



共筑诚信之基，助力维权之路

青岛晚报掌控全媒体3·15维权专项行动全面启动

本报2月21日讯 1月23日，中国消费者协会确定2024年全国消协组织消费维权年主题为“激发消费活力”，持续优化消费环境、提振消费信心。为切实保护消费者权益，在“3·15”消费者权益日即将到来之际，青岛晚报掌控全媒体全面启动“共筑诚信 激活消费”3·15维权专项行动，以诚信和品牌为引领，提振消费信心、激发消费潜力、推动消费提质升级，共同营造一个诚信、公正、公平的消费环境。

为了更好地帮消费者解决后顾之忧，让消费者敢消费，从现在开始，面向广大消费者进行消费维权线索爆料征集，诚挚邀请消费者们积极提供侵害消费者权益的线索，共同揭露和打击不法行为，为消费者权益保护贡献一份力

量。在征集线索的过程中，青岛晚报掌控全媒体将密切关注各类侵害消费者权益的问题，并及时进行曝光和追踪报道，通过报纸、网络、移动端、微信、视频等多种形式，将维权行动的声音传遍每一个角落，形成全社会共同关注消费者权益的良好氛围。维权热线：82860085，82933112。

为了协同共治优化消费环境，助消费者增强获得感，让消费者愿消费，青岛晚报掌控全媒体发起“消费体验官”征集令，邀请广大消费者加入“消费体验官”队伍，我们将在每次消费体验活动中，邀请一位体验官，跟随记者一同参观体验，如新品试用、服务测评、企业实地考察等，获得与专家、企业代表面对面交流的机会，代表消费者提出合理

建议。无论你是普通消费者还是消费达人，诚挚邀请你的加入，征集热线：82860085，82933112。

本次行动由青岛晚报掌控传媒旗下青网、掌上青岛APP联合发起，充分利用报纸、网络、移动客户端、微博、微信、短视频平台等全媒体资源，形成强大的宣传合力，为广大消费者提供一个维权发声、了解权益保护知识的平台。此外，还将邀请相关部门的专家和律师，为消费者提供专业的维权指导和建议，帮助他们更好地维护自身权益。

共筑诚信之基，助力维权之路。让每一个消费者都能在公平、诚信的消费环境中享受到应有的权益和尊重。青岛晚报掌控全媒体3·15维权，我们一直在行动！（本报记者）

一条手串揭开和田玉直播乱象

业内人士：想打和田玉的假，难！

直播带货已经重构了和田玉销售的商业模式。没有直播带货前，在青岛想买和田玉只能选择实体店，标价虚高、看人下菜碟、款式单一等影响购买体验。近年来网络直播兴起，和田玉商家用一台手机把和田玉卖向全国消费者，提高了和田玉交易效率，同时也将“国玉”打下神坛。最能打动消费者的是“低价”，“9块9包邮”的直播间不在少数；也有不少“反套路”直播间，标高价讲故事卖低端货。近日，市民李先生拨打晚报新闻热线82860085，向记者讲述了在直播间购买和田玉手串“被套路”的经历。

讲述 直播间花高价买低端货

李先生是和田玉爱好者，早在2018年通过某平台直播接触到和田玉，并不断了解玉石知识，自学成为一名玉友。“和田玉以‘白’为贵，我一直关注白玉，其他色系关注不多。上个月，偶尔刷到一家墨玉直播间，在线人数少，产品价格高，随便一件都要大几千，连续关注了几天，觉得挺靠谱，就以8800元的价格买了一条‘塔青’手串。”李先生告诉记者，手串商家开价2万元，他砍价砍到8800元，收到货后再“砍一刀”，最终以7000元成交。“现在看来，这就是套路，开高价，等着玉友砍，玉友敢出价，商家就敢上车。其实，就是‘给钱就卖’。”李先生表示。

收到货后，有NGTC(国检)检测证书，上手体验细度、油润度都很不错，李先生以为买到了真塔青，开心不已。然而半个月后李先生偶然刷到另外一间直播间，主播介绍到不少商家用广西产的高端黑青冒充新疆塔青，他便以1200元的价格买了一条广西黑青手串回来对比，果真这两条手串打灯看结构细度和上手油润度表现基本一致，李先生意识到被套路了。

李先生找到商家理论，商家表示支持复检，不是和田玉假一赔三。李先生找到平台客服介入，问题也没有解决。因为已经过了7天无理由退货时限，而且无法从产品倒推产地，举证商家虚假宣传、以次充好卖假货。



和田玉手串交易记录。

采访 和田玉直播市场有多乱

记者联系到抖音平台网红和田玉博主刘先生，他表示：“和田玉市场历来如此，直播把和田玉从产地和集散地呈现给全国消费者，方便购买，同时也让更多玉石爱好者体验到‘一月不开张，开张吃一月’被割韭菜的‘酸爽’。”

