

“同一场直播，老用户下单贵30元”“优惠券电影票比线下还贵6元”……近期，多名消费者反映，在直播间购物时遭遇“大数据杀熟”。记者调查发现，这一现象背后是商家利用算法对高频消费者实施差别定价，购买同一商品，老用户或常购客户往往需支付更高价格。北京市市场监管局近日发布关于规范网络销售、直播带货领域不合理经营行为的若干措施，明确将严查“大数据杀熟”等行为，并联合网信办等部门对重点平台企业开展算法检查，督促平台企业提高算法透明度，优化算法规则。

直播间“杀熟” 直播购物越买越贵？



AI生成图片

“熟客”成待宰羔羊

“烤鱼套餐138元，包含一条4斤重的鱼和各种配菜，还有小吃和饮品，比在店里买要便宜快100元。随到随用，随买随退，链接就在下方，点击就能购买。”前不久，山东省德州市的苏女士在某直播间购买标价138元的烤鱼套餐，结账时却显示148元。“用家人不常购物的账号查看，价格又变回138元。这种事情我已经不是第一次遇到了，有一天我在一个主播的直播间看到一盒车厘子限时优惠价269元，可我一买却成了329元，我以为限时到期了，用家人的账号买是269元。”她质疑，“商家专挑熟客加价，若差价小，消费者根本察觉不到。”

苏女士向客服反映情况后，对方表示会记录相关情况，最后不了了之。

类似情况屡见不鲜。天津的张先生在某直播间购买电影票优惠券，兑换后发现每张41元，而线下票价仅35元。其朋友用新账号购买同一场次电影票，票价低至30元。

四川南充的石女士也发现，用自己的账号下单某火锅套餐价格为39.9元，而小号则为“新人

价”29.9元。她又找了一家铜锅涮肉，单人餐售价79元，但用小号点进去却是68元。

记者检索社交平台发现，有很多痛斥直播带货“杀熟”的帖子；在第三方消费者投诉平台以“直播”“杀熟”为关键词检索，相关投诉超200条。

在江苏省高级人民法院、省司法厅、省消保委联合发布的2024年度全省消费者权益保护典型案例中，消费者朱女士在某电商平台同一家商铺先后两次购买同一款床上用品四件套，第二次购买的价格比第一次高出20%，且商品页面未提示任何价格差异原因，商家以系统定价、不同时期促销活动不同等理由推脱，拒绝退还差价。经核实，商家利用算法根据用户的购买历史、浏览频率等数据，对老用户制定了较高的价格策略，存在“大数据杀熟”行为，违反了相关法律法规中关于公平交易和消费者知情权的规定。经工作人员调解及普法，商家最终同意退还朱女士差价，同时承诺全面整改其价格算法，保证未来对所有用户一视同仁。

固原供电严防线下垂钓

春暖花开，为保障电力线路安全运行，国网固原供电公司积极开展禁止线下垂钓主题宣传教育活动。

该公司通过悬挂横幅、发放资料、水库现场讲解等多种方式，向群众普及线下垂钓危险

性及相关法律法规，耐心解答群众疑问。同时，对相关区域重点标记以便监管，并与当地社区、村委会等建立联动机制，形成强大震慑力，有效遏制线下垂钓行为。

(辛国文)

阻碍行业健康发展

受访专家指出，直播带货中的“大数据杀熟”会给产业、消费者等带来不少消极影响。

首都经济贸易大学法学院副教授胡翔说，从产业角度分析，该现象破坏了公平竞争的市场环境，导致部分商家通过不公正的价格策略获得利益，进而压缩了诚信商家的生存空间，阻碍了行业的健康发展；它还促使商家减少在产品研发等创新活动上的投入，从而阻碍产业的升级进程。

“对于消费者而言，‘大数据杀熟’可能会侵犯消费者知情权、公平交易权等合法权益，同时会导致他们支付更高的价格，增加了消费成本。一旦消费者发现被不公平对待，他们对平台和商家的信任度会降低，这将

降低消费体验与满意度，并影响其后续的消费决策。”胡翔说，在社会经济层面，“大数据杀熟”加剧了信息不对称，导致消费不公平现象；还会增加监管成本，导致消费者投诉数量增加，市场监管部门需要投入更多资源应对。

在华北电力大学(北京)人文与社会科学学院新金融法中心主任陈燕红看来，对于消费者来说，“大数据杀熟”通过广泛收集其性别、年龄、历史购物记录等个人信息，并根据其不同情况实施差别定价，让多数用户误认为自己的付款价格和他人无异，这种做法不仅涉嫌违规收集用户个人信息，侵犯用户隐私，还破坏了用户的购物体验，侵犯其知情权和公平交易权等合法权益。

隐蔽性强维权不易

根据消费者权益保护法、电子商务法等规定，商家不得对同一商品在同等条件下设置不同价格。然而，直播间“杀熟”行为仍屡禁不止。

“技术隐蔽性是关键。”胡翔指出，动态定价算法复杂，且价格差异常被归因于“优惠券”“会员等级”等因素，消费者面临举证难。

他补充道，“同等交易条件”的界定及“知情同意”的边界问题也是难点，如新老用户、会员与非会员是否属于“同等条件”，法律未明确细化；监管与执法难度大，跨区域、跨平台监管协调难，处罚力度不足，技术监管滞后，监管部门缺乏专业算法审计能

力，难以主动发现违规行为；行业逐利动机强烈，竞争压力导致“内卷”，少数企业认为“不杀熟就会吃亏”，形成恶性循环。

“消费者维权难也让一些商家有恃无恐。”陈燕红说，首先是举证困难，消费者往往需要在案件中通过充分证据自行证明平台存在价格歧视行为，但这些证据往往掌握在平台手中，消费者难以获取；其次是诉讼成本高，消费者维权往往需要通过诉讼途径，但诉讼过程繁琐，耗费时间、金钱和精力，对于小额的消费纠纷，消费者可能直接选择放弃维权。

(据《法治日报》)

宁东供电服务先锋进“新”站

近日，国网宁东供电公司组织共产党员服务队，走进蒋家南第二风电场及宁东第十四光伏电站，开展电力监控系统技术交流活动。

服务队队员凭借专业优势，与场站技术人员围绕AGC/AVC控制逻辑等核心内

容深入探讨，结合案例讲解电力监控系统重要性，针对系统参数配置等问题提出解决方案，还现场演示新型网络攻击模拟及防御技术。双方就新能源并网技术规范等互动交流，通过一问一答、现场实操解决难点。(李海明)