探针定位　挤压爆破　红外夜视

盗墓贼淘汰洛阳铲用上高科技

“大铲、小铲吊土已经淘汰了”“盗掘采用更先进的‘挤压式爆破法’”“安装反侦摄像头之外，在墓葬周围‘开荒种地’‘植树造林’种大庄稼隐蔽”……记者近期在山西、安徽、河南、陕西等地调研发现，目前文物犯罪作案手法更加科技化，一些地方打击犯罪，尤其是在打击贩卖环节仍存空间。遏制文物犯罪亟须借助科技力量，持续高压严打。

洛阳铲已被淘汰　盗墓者用探针定位

2020年7月，安徽省巢湖市文物保护管理所工作人员在巡查中发现，当地放王岗古墓群第七号墓西侧有块区域的泥土与周边泥土颜色不同。

当地警方现场勘查发现，古墓的新鲜泥土上覆盖着一些树枝，树枝下面藏有一个直径1米的洞穴，深达10米，盗洞直穿墓室，对墓室结构及墓室内陪葬文物造成了不可逆的损害。

在警方深挖之下，一个以巢湖居民王某某为首，长期流窜于安徽、江西两省的盗墓团伙浮出水面。2020年8月，该案6名嫌疑人悉数落网。经查，除盗掘巢湖放王岗古墓外，该团伙还先后在安徽、江西等地盗掘古墓8座。

王某某供述，作案时他们会随身带一本当地“县志”，除了解地方风土人情外，还从中发现一些古墓“线索”，如具体位置、年代、墓主等信息，再进行“选择性”盗掘。

在侦破安徽淮南武王墩古墓被盗掘案件中，警方扣押了大量专业作案工具，如雷管、土制炸药、升降机、红外夜视仪、对讲机、微型探头等。

“洛阳铲已经淘汰了。”负责侦办放王岗古墓群盗墓案的民警告诉记者，如今盗墓团伙在探墓方面很专业，一些盗墓者还潜心研究风水、星象，找到大致位置后，利用探针定位。“小拇指粗细的探针最长可以接几十米，基本上三五根探针下去，就能够确定棺椁的位置。”

警方介绍，相比于过去采用“爆破+人工挖掘”的方式，如今查获案件中，有盗墓者采用“挤压式爆破盗掘法”。“在探针扎出的拇指粗细的小洞中倒入炸药，‘咚’的一声闷响，就挤出一个直径约半米的通道。”

靠着新技术、新装备的使用，以往一个墓葬需要作业一两个月，如今只需几天时间就可以完成盗掘作业。一些大规模的陵墓，不可能短时间内完成，为了逃避打击，有的团伙甚至在大型陵墓旁边以各种借口盖一些比较隐秘的高墙深院，甚至修建假坟墓，再从内部找准地点挖盗洞秘密进入古墓葬。甚至还有团伙以开荒种地、植树造林的名义在陵墓四周种上树木或高大的庄稼，待这些植物足以遮盖起人的行动时才开始作案。

出资人购买“服务”“摸金校尉”千里盗挖

记者调研发现，目前形成了出资、探测、盗掘、运输、倒卖、走私一条龙作业的地下文物犯罪链条。

2018年3月至2020年1月期间，甘肃省酒泉市瓜州县境内的布隆吉东汉代墓群、潘家庄汉代古城池遗址等古墓群和古文化遗址陆续遭到盗墓贼的破坏性盗掘。警方发现，竟然是广西桂林的盗墓团伙不远千里潜入甘肃境内所为，盗窃得手后他们又偷偷潜回桂林。