“2020年和田玉国标修改为透闪石含量为95%以上的玉石即可认定为和田玉。这是引导广大玉友树立新的‘和田玉观’，以品质论玉，而不是以产地论玉。”刘先生告诉记者，不少商家抓住和田玉泛化的概念，同时也抓住消费者的心理，“说到和田玉肯定产自新疆的好，好玉出昆仑嘛。有的商家便把广西、贵州、韩国等地产的品质上乘的和田玉当作新疆知名矿口料卖。在和田玉体系中，广西料、贵州料处在低端，假货直播间也主要以卖这些玉料产品为主。”刘先生表示。

中国人爱玉是感性的，但是这种类似文化图腾的感性是无法写到纸面上的，能白纸黑字写明的就是化学成分，然而低端的和田玉成分也是达标的。“商家在直播间卖的是和田玉，但是品质和价格的对应关系，不属于监管范围，由消费者自行鉴别。”刘先生表示，行业特点使得一类人特别容易成为“韭菜”，那就是新手。有玉石从业者在直播间公开表示，玉石行业赚的就是新手

的钱。新手对品质与价格的对应关系没有合理的认识，往往陷入“卖家说啥就是啥”的泥潭。“新手的成长是需要交学费的，李先生的这条手串就是学费。然而，如果以品质论玉，细度、油性到位，李先生也不亏。”刘先生表示，李先生需要打开的心结，在于本钱几百块的货，被自己以高出十几倍的价格买到，购物体验太“酸爽”。

和田玉有没有定价准则呢？刘先生表示：“玉商从购买原石到加工成成品，这批货是有本钱的。在售卖过程中，先卖货头，这部分货品质高好卖，溢价也高。尾货往往赔钱卖。如果玉商到直播间卖货，开价要比线下高很多，直播间的成交价必须包含平台和直播间的扣点，直播间的扣点至少10%。总体来说，黄金有价玉无价，玉石成交价看买卖双方博弈。”

追问 打和田玉的假有多难

2023年9月，消费者在李佳琦直播间以500多元价格买到和田玉项链，收到货去国家珠宝玉石质量监督检测中心复检，被告知碳酸盐含量太高，无法出具和田玉鉴定证书。之后打假人王海连发多条打假视频。10月李佳琦直播间所售和田玉品牌方发声明表示，王海打假视频误导消费者，并出具相关证据。双方主要争议为所售和田玉透闪石含量是否超过95%，即是否符合2020年版国标对和田玉的定义。该事件至今没有定论。

有业内人士评论，和田玉检测证书已成为无良商家的防火墙，只要有正规和田玉检测证书，消费者想要“打假”，基本很难成功。就和田玉的产地而言，就算商家撒谎了，又有什么办法证明呢？

山东创凡律师事务所主任王璵表示：“根据消费者权益保护法第八条，消费者享有知悉其购买、使用的商品或者接受的服务真实情况的权利。消费者有权根据商品或者服务的不同情况，要求经营者提供商品的价格、产地、生产者、用途、性能、规格、等级、主要成份、生产日期、有效期限、检验合



涉事的广西黑青冒充塔青手串。

格证明、使用方法说明书、售后服务，或者服务的内容、规格、费用等有关情况。消费者购买到以次充好的玉石有权要求卖家退款并赔偿损失。但实际操作起来受限于目前玉石的鉴定水平。据了解，目前没有玉石鉴定机构可以鉴定产地。”

“珠宝玉石是一个专业知识相对密集的领域，商家侵犯消费者权益主要手段依托于专业知识的不对称。此类产品选择网购时，应尽量选择有规范保障的平台和信誉度好的商家。切莫因低价、折扣冲动消费。同时保存好相关发票、鉴定结果等证据，一旦买到假货，利用法律武器维护合法权益。”王璵表示。

建议 新手玩玉需谨慎

刘先生表示：“神仙难断寸玉，无论哪个段位的消费者，千万别碰山料原石。品质好的原石，在矿区已经被收走，流入到直播间的经过不知道多少手，而且通过手机镜头根本无法判断玉石品质，基本上切一块赔一块。”

“好玉的标准是细、油、润、老熟。新手玩玉，多看少买，线下有玉石会展，现场多上手体验。线上买玉利用好7天无理由退货条款。买玉切记买精不多买，宁肯花大价钱买一件，也不花小价钱买一堆。”刘先生建议道。

在崂山区一处商场经营实体玉器店的吴先生表示：“从业7年多，青岛买玉的多是40岁以上，经历过买金、买翡翠，喜欢传统文化的群体。据了解新疆塔青矿已封矿多年，目前市面很少，一条正宗塔青手串要好几万。玉石都有行情价，一件货低于行情价太多肯定有问题。虽然现在直播间大行其道，抢了不少线下流量。但卖真货的直播间和实体店的价格其实相差不大。实体店仍是新手买玉的上佳选择。”

观海新闻/青岛晚报/掌上青岛 记者 雷林