

直播带货“工厂直发”有多少是真的？

记者调查发现3500元就能搭建“生产流水线”

□ 本报记者 赵 丽
□ 本报见习记者 马子煜

一个卖糖果的直播间，主播被“埋”在糖果堆里，只露出上半身，一边打包糖果一边和观众互动，看着这堆积如山的糖果，就好像来到了糖果屋。有好奇的网友说想看看全景，结果立马就被主播踢出了直播间。

另一个直播间，一人坐在流水线旁边组装产品，其他人穿着工作服有模有样地给这个人“打配合”。有网友在评论区问能否观看工厂实景，很快就被禁言。

《法治日报》记者近日调查发现，在短视频平台、电商平台和社交平台上，有不少直播间打着“工厂直发”“工厂实景直播”等口号进行带货，其使用的套路如出一辙——端坐在商品堆中的出镜主播，源源不断传送商品的传送带，给观众营造出一种身处工厂的景象。从零食到日用品再到儿童玩具，这些“工厂直播间”涉猎广泛，不少商品销量惊人。然而，其中不少直播间实际上是被精心搭建而成，其背景可能只是静态图片或循环播放的录播视频，抑或用绿幕抠图等技术合成的虚拟场景。

受访专家认为，一些直播间利用“工厂直发”“源头发货”等标语，抓住消费者对性价比的追求引导下单，此举或涉嫌虚假宣传，侵犯消费者知情权、选择权、公平交易权等。相关平台应强化技术手段以精准识别，有效应对AI合成但未明确标注的虚拟背景，同时完善信用积分管理体系，明确将未遵循诚信原则、故意使用AI合成内容误导消费者的直播间列入信用积分黑名单，并根据情节轻重实施相应的信用惩戒措施，如限制其账号功能、降低信用评级乃至永久封禁等。

主播宣称工厂直发 观众求实景被拉黑

记者在某短视频平台上随机选取了20个宣称“工厂直发”的直播间，发现这些直播间采用了相似的话术和布景，却难以提供真实的工厂场景。一旦观众要求其展示真实的工厂场景，他们直接避而不谈或迅速转移话题。

在某品牌折扣男装直播间，一名主播反复强调：“没有中间商赚差价，价格划算，品质保障。”当记者以顾客身份在弹幕中询问“是工厂直发吗”，该主播回应道：“我们家专供各大商场，做男装已经40年了，价格特别给力。”记者进一步要求展示工厂实景时，主播没有回应，客服则以文字回复：“款式太多，没法展示，每款都有实拍图，喜欢就拍下。”

另一个名为“工厂直发”的直播间则采用了循环播放切肉机切片的动态影像。主播声称这是“河北工厂直发的切片机”，当记者咨询如何证明是工厂直发时，主播沉默了一会儿，随后跳过该问题，继续回答其他弹幕疑问。

类似的情形也出现在“××百货”直播间。该直播间背景为家具商品的动态图片，主播只露出下半身，画面呈现明显的抠图效果。当记者询问是否可以展示真实工厂场景时，主播没有正面回应，只是反复保证，“每一件都是实拍，所见即所得”。

在介绍阿胶的直播间，主播同样标榜“工厂直发”。直播间内，一名男士穿着蓝色防菌服展示阿胶礼盒，旁边有3名同样穿着蓝色防菌服的女士，近景是工人双手切割阿胶的特写镜头。当记者在评论区询问能否拍摄工厂实况时，主播未作回应，而是直接将记者拉黑，屏幕中央弹出“您目前已被禁言”的提示。

在一个香肠带货直播间，一名主播坐在镜头前讲解，其背后的白色背景墙上贴着一张A4纸，上面写着“工厂直卖”。主播称自己正在工厂进行直播，环境不太好。当记者询问能否拍下工厂车间时，对方以正在直播，不方便为由拒绝。

