



热点观察

无本金、无囤货、无风险就能赚钱？

揭秘“无货源开店”骗局

□ 新华社记者 胡林果 张璇

无需本金、不用囤货、没有风险，一部手机就能轻松当老板，在家动动鼠标就能赚钱……

近期，一种号称“无货源开店”的广告在一些社交平台和短视频平台兴起。这类广告宣称，只要交几百元就能享受“开店指导”和“内部货源”，开店者通过赚取消费者的“信息差”，从而实现“坐在家里收钱”。

世上真有这种美事吗？

高价购买的开店“秘笈”，不过是“盗图抄店”

所谓“无货源开店”，就是店铺经营者没有现货，在网上找产品找货源，然后把货源“搬运”到自己的店铺中，等有顾客下单，店主再去上家下单，由上家来派单发货。

“一样的产品，一样的图片，卖得比别家更贵，会有人买吗？”花费6998元购买了广州某公司“开店指导”服务的吴女士告诉记者，她看到广告一开始也质疑，但后来被“劝说”相信了。

她加了一个指导“老师”的微信，随后被拉入一个开店群中。“老师”在微信群中规定学员之间不允许互相加微信，还发了成功开店学员的交易截图在群里——某茶杯在批发网标价3元，在淘宝网卖20元；一套茶具在批发网标价500元，在淘宝网卖1800元。

“我本来是不太相信的，但是‘老师’一直在‘洗脑’，说不能简单把主图和简介搬过来，还要会选品、会运营，‘开店指导’教的就是如何运营。”吴女士告诉记者，她买了开店套餐后，“老师”教她在1688批发网选品上传到自己的店铺。但是店铺没有流量，“老师”又建议吴女士刷单，或者再花钱购买增加流量的服务，甚至可以交钱找人代运营。

吴女士认为教的开店流程网上都有免费教程，不值这个学费，宣传的内容与上课内容不符，于是提出退费要求。商家拒绝退费，并称“店是不是给你开了？你不是是学会上架商品了？”“出售的课程属于知识付费产品，你已经学了足够的时长，没有生意是你的问题。”

广州某传播公司技术部门负责人告诉记者，开店“老师”所发的网店交易成功截图，能够通过修图软件制作而成，实际上没有多大参考价值。深圳市消费纠纷评审专家、北京市东元(深圳)律师事务所律师邓永也表示，如商家通过虚假图片误导消费者，



“开店”陷阱

新华社发 王鹏作

则涉嫌以无货源销售培训为名，行诈骗或传销之实。

2022年1月，哈尔滨市公安局打掉一个电信网络诈骗团伙，该团伙以指导电商开店为名，骗取客户的开店培训费、网店包装费、代运费等，8个多月诈骗近千人的，涉案资金500余万元。

杭州市消费者权益保护委员会秘书长陈兆波提醒，市面上不少“无货源开店”广告是以诈骗为目的；公众在遇到“躺着就可以赚钱”之类的宣传标语时，一定要多个心眼，谨防上当。

“开店指导”？都是套路！

记者发现，在网络平台上发帖称因“无货源开店指导”上当受骗的不乏少数，仅在“黑猫投诉”上就有超过1000条相关投诉。记者联系上不少投诉维权者，发现“开店指导”有多个套路。

——开店前：虚假宣传、诱导消费。陕西的刘女士在快手上看到“帮开店、包货源、教运营，仅需39元”的短视频广告后，添加了客服微信。随后客服在微信上提出要收388元报名费，费用包括对接货源、推广指导、活动策划等。为博取信任，销售人员还将公司的营业执照、获奖证书、店铺内实景等图片视频发给刘女士，并提供了公司的详细地址、400开头的热线电话。

刘女士认为可信度高便交了钱，等到店铺要上架商品时，销售人员表示还需要另外购买货源。刘女士认为店家涉嫌虚假宣传、诱导消费，要求退费被拒。

刘女士在全国12315平台进行投诉，几天后，公司注册地市场监管部门回复表示，“经查公司未在注册地从事经营活动”“已依照相关规定，将其列入异常经营名录，进行受限管理”“建议通过司法途径维护自身权益”。

刘女士说，事情过去4个月，钱没要回来，网上还有很多人投诉该公司。

——开店中：上游货源接单不发货。深圳的王先生在“开店指导”的推介下购买了价值1200元的批发网站货源，本想着接单后直接要求批发商“一件代发”，但批发商迟迟不发货，王先生的网店还被平台扣分。

