

同一商品不同账户差25元！大数据杀熟为何屡禁不止？



商家套路多，买家两行泪。无孔不入的网购、在线旅游、网上购票等，主宰着我们的生活。的确，我们因为这些服务，让生活获得更多便利。但物极必反，由此衍生的问题也频频发生。先涨后降，以次充好等诸多套路，加上过度消费等，已足以让人惊醒。

更让人无奈的是，很多问题反复出现，却始终没有得到彻底解决。其中，大数据杀熟就备受诟病，却直到如今仍然困扰着许多消费者。大数据杀熟就像是一个“狗皮膏药”，似乎怎么都难以摆脱。那么，到底是什么原因，让大数据杀熟屡禁不止呢？

杀熟不止，消费者权益受损

老用户不如“狗”！看似颇为激烈的话，却道出了真相。在不少行业，老用户都处在

鄙视链的最下游。比如在通信行业，老用户通常跟各种优惠套餐和福利无缘，后者都是新用户“独享”。之所以会这样，在于老用户在企业、商家眼中只是“笼中鸟”而已，可以任意“摆布”。他们只会对新用户放低姿态，来谋求潜在的利益。

最为明显的一点，是互联网时代的大数据杀熟。大数据杀熟看似是一个老生常谈的话题，但却时常发生、屡禁不止。就在近日，有位女士就落入大数据杀熟的“陷阱”。她在使用手机在某电商平台购物时，中途错用了另一部手机结账，却意外发现，同一商家的同样一件商品，价格却截然不同！

具体来说，这位女士注册至今12年、经常使用、总计消费近26万元的高级会员账

号吃了大亏——比注册至今5年多、很少使用、总计消费2400多元的普通账号，价格还贵了25块钱。这看起来有些匪夷所思，毕竟这位老用户是电商平台的消费中坚力量代表，却遭遇如此不公平的待遇。大数据杀熟，实在是太狠了。

随着#网购同一商品不同账号价格差25元#成为热门话题，网友纷纷表示有同感。他们经常会遇到类似情况，莫名其妙就比其他人要付出更多的钱。由此看来，大数据杀熟并不是个案，而是一种非常普遍的情况。结果就是，消费者的权益受到极大损失。

利润驱动下，平台及商家敢冒天下之大不韪

按照常理说，大数据杀熟已经是客观存在的事实，也被很多消费者所熟知，但为何平台和商家就不会收敛一下呢？究其原因，在于背后有利益在驱动。

简单打个比方——如果一件商品售价1000元，可以卖出1000份，商家就可以获得100000元的收入。而如果这个商家选择通过大数据杀熟来进行差异化定价，那么能赚取更多的钱。其中30份为普通用户、新用户准备，售价1000元，剩下的70份为老用户准备并售价1200元，这样商家就能获得114000元的收入。这其中的利润差别，是显而易见的。我们在大数据面前，无所遁形。如果某位用户经常在网络平台消费，画像就是消费能力很强。那么就有极大可能在浏

览同一个商品时，被所谓的系统自动“加价”。平台和商家很清楚，即使隐蔽地加上数十元、上百元，那么这位消费者还是有极大可能下单——价格依旧在承受范围内。但很显然的是，这对用户来说并不公平。

平台和商家敢冒天下之大不韪的底气，源自信息不对称。互联网看似开放，却又分割成一个个孤岛。太多的信息，让用户缺少对比价格的参照体系，也丧失着货比三家的能力。他们看到的价格，往往就认为是正常的价格。这样的环境，无疑成为大数据杀熟疯狂生长的“温床”。

整治杀熟，迫在眉睫

大数据杀熟，毫无疑问是错误的——消费者被骗的感觉，绝不好受。整治大数据杀熟，已迫在眉睫。事实上，此前已经有相关规定向大数据杀熟“开炮”。

文化和旅游部公布的《在线旅游经营服务管理暂行规定》于今年10月1日起正式实施，并明确规定：在线旅游经营者不得滥用大数据分析等技术手段，侵犯旅游者合法权益。在实施后，众多在线旅游网站也收敛了很多，鲜有大数据杀熟的事情发生。