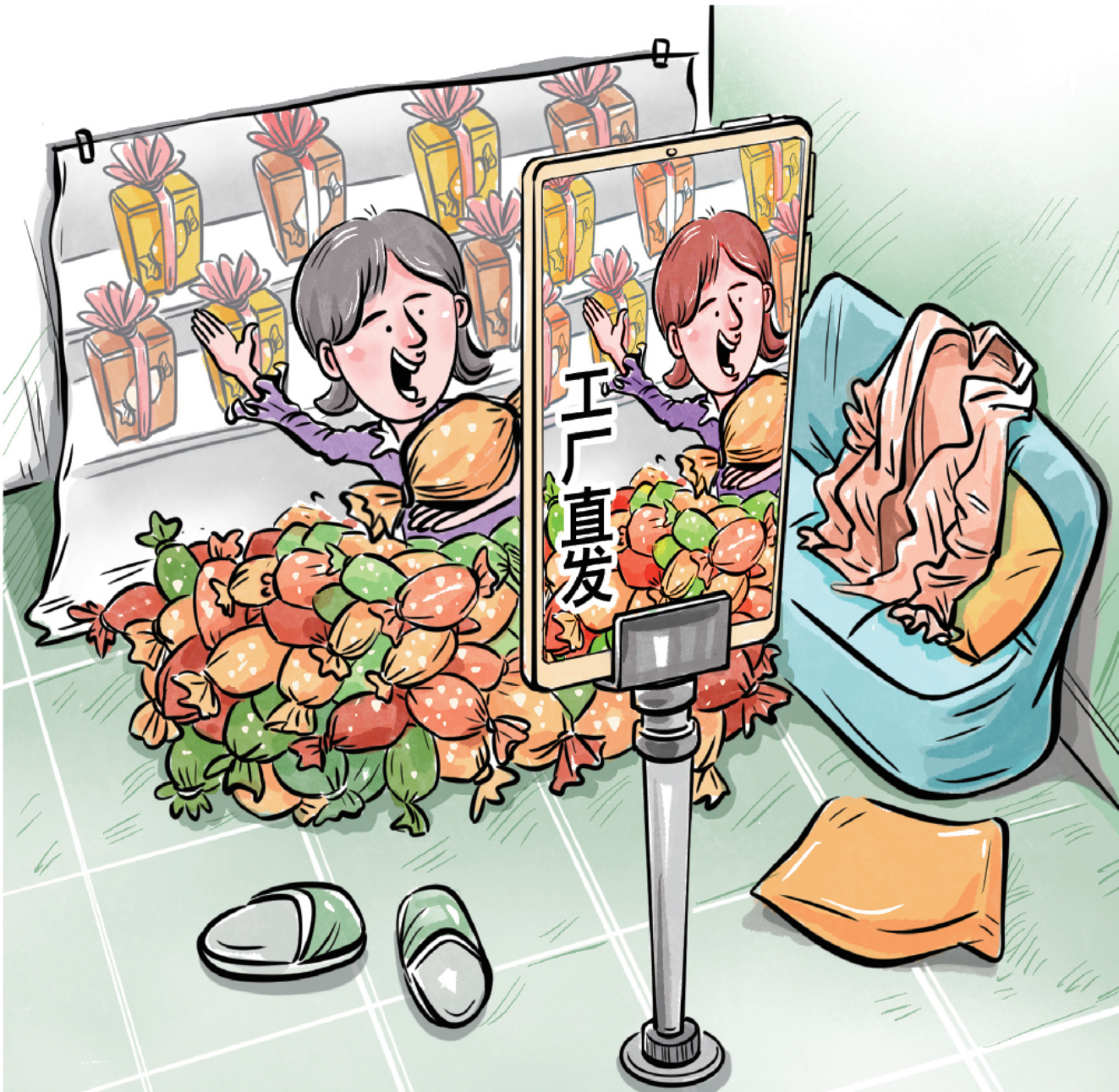
有业内人士告诉记者，这些直播间的背景很有可能是假的，用户在屏幕上看到的工厂流水线，实际上是临时搭建的“伪流水线”，看似繁忙实则是同一批商品来回倒腾，“你以为是工厂直播现场，实际上只是对方精心搭建的‘虚拟工厂’”。

“这些直播间的目标受众是辨别能力较低的人群，比如老年人，其接收的信息渠道比较狭窄，很难分辨直播间真伪，一听到‘工厂直发’或‘源头工厂发货’等，就以为性价比很高，迅速下单。”在某直播技术公司工作的岑林（化名）说。

绿幕抠像或AI合成 即可打造虚拟工厂

怎么搭建流水线？“虚拟工厂”如何打造？

记者在某社交平台以“工厂直发直播带货”为关键词搜索，发现有用户发布视频攻略，称“在家里就可以搭建工厂带货的场景”。记者以主播新人的身份联系对方，并向其展示多张采用虚拟背景直播的截图，询问能否提供类似培训。对方回复称：“我们提供这种打造场景的软件，开播时只需在大白墙上挂一块绿幕，就能用软件生成逼真的工厂或



