策导向为快手等平台的助农实践提供了有力支撑。

短视频直播平台涌现的新职业,成为助力农产品上行、带动就业创业的重要载体。在这些新职业中,既有需要专业技能的直播投流师、数据分析员,也有适合普通农民的包装员、仓储员等,形成了多层次、多元化的就业体系。

据中国人民大学中国就业与民生研究院发布的报告显示,截至2024年年底,快手平台共带动4320万个就业机会,催生174个新职业。其中,电商直播GMV每增长1亿元,可新增就业约1200人。

更值得注意的是,这些岗位大多对学历要求较为灵活,为当地农民提供了就地就业的机会。

从“输血”到“造血”创新助农模式

晏林英团队与周边农户成立的合作社,探索出了“二次返利”的创新模式:一方面提供优质种子、肥料,降低生产成本,另一方面通过电商直播提高销售价

格,并将部分利润返还给农户,这种模式实现了从单纯销售帮扶到产业全链条赋能的转变。有的主播专注于打造区域公用品牌,提升产品附加值;有的建立起标准化种植体系,保障产品品质;还有的开展技术培训,提升农户的电商运营能力。这些实践正在构建起乡村振兴的“造血”机制。

电商直播助农的成功,不仅体现在经济数据上,更反映在社会效益方面。参与快手助农项目的农户平均收入增长30%。这种模式正在改变农村的社会生态。快手平台通过技术创新赋能传统农业,通过模式创新激活乡村经济,通过人才回流重振乡村活力。

乡村振兴的关键在于产业振兴和人才振兴。快手等平台探索出的电商直播助农模式,在这两方面取得了显著成效。随着5G、人工智能等技术的进一步应用,数字助农还将释放更大潜力,为乡村振兴提供更加强劲动能。

(陈晨 郑力吉)