陈兆波说，有的“无货源店铺”，如果未经相关货品方的授权或委托销售，也属于侵权销售，并且这种销售模式在售后方面会存在较大风险。

——开店后：被平台处罚下架商品。广州的周先生同样是看到短视频广告后购买了“开店指导”服务，指导“老师”教周先生在电商平台选择一个商品，然后复制商品链接和详情到自己的店里。然而，不久后周先生的店就被淘宝网处罚了。

据了解，根据淘宝网的运营规则，对部分卖家以不正当方式批量复制他人店铺内

的商品、通过购买他人店铺内商品完成自己店铺内交易的行为，淘宝网会实施下架全店商品、限制发布商品7天等处罚。

在一些地方的市场监管部门工作人员看来，“一键搬店”甚至跨平台复制店铺，属于不正当竞争，会扰乱市场秩序，涉嫌违法。

堵住监管漏洞，避免消费者上当

北京盈科(杭州)律师事务所律师甘海滨表示，网络兼职课程一直是诈骗的高发领域，很多不法分子利用售卖课程、“带徒弟”等模式，收取信息费、加盟费等等费用，敛取钱财。

专家表示，从商业模式上来看，也正是由于电商平台法律责任落实到位、不同电商平台裁定尺度不一等因素，导致大量不法分子有机可乘。

中国法学会消费者权益保护法研究会副秘书长陈音江表示，“无货源店铺”没有经过其他商家同意，通过擅自复制其他商家商品信息的方式，把其他商家的商品“搬运”到自己店铺销售，不仅涉嫌侵犯消费者的知情权和选择权，而且涉嫌对其他商家构成不正当竞争。

此外，对于实行“批零一体”的批发商而言，通过特许经营模式委托被特许人销售商品，法律上也有明确规定。甘海滨表示，根据《商业特许经营管理条例》的规定，拥有注册商标、企业标志、专利、专有技术等经营资源的企业，以合同形式将其拥有的经营资源许可其他经营者使用，特许人应向商务主管部门备案，不能在网上简单“搬运”。

北京孟真律师事务所律师舒胜来表示，对于消费者而言，“无货源店铺”实际上把自身经营风险嫁嫁到了消费者身上，消费者付款后可能无法及时收到合格的商品和服务。“无货源店铺”本质上是中间商，对货源并不了解，如果售卖的产品可能存在质量缺陷，他们需要承担产品质量责任；但由于其没有相应的经济实力和专业能力，往往难以提供售后服务，承担质量责任。

对此，陈音江建议有关部门加大监管力度，从依法查处相关虚假广告入手，通过消费者投诉等渠道及时发现问题线索，依据反不正当竞争法进行查处。另外，电商平台也应加强监管，增加对入驻商家的资质审核、物流调查、货品溯源等，维护正常的销售秩序，避免更多的消费者上当受骗。

号称四五百公里，实际一二百公里

新能源汽车续航里程何时不再『雾里看花』

□ 新华社记者 郭宇靖 吉宇

“购车时厂家宣传续航里程是420公里，销售说最少也能开到350公里，但实际最多只能开到300公里。”2020年购买了一台新能源汽车的北京陈女士说，冬季的时候这个问题尤为明显，也就开200多公里，几乎是打了“五折”。

“新华视点”记者调查发现，不少新能源汽车厂商都打出了“超长续航”的广告，但消费者购车后发现续航里程往往会缩水，有的只有标称里程的一半，关于纯电新能源汽车续航里程打折问题的投诉早已屡见不鲜。

续航里程严重缩水，不少“打五折”“打七折”

2021年我国新能源汽车产业表现亮眼，产销双双突破350万辆，同比增长1.6倍。在产销量突飞猛进的同时，汽车厂商宣传的续航里程也在不断增长，但普遍存在不实的问题。

2021年12月，机构对41款新能源汽车在冬季严寒情况下的续航里程表现进行了测试，结果让人大跌眼镜。多款知名品牌汽车普遍存在50%左右的里程折扣，很多车辆续航里程不足标称的一半，有的甚至只能跑到标称续航里程的30%到40%。

同济大学汽车安全技术研究所所长、汽车学院教授朱西产表示，测试虽然不一定十分严谨，但是新能源汽车低温表现差是不争的事实。

3月初，北京、天津、河北三地消协发布了电动汽车低温续航里程比较试验。北京市消协报告显示，所测试的10款样车，均存在低温“掉电”续航里程“打折”的情况，“里程焦虑”一直是阻碍消费者选购新能源汽车的最大问题之一。

今年年初，中国消费者协会发布《2021年全国消协组织受理投诉情况分析》显示，随着新能源汽车的逐步推广和保有量不断增加，相关投诉逐渐增多。其中，续航里程缩水是消费者投诉主要问题之一，特别是冬季低温下续航折损快。