《“工厂直发”》漫画/高岳

仓库背景，非常省钱。”

他还建议：“如果新人一开始不适合做带货，就可以从搭建直播场景或拍摄视频切入，这个赛道也很赚钱。只要账号粉丝数足够，商家就会主动找上门，接单带货也会变得轻松。”

其介绍，某平台带货主要有两种模式，一种是厂家自营，如果主播拥有货源和工厂，可在平台上开店，直接销售产品并负责售后；另一种是橱窗代卖，没有工厂的主播通过橱窗代销别人的产品，只需直播推广，商家负责发货和售后，主播按销量提成。只要粉丝数超过1000，就可以开通达人带货权限。很多新人就是从这种代卖模式开始的。

经深入调查，记者发现，搭建一个所谓的“工厂直播间”并不复杂，主要有两种方式：其一，借助传送带等道具巧妙伪装，营造出虚假的生产流水线运作场景；其二，通过绿幕抠像、AI合成等高科技视觉特效技术，构造直播画面中的环境背景。

记者在某电商平台输入“直播间传送带展示”“流水线直播”等关键词，发现有不少专门销售直播间专用传送带产品的商家。这些商家声称，他们可根据客户的商品特性进行个性化的尺寸定制，以满足不同直播间的需求；在价格方面，这些传送带大多在几百元至数千元不等。

记者咨询某商家如何购买传送带，对方在了解带货商品种类后迅速提供了相应的方案：“如果用于零食直播，则可以订购1.5米长、带宽30厘米的尺寸，单台板1500元，双台板1600元。”

还有部分商家向记者分享了直播间传送带展示效果的实拍视频。视频显示，客户可以采用双面胶将待展示的商品牢牢固定在传送带上，当传送带启动后，商品便会在短距离内循环展示，从而给消费者营造出一种商品源源不断、持续产出的虚假场景。在一个小房间里就能实现“工厂直播”，看似在工厂流水线上直播，实则传送带只有一小节，旁边可以放补光灯调节亮度，模拟更为真实的工厂流水线场景。

一名商家介绍，其直播间传送带是“带货神器”，加装的是直播间专用电机，与工业电机不一样，主打静音，运转时只有正常风声，能给直播间提供一个舒适的环境。

此外，记者在社交平台检索发现，有些账号打着“AI直播教学方案”“绿幕教学”的标签，宣称可以帮助打造直播场景。

记者联系到一家做技术软件解决方案的工作室。其负责人张先生介绍，工作室有三套系统，第一种是如果客户有录播经验，建议使用3D语音训练器系统，画面处理起来不难，在工作人员指导下可以解决；第二种是如果客户没有录播经验，建议使用基础版硬改模式方案，此方案适合新手，简单易学性价比最高；第三种是如果客户的画面需要有人像露脸还需要对口型，建议使用3D视频训练器，上面有超级数字人功能。

“软件应用于无人、半无人、真人直播，以

上三套系统可根据个人情况和需求选择单独或搭配使用。三套系统单独购买都在3500元左右，一次购买后不限时使用，两个软件搭配购买可再优惠几百元。”张先生说。

当记者询问能否在办公室直播模拟工厂流水线场景时，张先生建议用基础版解决画面，并声称使用其公司生产的软件可以做到“一次录制，无限生成”“视频随机位移+放缩”“完美规避平台抽帧匹配”“画面毫无违和感”。

直播套路防不胜防 诱导购买涉嫌欺诈

在记者调查的20个宣称“工厂直发”的直播间，主播普遍使用“没有中间商赚差价”等话术。对于这类直播的核心逻辑，岑林分析道：“消费者只能看到主播展示的一面，无法验证直播背景的真实性。有了这些场景和话术的包装，物美价廉就显得更为合理，因为视觉上就像直接从工厂发货。”

“消费者看到‘工厂直发’‘没有中间商’这种描述时，也容易产生信任感。”岑林说。有业内人士介绍，从开播留人、促成交易到催单下单，各个环节都有特定的语言模板。这些套路不只是吸引人停留观看，还能一步步推动成交。此外，平台对工厂场景的审核相对宽松，使得此类直播间大量存在，一旦流量达到一定规模，主播就可以通过带货佣金轻松获利。

