

“价格刺客”频现、餐馆用预制菜不告知、电商“保价”存套路……

消费领域的这些“坑”，你踩过吗？

国内

2023年2月1日 星期三
责任编辑 王瞳

责任编辑 孟奇
技术编辑 白晓腾

“价格刺客”有违明码标价诚信原则；预制菜产品品质及应用场景存在侵权隐患；主播售假问题暴露直播带货侵权乱象；电商平台“保价”服务被指“套路”消费者……中国消费者协会(以下简称“中消协”)发布2022年消费维权舆情热点报告。该报告显示，2022年，消费领域一些侵权“新问题”与“老毛病”叠加，影响消费者消费体验，给消费者权益保护工作带来挑战。

“价格刺客”有违诚信原则

2022年夏天，“雪糕刺客”一词走红。消费者用其来形容一些高价雪糕平时“藏”在冰柜里，待结账时才发现其价格高出预期，感觉被“宰了一刀”。此后在社交平台，还出现了“水果刺客”“文具刺客”等，这反映出消费者对一些价格虚高的“普通商品”的讽刺，也显示出消费者对现实生活中存在未明码标价、

计量单位不统一、价签不规范等问题侵犯消费者权益的不满情绪。

舆论认为，“价格刺客”就是利用不规范标价等各种手段，将一些高价商品伪装成普通商品，从而“套路”消费者买单，实质上是一种变相价格欺诈行为，侵犯了消费者的知情权和选择权。2022年7月，市场监管总局公布的《明码标价和禁止价格欺诈规定》明确要求，经营者应当以显著方式进行明码标价，明确标示价格所对应的商品或者服务。此规定被誉为可有力回击“价格刺客”的“价格卫士”。

预制菜存在不少侵权隐患

2022年7月，有媒体报道称，一些消费者发现自己在餐厅花大价钱消费的菜肴，换个环境出现在超市的冷柜中可能只需要三分之一的花费。还有一些消费者在消费后发现餐厅菜品是

用预制菜制作的，感觉受到了欺骗，认为自己奔着“现做餐品的烟火气”而来的消费初衷落了空。目前，对于使用预制菜，尚无哪家餐厅主动在就餐前告知消费者。

中消协指出，对于预制菜，消费者的争议之声日益增多。这一方面在于当前消费者在餐饮选择上追求高效便捷的同时，愈发重视安全和营养，而预制菜却屡被曝出存在质量参差不齐、口味欠佳、标识信息标注不全等问题；另一方面，由于一些餐饮商家或有意或无意地隐瞒了菜品由预制菜制作的情况，导致希望品尝厨师现炒餐品的消费者感觉“受到了欺骗”。

对此，舆论呼吁，有关部门、行业协会要探索构建预制菜质量安全监管机制，共同研究制定预制菜相关标准，守牢食品安全底线，保障消费者舌尖上的安全。使用预制菜的餐饮企业也要做好告知工作，以保障消费者知情权、选择权，维护市场公平竞争。

责任感。

主播售假 暴露直播带货乱象

直播带货是当下购物的热门方式，但消费者心动于直播间内物美价廉的商品时，也面临着假货带来的权益受损的困扰。

中消协发布的《2022年“双11”消费维权舆情分析报告》显示，直播销售乱象成为消费者维权焦点之一，假冒伪劣、货不对版、优惠差异等是主要问题。从央视“3·15”晚会曝光翡翠直播售假骗局，到短视频平台头部主播接连遭“打假”，诸多争议事件暴露直播带货售假引发消费乱象。

舆论认为，规范直播电商行为，需要完备的法律法规，以提高违法成本。有关部门应秉持对假货“零容忍”的态度，严肃查处直播带货中的违法行为，对带货主播、直播平台形成强有力的震慑。此外，各类平台也需强化自我管理、压实监管责任；商家和主播要坚守职业道德、增强社会

平台“保价”服务被指“套路”消费者

保价服务成为2022年各大电商平台在“双11”促销活动中的宣传重点，但其实施成效却引发舆论质疑。不少商家的保价服务事实上附加各种条件，有的将价格先升后降，有的修改商品链接逃避保价责任，有的随意设定满减规则，不仅使得消费者“雾里看花”，还存在侵害消费者权益隐患。

中消协指出，保价服务的初衷本是让消费者吃下价格“定心丸”，但“双11”期间多起事件引发舆论热议，显现出公众的担忧——保价服务成为电商平台和商家的又一种营销手段，而不是保护消费者权益的有效途径。不仅没有提升消费体验，反而多了一个“消费陷阱”。因此，平台和商家要充分保障消费者知情权，明示保价除外情况，不断完善保价制度。 据《工人日报》

国内首次三头克隆奶牛陆续出生

采集耳缘组织，培养皮肤成纤维细胞，通过核移植生产克隆胚胎



近日，由西北农林科技大学奶牛种业创新团队培育的克隆奶牛顺利出生。这是国内首次采用体细胞克隆技术对现存群体中的百吨优良个体进行种质复原保存，并用于良种奶牛高效繁育，取得了体细胞克隆技术在良种奶牛培育中担当核心和关键角色的新突破。