但必须要看到的是，网络购物还是大数据杀熟的重灾区。在这一领域也要出台类似的规定，对大数据杀熟进行整治，才能起到真正的作用。否则，单靠平台和商家的良心去自律，只是白日做梦罢了。

(科技新发现 康斯坦丁/文)

坐实“血汗工厂”！苹果暂停与和硕合作是要推卸责任吗？

苹果，是一个“矛盾综合体”。最典型的表现是，苹果对保护环境、爱护地球非常上心，却又缺少人文关怀的DNA。往小处说，乔布斯从来不做慈善，与专注于慈善事业的比尔·盖茨大相径庭。往大处说，苹果一直未能摆脱“血汗工厂”的称号，对工人处境关心不够。

近日，苹果再次被推上风口浪尖。因为供应链存在违规使用学生工的问题，苹果再度被质疑是一家“血汗工厂”。原本就攫取产业链条最大利润的苹果，时至今日仍然漠视工人权益。甚至在出现风波事件后，苹果想做的就是推卸责任。这样缺失人情味的苹果，真值得人们尊重吗？

“血汗工厂”板上钉钉！苹果急忙推卸责任

苹果供应链中存在“血汗工厂”，是一个老生常谈的话题。早在2011年，有36家国内民间环保组织披露苹果产品生产过程中涉嫌使用有毒物质正己烷。代工厂使用有毒化学溶剂正己烷擦洗电脑LOGO和iPhone屏幕，导致大量员工受伤致残。而苹果始终没有回应，对其“血汗工厂”的行为也不承担任何责任。当时业界就认为，这无异于苹果对代工厂的鼓励和纵容。

随后在2016年，业界爆料苹果在中国的“血汗工厂”，有员工每月加班109个小时——是和硕工厂所为。彼时业内人士表示，“这是在变相送命！”2018年，国际一非营利性组织经过3个月的卧底调查，和对大约50名员工进行走访后称，苹果代工企业可成科技宿迁制造工厂在职业健康和安全、污染和工作时间上存有“重大问题”。

就连BBC也曾发布纪录片揭露苹果代工厂的真相，指责苹果没有履行承诺，为代

工厂的工人们提供良好的工作环境。“血汗工厂”的存在，让库克在工厂满怀笑容与工人交谈，看起来更像是一场事先安排的“秀”而已。按照常理说，这么多年“血汗工厂”始终存在，苹果应该警醒并着手处理。但没想到的是，都2020年了，“血汗工厂”依然大行其道。

近日，媒体从供应链获悉，苹果代工商和硕违规使用学生工，这批学生工在和硕实习工作期间存在加班、上夜班等违规现象。也就是说，“血汗工厂”始终存在。而苹果所做的，却是想迅速推卸责任。苹果的解决办法，就是暂停与和硕新业务的合作。而且在声明中，苹果还声称和硕已解聘直接负责该项目的高层管理人员。

简单来说，苹果直接让和硕“背锅”。苹果看似是在惩罚和硕，实际上却是把自己应尽的责任完全抛开。这样的处理方式，还真与苹果一贯的风格相似。

打着环保旗号却捅出大篓子，苹果理该深思

一方面纵容“血汗工厂”存在，另一方面却又对真正的“人类”漠不关心。苹果，还真是一套明里一套，暗里一套。这是因为，对苹果来说，“环保”是一个很好的口号，更让其为自己各种匪夷所思的行为有了“最佳借口”。

就拿iPhone 12系列来说，就是苹果借“环保”之名行赚钱之事。明明是苹果想降低因搭载5G功能而增高的成本，所以不附赠充电器和耳机，却将原因通通推到“环保”头上。一时间，苹果恶评如潮，它也成了人们的笑柄。

近日，B站知名UP主“老师好我叫何同学”新近发布的视频，播放量轻松突破500万。而在这个名为《80年代的电脑能做什么？苹果麦金塔深度体验》的视频中，何同学除了赞叹苹果电脑的前瞻性外，还不忘调侃了一下苹果所谓的“环保”理念。看来，苹果的“环保梗”已经深入人心，被彻底玩坏了。