根据市场调研机构君迪和懂车帝的用户调查显示，半数以上受访车主从未实际体验到厂家告知的续航里程。其中，纯电新能源车行驶里程低于官方公布的续航里程，续航估值不准确和续航里程突然下降，是车主产生焦虑的主要原因。

中消协公布的案例显示，2021年9月，湖北消费者张先生投诉，称其花费20万元购买了某品牌新能源汽车，销售人员推销时称充一次电续航能达到510公里，但实际使用时的续航里程只有300公里。

记者浏览各大汽车论坛发现，新能源汽车板块中，类似“真实续航里程到底有多少公里”的疑问最多。

宣传“理想化续航”成厂商普遍手法

为何车企宣传的续航里程和实际使用有如此大的差异？

专家指出，目前汽车厂商公布的续航里程普遍使用NEDC(新欧洲循环测试)或CLTC(中国轻型汽车行驶工况)等综合工况标准来测试。君迪中国区汽车产品事业部总监姜澎说，传统燃油车公布的综合工况油耗虽然和消费者实际体验也有所差距，但差距相比新能源汽车要小得多。按照现有标准，目前厂家公布的续航里程结果是在相对理想的温度、驾驶习惯等条件下测试的，很难真实反映用户的实际体验。

记者调查发现，一些车企在宣传时往往使用的是理想条件下的续航里程。记者登录多家知名新能源汽车官方网站发现，各大网站对于车辆续航里程描述普遍“理想化”，比如，有的大幅展示现实综合工况续航里程1000公里，而在屏幕最下方很不起眼的小字中，解释了综合工况续航里程是采用了尚未量产的电池包等附加条件。

在网络搜索发现，各大车企均在搜索页的显要位置打出了“超长续航”等吸引眼球的宣传语，但对于续航里程公里数的解释说明，只用小字在边缘位置展示，让消费者不易察觉。

记者走访多家新能源汽车展示门店，销售顾问普遍按照理想续航里程或者略微打折的里程向顾客推荐产品。在记者反复追问下，一家知名新能源汽车的销售人员承认，目前该企业主打一款续航670公里的车型，实际夏天也就跑500多公里，冬天只有400多公里。“续航里程打折是普遍现象，因为测试时是理想状态，真实情况下肯定跑不到。”

一位某知名品牌新能源车车主表示，自己2020年购车，车辆续航里程远不能达到厂家标称的里程，也到不了购车时销售人员宣称的实际能够行驶的里程。

让续航里程回归真实

北京市律师协会消费者权益法律专业委员会主任芦云认为，新能源汽车的续航里程是消费者选购车辆的重要考量因素，属于消费者知情权范畴，在宣传时厂商和经销商需要向消费者明确并以显著方式告知相关信息，如果采取虚构里程数或者误导消费者的方式，则涉嫌消费欺诈。

北京京师律师事务所律师许浩说，从目前判例来看，由于新能源汽车是新生事物，对相关问题的解释存在差异，消费者维权难度较大。

朱西产说，续航里程是消费者购买的重要依据，也可以说是新能源汽车市场可持续发展的“命门”。让消费者了解实际使用公里数，是厂商的基本义务，也是保护消费者合法权益的底线。车企应如实宣传，同时也需要各方合力，通过更新标准、丰富数据等多种方式，更科学地呈现这类新产品的特性。

“用户不可能对新能源车相关的磷酸铁锂、三元锂、工况标准等了解得非常清楚，当前的标准还可以进一步细化。”朱西产说，针对现有的里程测试，可以综合考虑地域、温度、道路情况等因素，划分不同的参考值。“可以按照不同地区、不同季节，设定不同的里程参考数，公布上下阈值，让消费者清晰了解续航情况。”

“新能源汽车智能化程度很高，可以采用大数据统计，公布现有用户平均续航里程等方式，让续航里程回归真实，不再以虚标的形象出现在消费者面前。”姜澎说。

提高产品质量标准 满足人民美好生活

□ 新华社记者 徐博 赵文君

“3·15”是国际消费者权益日。消费者最关注的是产品质量，而衡量产品质量的是标准。“中国制造”要想做大做强，就必须提升标准，向国际一流看齐。

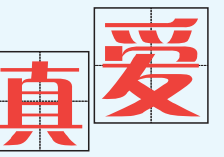
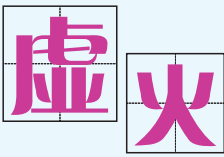
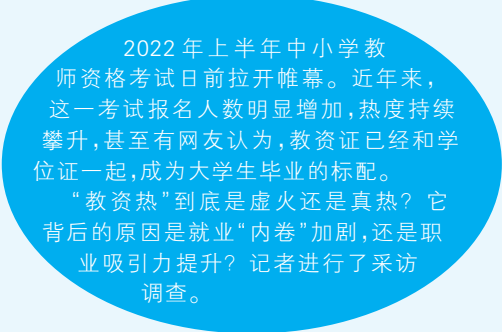
提升标准，是满足人民对美好生活向往的客观需要。中国已经成为世界第二大经济体，消费者要吃得饱，更要吃得好、吃得健康；要有的用，更要用得对、用得安全……国民消费能力与日俱增，对产品质量的要求也不断提高，“中国制造”的标准也应逐步比肩世界一流。