调研发现，盗墓出资人身份复杂，有开桑拿浴的、建筑工头甚至是搞汽车运输的，他们只要提供资金，就可召集到全国各地的“专业人员”，购买“盗墓服务”。

而在贩卖环节，则有地方文物贩子、垄断精品文物贩卖的“把头”、替境外古董店老板网罗精品的“马仔”等诸多角色。盗挖团伙将文物盗掘出土后，被盗文物迅速流入“黑市”。受访者普遍表示，对贩卖环节打击乏力，致打击文物犯罪出现“割韭菜”难题。在盗贩文物链条中，“一线”盗挖人员获刑最重，但获利最少，文物贩卖环节则是暴利，每倒一手，价格几乎翻番。在旺盛的需求刺激下，一线盗挖的“摸金校尉”，如同韭菜割掉一茬儿又会冒出新一茬儿。

然而，文物贩子和藏家往往难以被打击。采访中，受访者说，除了无序流转，贩卖者也多是单线联系，许多盗墓者甚至不清楚自己挖出什么，更别提卖给谁、卖到哪。这让警方在文物追缴和全链条打击上受限。

扩充文物“DNA库”打击审判漏洞须堵住

国家文物局和公安部委托陕西省公安厅建设的“全国文物犯罪信息中心”和“中国被盗（丢失）文物信息发布平台”，已录入涉案信息1万余条、涉案人员数千名；采集28个省份被盗（丢失）文物信息数千条。基层建议，尽快扩大这种文物“DNA库”的范围和作用，采集所有重要文物的电子身份，为斩断被盗文物流转路径和追缴海外流失文物提供技术支撑。

部分受访专家和民警认为，按照现行法律，在打击和审判中，盗掘古墓葬犯罪行为发生在“国保区”和“非保区”的结果有不小差别：国家级文物保护区以“行为论”，即发生盗墓行为便可打击处理，且量刑在10年以上；盗墓行为发生在非文物保护区，则以“结果论”，即大肆盗挖中只要没有挖出东西或警方没有找到东西，便不构成犯罪。这种打击、审判漏洞也需要研究、改变，打击盗掘古墓葬不应以“在哪挖”定罪，而以造成的实际破坏后果量刑，即只要以获利为目的、有盗挖行为就应该判刑，挖出重要墓葬就重判。

中消协秘书长朱剑桥谈直播带货乱象：带货主播对自己应承担的责任可能还不是很清晰

直播带货最终要回归商品交易本质

近两年，“直播带货”以势不可挡的趋势成为新型消费模式，也逐渐暴露出不少问题。

中国消费者协会秘书长朱剑桥指出，针对直播带货中售卖三无产品、售后维权难等问题，参与销售的主体多元、责任不清晰是造成乱象的主要原因，要通过对法律法规的原则性规定进行细化，出台一些规章指导意见，甚至一些行业自律性的规范，给消费者、主播、平台等主体明确的指引，促进这一业态良性发展。

朱剑桥认为，从目前看，直播带货还是有生命力的，它虽然会带来一些挑战和问题，但经过一系列的规范之后，能更加良性发展，总体上会朝着一个让消费者更有获得感、更便利、更安全的方向发展，整个消费生活会越来越丰富有趣。

“无论什么样的业态、模式或者营销方式，手段变来变去，无非就是怎样更好地实现商品和消费者之间的对接。直播带货最终还是要回归商品交易的本质。”朱剑桥说。

直播带货弥补传统电商营销方式上的不足

记者：如何看待直播带货这一新业态？

朱剑桥：直播带货作为一个新的营销方式，是随着技术发展带来的新生事物，也是一个不可阻挡的趋势。直播带货最吸引人的是互动性、参与性，它弥补了传统线下销售和电商在营销方式上的不足，主播通过自己的体验和感受来给消费者进行解读，实现人、货、场三要素的优化配置，满足了消费者在传统消费方式过程中得不到的体验和收获。

直播带货里的网红和明星，是这个领域标志性的营销方式，利用名人效应把流量转换为购买力，对于增加消费者对商品信息真实全面的了解是有帮助的，也节省了时间成本。

记者：为什么2020年直播带货更为火爆？

朱剑桥：从2019年下半年开始，当传统电商和社交电商的红利到了瓶颈期，资本、平台、商家就把目光投向新的销售模式。

2020年的疫情是个催化剂，线下消费被限制，一些地方农产品滞销，传统渠道被阻断之后，直播变成了实现商品信息传播的重要载体，这也是直播电商在去年为社会做的特殊贡献。