“越是贴近生产流程的直播间场景，越容易获得用户的信任，激发用户的购买欲，采用生产车间或工厂、果园、乡间等场景，往往能起到意想不到的效果。这正是部分直播间另辟蹊径，假装生产厂家在车间卖货的原因。”上述业内人士说。

在中国政法大学法学院副教授黄尹旭看来，以“工厂直发”“工厂实景直播”为噱头的虚假直播行为，涉嫌侵犯消费者的知情权、选择权、公平交易权，并涉及虚假宣传等问题。

黄尹旭分析，如果直播间搭建虚拟场景的目的是向消费者展示商品的真实情况，且所展示的内容与商品实际情况相符，那么这种展示方式并不构成虚假宣传。但如果搭建虚拟场景是为了掩盖商品的真实情况，或者故意夸大、美化商品，以误导消费者，那么这种行为就可能构成虚假宣传。

“直播间搭建场景所传达的信息往往能够影响消费者的购买决策，如果这些信息是虚假的，或者与实际情况存在显著差异，那么消费者的购买决策就可能基于错误的信息，导致权益受损。”黄尹旭说，直播间此举或构成欺诈，消费者有权要求经营者增加赔偿其受到的损失，增加赔偿的金额为消费者购买商品的价款或者接受服务费用的三倍。

中国传媒大学文化产业管理学院法律系主任郑宁也指出，在消费者的传统认知里，一个繁忙而有序的工厂直播画面，往往意味着该品牌在生产环节的严谨与高效，容易令人将其与商品的高品质、优惠价格挂钩。搭建或生

成虚假的工厂场景的直播间便有可能涉及虚假宣传问题。商家可能通过技术手段对场景进行篡改或美化，使消费者难辨真伪，从而在误导下做出购买决定。

“这种情况下的虚假宣传不仅违反了广告法的相关规定，更损害了消费者的合法权益，不利于市场公平竞争环境的营造。”郑宁说。

虚拟场景须作标识 完善信用积分管理

记者注意到，除了搭建虚拟场景这一行为涉嫌虚假宣传外，还有不少消费者反映自己买回来的玩具、纸巾、零食等，无论分量还是质量都不如直播间展示的那般，明显货不对板。

“平台有责任对直播间的行为进行监督和管理。一方面，应加强对此类直播间的监管，为消费者构建更加顺畅、友好的售后服务体系与高效的退款流程，捍卫消费者的合法权益。”黄尹旭说。他指出，根据《互联网信息服务深度合成管理规定》和《生成式人工智能服务管理暂行办法》，使用深度合成技术或人工智能技术完成的作品，如果可能导致公众混淆或者误认，应当进行显著标识。直播间在使用AI技术合成的信息真实、准确，并主动进行标识，避免误导消费者。

针对当前网络直播带货中存在的虚假宣传等不规范现象，今年7月1日起生效的《中华人民共和国消费者权益保护法实施条例》特别强调了直播带货的透明度要求，明确规定主播必须清晰地向消费者说明“谁在带货”以及“带谁的货”。

黄尹旭分析，具体来看分为四点：直播带货必须以显著方式标明或者说明其真实名称和标记；直播如果违法，平台、直播间和主播“人人有责”；直播平台有义务帮助消费者维权；违规直播将面临警告、没收违法所得、罚款、停业整顿、吊销营业执照的处罚。

“平台应遵循上述条款规定，利用先进技术手段，如图像识别、人工智能等，对直播间的画面进行实时监测和分析。如果发现直播间存在虚假宣传、误导消费者等行为，平台应及时采取措施进行干预。”黄尹旭认为，平台有必要提醒消费者，履行好告知义务，同时制定明确的规则 and 标准，要求直播间在使用AI生成或深度合成技术时，必须进行明确标记。同时，平台应建立相应的监督机制，对违规直播间进行处罚和整改。

“平台应建立健全规章制度，形成信用积分管理体系，明确将未遵循诚信原则、故意使用误导消费者的AI合成内容的直播间列入信用积分黑名单，并根据情节轻重实施相应的信用惩戒措施，如限制其账号功能、降低信用评级乃至永久封禁等，为构建一个更加公平、透明、可信的网络环境奠定坚实基础。此举不仅能够有效震慑潜在的违法违规行为，还能激励广大用户自觉遵守规则，共同维护网络空间的良好秩序。”郑宁说。