提升标准，可以倒逼产业提质升级。产业提质升级，仅靠企业和商家的自觉是远远不够的，标准要不断提升，逐步与国际接轨，然后超越领先，这样才能真正实现产业升级。

提升标准，是高质量发展的应有之义。消费者总是在海外“暴买”，国内消费必然减少。对国内产品质量信心不足，何谈畅通内循环？产品三天一修、五天一换，既浪费资源，也让消费者闹心。

提升标准，可以减轻对外依赖、减少社会总成本。在很多领域，有些消费者更倾向于使用进口产品，海外商家漫天开价、区别对待中国消费者的现象偶有耳闻。这其中的原因固然很多，但国内产品质量标准低，无法满足消费者需要是重要因素。因此，提升标准倒逼质量提升，是改变这种现象的根本途径。

应该看到，我国产品质量标准近年来提升迅速，但“中国制造”要向更高标准看齐。而且，提升标准不是某一个或几个部门的事情，需要企业、协会、科研院所等各方共同努力。“一流企业做标准”，指的是一流企业的标准最有竞争力，所以才能够被广泛接受。希望在不远的将来，世界上有越来越多的中国标准。



教师资格考试持续高温透视

□ 新华社记者 胡浩 谢樱 李双溪

“教资热”一定程度反映出教师职业吸引力增强

“虽然高考时我没有选择师范类院校或专业，但这些年越来越感觉到，教师是很不错的职业。”刚刚报名了教师资格考试的长春理工大学文学院大三学生任岩松说，教师的职业待遇地位越来越高，而且足够稳定。

“我国教师职业吸引力明显增强。”中国教育科学研究院2021年发布《关于全面深化新时代教师队伍建设改革的意见》落实第三方评估报告显示，报考教师资格证书考试人数2019年比2018年增长

38.5%。高考成绩前30%的学生报考师范专业的比例由2018年的18.3%提高到2019年的33.4%。新教师岗位竞争明显加大，个别地区数十人竞争一个岗位常态化。

待遇、编制、职称等有了保障，教师日益成为“最受社会尊重的职业”和“让人羡慕的职业”。

统计显示，2019年参加教师资格考试的人数达900万。“十三五”期间，我国年平均认定教师资格人数160万以上。湖南省教育厅教师处四级调研员陈

汉光介绍，从湖南省报考教师资格考试的情况来看，数量在逐年递增，一定程度上展现出教师职业吸引力的增强。越来越多的社会人士参加考试，也反映了社会就业压力比较大。

吉林省教育考试院非学历考试部部长赵鹏认为，“教资热”与教师待遇提升、毕业生就业求稳心态等都有关。另外，教育部近年来对考试难度有所调整，通过率较低，存在“积压”重考的人数累积现象。

册暂行办法》明确规定，参加教师资格考试合格是教师职业准入的前提条件。

“取得教师资格证，并不意味着就能真正成为教师。”湖南省教科院副院长赵雄辉说，从获得资格证，到真正站上三尺讲台，通常还要经历严格的筛选。

“不管出于什么初衷，要当好人类灵魂的工程师，不仅要有相应的知识储备和能力，更要有立德树人的理想和对这份职业的热爱。”赵雄辉说。

理性看待“教资热”，培养更多“四有”好教师

受过师范教育，但他们有好的专业基础。”赵雄辉认为，教资考试只是教师准入门槛，考证门槛并不高。要培养更多“四有”好教师，还需用好“教资热”，严把“进口关”。要防范出现考试“虚火”，尤其不能只是单纯考证，更应重视教师专业素养考察，提高“考过”门槛，宽报严过，维护教师职业专业性、严肃性。

东北师范大学教育研究中心主任李广平建议，准备投身教师职业的非师范生，应补修师范专业的课程和参加教育实习，这对于提高教师资格证的含金量更有帮助。同时，应进一步完善教师资格考试制度，提升教师的综合育人能力，强化职业理想信念，切实让“考证热情”转化为“职业热爱”。