么？苹果麦金塔深度体验》的视频中，何同学除了赞叹苹果电脑的前瞻性外，还不忘调侃了一下苹果所谓的“环保”理念。看来，苹果的“环保梗”已经深入人心，被彻底玩坏了。

打着“环保”旗号，让苹果看起来有“悲天悯人”的情怀，成功为自己塑造了一个“环保先锋”的形象。但接二连三爆出的“血汗工厂”事件，却将苹果的虚伪面具一下子扯下来。捅出大篓子的苹果，理该深思自己到底做错了什么，又该如何改正。

00后的工厂情愫，在消失、透支“血汗工厂”的存在，让很多工人频繁穿梭于工厂之间，只为求得更高的工资、更好的工作及生活环境。自嘲为“提桶者”的工

人，面对让人变得如“行尸走肉”的流水线，已经越来越缺乏热情。尤其是天性爱自由的00后，对工厂的情愫在消失、透支。

以苹果为首的科技巨头，为了利润不顾一切，把控着供应链的每一个节点。在他们的操控下，工厂只是利润的代名词，只留给工人一个拿健康换钱的环境。打破层壁垒、改变人生命运等，对工人来讲都是“镜中花、水中月”。

如何平衡利润与工人的痛点诉求，成为苹果等科技巨头迫在眉睫要去做的事。否则，“血汗工厂”只会层出不穷。即使是苹果这样的巨头，也只会愈来愈束手无策。

(科技新发现 康斯坦丁/文)

(上接第41版)很多时候，人们仅仅只是把金融科技看成是一种科技的新形式，正如当初他们将互联网金融看成是一种互联网新形式一样。

虽然这种看法可以让玩家们迅速找到目标用户，并且可以获得快速发展的机会，但是，这种仅仅只是把用户和流量看成是终极追求的做法，并不能够带来足够长期的发展，等到用户和流量见顶之后，金融科技的发展又将陷入困境。

重新定义和看待金融科技，甚至找到一种有别于互联网金融的方式和方法，才是真正能够确保金融科技的发展进入到新阶段的关键所在。

在这个过程中，将金融看成是金融科技的根本和底色，将科技看成是破解金融肌体顽疾的手术刀，最终让金融更加良性地发

展，而不是把金融科技看成一种获取流量和资本的方式和手段，或许才是保证金融科技可以长久发展的关键所在。

从这个角度来看，所谓的金融科技，其实并不是什么新科技物种，而是金融行业的新形态。

所以，那些仅仅只是将金融科技看成是一种赋能的新方式和手段，并且声称服务很多金融机构的玩家，或许从一开始就没有弄清楚自身的定位。

可想而知，这种失焦的定位将会被金融科技带来怎样的发展。

笔者一直认为，所谓的金融科技并不是所有人的“福利”，只有那些真正具备金融基因，并且真正可以将新技术与金融结合在一起的玩家，才能真正享受到金融科技的红利。

这是我们看到那些处于头部的科技巨头并不具备金融科技特质的根本原因。因为从一开始，他们都没有把自身定义成为一种金融机构，从一开始，他们都没有金融行业的基因。

然而，这并不代表，他们并没有参与其中的机会，只要他们能够找到正确的定位，他们依然可以在金融科技时代继续掘金。

对于头部的玩家们来讲，他们真正的优势在于新技术上的布局 and 精耕。

所以，在金融科技时代，他们的角色并不是以科技为切入点来寻找进入到金融行业的方式和方法，而是找到如何有效地赋能那些真正具备金融基因玩家的方式和方法。

将金融的业务留给真正理解金融的玩家去做，科技玩家仅仅只是做金融赋能方面的工作，这个时候，金融科技才不再是一刀

切的文字游戏，而是有了新进化的形态嬗变；

这个时候，金融科技的表现形态才不再是互联网金融式的彻底的去金融化，而是开始了一种全新的回归。

以金融为根本，并且真正让具有金融基因的玩家成为金融科技的主导者，才是金融科技真正跳出互联网金融发展怪圈的关键所在；以科技为刀，并且真正让那些擅长科技赋能的玩家成为金融科技的辅助者，才是金融科技真正回归本质的关键所在。

当我们真正以这样的角度来看待金融科技的发展，当我们真正以这样的角度来看待金融行业的新进化的时候，所谓的金融科技才不是互联网金融的代名词，而是变成了一个具有新内涵，并且可以带来新改变的全新存在。