前沿观察

□ 本报记者 王春
□ 本报通讯员 姜维 王方玲

近日，浙江省杭州市临安区人民法院执行员任彬在杭州滨江区交警的协助下，查扣到一辆失联8个月的浙G牌照小轿车。车辆被扣后，被执行人陈某主动支付了全部执行款11万余元，案件得以圆满解决。

该案从执行立案到执行完毕，历时8个多月，是车辆的成功扣押为案件带来了转机。

据了解，“机动车流动性大查找难，分布区域广扣押难，处置程序繁琐拍卖难”是杭州法院机动车执行工作曾经面临的“三难”问题。2023年以来，浙江省杭州市中级人民法院不断深化执行“一件事”综合集成改革，在全市推广并完善机动车查扣拍市域一体化机制。

数据显示，该机制试运行以来，实际查扣车辆429辆，兑现执行金额3400多万元，结案373件，极大地提升了执行效率，有力兑现了当事人的胜诉权利。

“查”出准确度 科技赋能精确定位

原告郑某某与被告陈某、王某去年因民间借贷纠纷诉至法院。经调解，双方达成协议，被告需归还原告借款本金10.5万元及相应利息。可裁判文书生效后，陈某、王某并未履行义务，郑某某遂向临安法院申请强制执行。执行过程中，法院依法查封了被执行人的车辆，但由于车辆下落不明且无法找到被执行人本人，案件一度陷入僵局，无奈“终本”。

2024年7月，执行员任彬在进行“终本案件回头看”时注意到这起案件，随即依托机动车查扣拍市域一体化机制，向杭州中院执行指挥中心发出车辆查扣协助申请。一场“线上+线下”“法院+交警”协同发力的寻车行动就此开始。

接到请求后，杭州中院执行指挥中心工作人员迅速通过信息查询专线，获取被执行人的车辆登记信息；同时借助“城市大脑”等大数据平台，查看车辆的活动轨迹，但该车车辆已经很久未在当地出现，系统追踪不到相关轨迹。

工作人员遂通过智慧执行2.0系统发布失信人员名单及车辆信息，请求交警加大协助力度。

杭州市公安局交警支队滨江大队执勤交警四队，接到杭州中院执行指挥中心的协助请求后，经过几日追踪，终于在一处偏僻的停车场发现目标车辆，并顺利对该车辆进行控制，从收到车辆信息到实际扣押车辆仅用时5天。

“机动车执行难的一大原因在于它的流动性，靠着以往以人盯车的办法，犹如大海捞针。通过机动车查扣拍市域一体化机制，依托数智赋能，把公安交警的人缘、地缘优势充分发挥出来，协助我们查人找物，有效提高了执行效率。”杭州中院执行局局长张波说。

自2024年5月启动常态化机动车主动式查扣以来，杭州中院执行指挥中心共收到需查扣被执行人的车辆信息950条，共研判9300多条车辆轨迹，发布车辆稽查信息169条，根据稽查信息查扣到车辆116辆，查扣成功率达68.7%。

“扣”出加速度 高效联动迅速控制

“我们是来杭州办事的，刚停好车没几分钟你们就来了……”一天下午，一辆被查扣的外地奔驰车来杭州后，第一时间被杭州市临平区人民法院的执行干警拦下，同乘人员甚至没来得及下车。

2023年1月18日，申请执行人周某某与被执行人陈某某因保证合同产生纠纷，执行标的额为30万元。执行过程中，杭州市余杭区人民法院虽然依法查封了被执行人名下的奔驰轿车，但由于车辆在外地一直未能查扣到。当杭州中院在全市法院推广试运行机动车查扣拍市域一体化机制后，余杭法院立即对该车辆发起查扣申请。

2024年5月11日14时54分，杭州中院执行指挥中心收到系统提醒，案涉车辆出现在杭州市临平区。指挥中心通过轨迹追踪发现，车子进入临平区某商场停车场。锁定位置后，指挥中心立即向余杭法院和临平法院同时发送车辆稽查信息反馈。根据就近执行原则，15时03分，临平法院“执行110”备勤小分队收到指令赶赴现场，于15时10分完成扣车，随后等待余杭区法院前来交接。

临平区法院从收到稽查信息反馈，到出警、抵达现场并成功控制车辆，整个过

杭州中院深化执行“一件事”综合集成改革

查扣拍市域一体化破机动车执行“三难”