初生的克隆奶牛重56.7千

克，体高76厘米，体斜长113厘米，出生后半小时内开始进食初乳，临床检查健康，体色花色与体细胞供体奶牛完全一致。目前，基地已经陆续出生了3头克隆牛。

记者了解到，这批克隆奶牛是依据生产性能记录和体型评定，选择群体中高产长寿和抗逆性能优异的明星奶牛，采集耳缘

组织，培养皮肤成纤维细胞，通过核移植生产克隆胚胎，并进行胚胎移植，使其成为百吨明星牛群体的核心成员。首批移植的120枚克隆胚胎初产妊娠率达到42%，200天以上在孕率达到17.5%。标志着该技术在实际应用中的进一步成熟，首次将克隆技术成功用于奶牛良种培育的关键环节，达到国际先进水平，是继2022年10月奶牛活体采卵一体外胚胎生产技术应用取得成功之后，在奶牛良种繁育技术领域的又一重大突破。

西北农林科技大学教授靳亚平介绍，“体细胞克隆技术在新领域的应用，避免了引进活牛的生物安全风险，极大地挽救了濒临淘汰的优质种质资源，对于实现国内适应性和抗逆性良好的超级奶牛重生和扩群，形成超高产奶牛育种群体，为选育国内具有自主知识产权的良种母牛和后各种公牛提供了优质资源。” 据央视

11岁女孩寒假摆摊半月赚万元

父亲：每天10个小时，女儿成长令人欣慰



利用寒假时间摆摊卖货，近半月赚了一万多元。近日，四川自贡一名女孩的摆摊经历吸引了众多网友关注。1月31日，女孩父亲李先生告诉记者，女儿今年11岁，1月17日起在自贡灯会附近摆摊，卖兔耳朵、灯笼和花灯等，基本上每天要卖10个小时。女儿在摆摊过程中成长了很多，让他很欣慰。

李先生说，从1月17日开始，女儿就在自贡灯会附近摆摊。而早在灯会开始前一个多月，女儿就向他表达过摆摊的想法，希望挣点零花钱。灯会开始前几天，还催他帮忙进货。他最开始买了一些兔耳朵和灯笼，还帮女儿把推车推过去，摆好货架和商品。绝大多数时候，李先生女儿都是独自摆摊。李先生说，他们家就住在附近，他和周围的商家都比较好，不太担心安全问题，他有空的时候也会去看看，但基本不会帮她卖货。

除了除夕当天，从1月17日以来的近半个月时间，李先生女儿每天都会出摊，一般会从中午卖到晚上，接近10个小时。女儿

对摆摊的兴奋甚至超过了疲惫，每天回家后才会说自己很累，腰酸背痛。随着灯会人流量增大，生意也是一天比一天好，有时候一天能卖一两千元。年快过完了，生意也开始下滑。不过除去几次进货的钱，依然赚了一万多元。

李先生更加欣慰的，不是女儿摆摊的收入，而是她在这个过程中成长。“女儿变化很大，开始时站在摊位一动不动等客人买，后来开始主动吆喝，介绍商品，很多人同时买的时候，她也能应付得过来，这让他刮目相看”，李先生说，这次摆摊也很好地锻炼了女儿的沟通交流能力，更加知道挣钱不易。女儿可能会摆摊到元宵节前后，之后会安心上学。

李先生女儿也认为，自己在摆摊卖货过程中收获很多，提高了口才，锻炼了耐心。她告诉记者，没想到自己摆摊会赚这么多钱，会先拿钱给爸爸妈妈和外婆买礼物，将剩下的钱存起来。

据极目新闻

一男子妄想一夜暴富

偷两万多元“刮刮乐”刮出9000元

有人说：“梦想总是要有的，万一实现了呢？”不过有些梦想要不得。近日，一男子为圆“发财梦”做起了违法的事情。

在杭州钱塘区某商场开彩票店的高师傅，报警称自己的彩票店进贼了。接警后，钱塘区公安分局白杨派出所民警王知秋立即赶往现场。

“我当时给机器补货，发现机器上的锁被人撬了，余量和库存对不上，这肯定是被人偷了呀！我大致盘了盘，少了的刮刮乐面值有2万多。”高师傅实在有些生气。

为尽快破案挽回群众损

失，王知秋加班加点对案发地周边进行走访、排查。

经调查，王知秋成功锁定了嫌疑人王某，并将其抓获。

据嫌疑人王某交代，他平时花钱大手大脚，加之最近没有工作，经济很拮据，便幻想着能一夜暴富。一天路过彩票店时，他突然发奇想，想要通过偷彩票并中大奖的方式来实现一夜暴富的“梦想”。

于是凌晨他来到彩票店，撬开柜门偷走了一小部分刮刮乐，将柜门恢复原状后扬长而去。“我第一次偷到刮刮乐后，

连夜去了网吧开奖，把中奖的刮刮乐拿去彩票店兑奖，没中奖的就直接扔掉了。”王某说。

因第一次行窃没被发现，心存侥幸的王某，便又用老方法再次“光顾”彩票店，前后盗窃次数共计十余次。

盗窃彩票总面值2万余元，兑刮刮乐奖金9000元。

目前犯罪嫌疑人王某因涉嫌盗窃罪，已被警方依法采取刑事拘留，案件正在进一步办理中。

“没想到仅仅5个小时，就跟我发财抓到了，太感谢你们了！”报案人高师傅为民警的办案效率点赞。 据《钱江晚报》