程用时16分钟，这是杭州法院机动车查扣拍市域一体化机制运行以来的扣车速度“新纪录”。半小时后，临平法院和余杭区法院的执行员完成了车辆交接。当天，执行员抓住时机，精准发力，做通被执行人的工作，促成案件一次性履行完毕。

案涉奔驰车系余杭法院的执行标的，第一时间赶过来扣车的却是临平法院的执行干警，能够快速扣车的诀窍就在于“协同”。

“以前谁的案子谁负责，即便查到了车辆位置，等执行员赶到现场，车子也开走了，影响执行效率。现在有了机动车查扣拍市域一体化机制，一旦发现目标车辆，就近的兄弟法院可以协助扣车，接到指令后，正常情况下杭州市区可以实现30分钟赶赴现场，偏远山区1小时左右也可以赶到。”杭州市萧山区人民法院一名执行员感慨道。2024年，萧山法院有12件案件通过兄弟法院的协助完成扣车。

2023年以来，杭州法院以机动车查扣拍市域一体化机制为突破口，深化执行“一件事”改革，不断推进执行工作提质增效。杭州中院制定《执行指挥中心实体化运行方案》，进一步加强执行指挥中心指挥调度，将调度内容目录化、分类化、规则化，在推进车辆查扣专项行动中，杭州法院打破属地束缚，大力推进协同扣车、就近扣车、快速扣车。

为凝聚法院与公安之间的执行合力，杭州中院还与市交警支队建立“协助法院执行部门扣押被执行人机动车执行协作备忘录”，对于一些难找、难查、难扣的车辆，充分利用交警数据系统更精准、路面警力更充足的优势，对被执行人的车辆信息进行布控预警，由路面执勤人员对上道路行驶的被执行车辆协助查扣并移交相关法院。

“这种部门横向到边、两级法院纵向到底的协同作战模式，不仅提高了扣押效率，也保障了执行顺利进行。”杭州中院执行一处处长聂庆介绍，扣车后，被执行人的履行意愿往往会显著提高。2024年以来，涉车辆执行的案件中有169件达成和解，204件为被执行人主动履行，不仅维护了当事人的合法权益，也彰显了法院执行的力量，提高了群众满意度。

“拍”出满意度 数智拍辅有效变现

查车、扣车问题解决了，如何快速将车辆变现是执行工作中的另一个关键环节。

杭州市拱墅区人民法院研发的“数智拍辅”系统发挥了大作用，可以将扣押车辆的评估、展示和拍卖工作通过线上“一条龙”完成。这一系统不仅实现了对拍卖过程的全程监管，确保了拍卖的公正性和透明度，还通过数字化手段，显著提高了财产变现的效率。快速变现不仅缩短了执行周期，也加快了胜诉当事人权益的实现。2024年5月，该系统在全市范围推广使用。

前不久，浙江省建德市人民法院查封的浙C牌照车辆出现在杭州市区，拱墅区人民法院备勤的扣车小组立即赶赴现场，在20分钟内完成扣车。

建德市法院随即接入“数智拍辅”系统，利用“线上+线下”实现拍卖流程“一键可达”。在线上，建德市法院利用系统，实现对法拍车入库、筛选、评估、出库等各环节实时在线监管，全程跟踪、全程监管、全程留痕；在线下，借助“司法数字服务站”，完成了法拍车的专业化停放、数字化管理和市场化服务，为竞拍者提供保养、代办、过户“一条龙服务”。

7月24日，这辆浙C牌照车辆在承办人无须到场的情况下，在拱墅区成功拍卖并交付。

据了解，“数智拍辅”系统上线以来，杭州全市法拍车累计成交数达1582辆，围观人数超547.45万人，成交额达5591万余元，平均成交耗时同比减少48天，溢价率达48.8%，为当事人节省拖车费费用数万元，推动了法拍车处置从“无序监管到有序保障、线下看车到线上看车、一周提车到一次提车、手续繁琐到集约管理”的四大转变，实现了申请人、被执行人、买受人和法院的多方共赢。

“机动车查扣拍市域一体化机制，是以数智赋能提升法院执行工作的创新举措，解决了机动车难查找、难扣押、难处置的堵点问题。杭州法院将以深化执行‘一件事’综合集成改革为抓手，积极探索‘小切口’改革创新举措，切实解决执行难贡献更多杭州智慧。”杭州中院院长陈立志君说。