直播带货最大痛点是售后服务难保障

记者：直播带货存在哪些问题？

朱剑桥：中消协在去年4月份发布了2020年1月至3月直播电商购物消费者满意度调查，总体而言，消费者对直播购物各个环节的满意度都未达到80分，对于虚假宣传和商品来源的担心情况相对突出。

记者：怎么看待直播带货中刷单、刷流量？

朱剑桥：直播带货刷单、刷流量是一种比较恶劣的行为。直播电商模式的生命力就在于给消费者提供更直观全面的信息，现在最重要的这些数据几乎都是假的，严重误导了消费者的选择，同时对商家也是一种伤害。

《电商法》里边规定，刷单炒信、虚假评价都是违法行为，同时引人误解也是典型的不正当竞争行为。

记者：平台应该怎样阻止刷单？

朱剑桥：不确定平台能不能通过技术手段规避，但是平台至少要做这样的努力，要负起自律的责任，这也是维持直播带货业态良性成长的必要手段。

记者：从监管角度来说，怎么应对直播带货刷单？

朱剑桥：肯定需要借助技术手段，不太容易主动发现，不然也不会这么多刷单了。还是鼓励大家多举报，同时借助一些技术手段去主动发现，实现监管。

记者：直播带货最大的痛点在什么方面？

朱剑桥：主要是售后服务难保障。直播带货参与销售的主体多元，责任不清晰，维权的时候不知道该找谁，这是造成消费者维权难的根本原因。消费者看着主播才买的，结果主播可能说，你是和淘宝、京东发生的交易，跟我无关。找旗舰店的销售者，他可能会说你是通过直播间引流来的，找平台，他可能又说我只是提供场地，你要先找主播。

规范直播带货　法律条款需进一步细化

记者：对于消费者来说，很难分清背后的主体责任，很多时候都还是认主播。怎么解决主体多元责任不清的问题？

朱剑桥：目前相关法律法规是有的，只不过现在新的方式出来了，主体多了，需要相关职能部门通过细化法律法规、规章规范，把这些主体的责任对号入座明确下来。明确什么情况下主播承担代言人、销售者或者经营者的责任；短视频平台是不是应该承担电商法里电子商务平台经营者的责任。责任主体明确下来了，消费者就知道该找谁了。

这样就可以让消费者在参与到直播间、完成购物行为的时候，能明确对应的主播是什么角色，在后续维权时，就知道采用什么方式去找谁维权。这些现在相关监管部门正在积极完善。

记者：现在哪些部门可以做出这些规范？

朱剑桥：商务部门、市场监管部门、网信部门、文旅部门、广电部门等。另外一些行业组织也可以从自律角度上进行引导，像中国商业联合会媒体购物专业委员会、广告协会等，虽然不具有强制力，但有一些指引性。

记者：有没有必要制定垂直领域的法规？

朱剑桥：从法律的角度上说，规范直播带货的法律条款并不空白。直播带货反映出来的问题，涉及电商经营模式各主体的责任问题，消费者权益保护问题，广告宣传行为规范问题，产品质量问题，都有相应的法律能覆盖。主要在法律适用性、针对性上，需要在规章和规范层面进行细化。

记者：中消协曾点名批评过一些明星带货主播，后续效果如何？

朱剑桥：他们第一接受监督，第二请求指导，第三也反映他们的困惑，对相关法律规定不明确的困扰。同时也都表达了很积极的愿望，想参与到我们对消费者的引导和对法律和消费知识的传播上来，也希望消费环境会更好，希望直播营销的这种业态会发展得越来越快。

我总体感觉这些从业者还是想做好，但面对新的业态，他们对相关规定、对自己角色的理解以及应承担的责任，可能还不是很清晰。

直播带货经过规范后能更加良性发展

记者：消费者怎么避开直播间套路，怎么维权？

朱剑桥：消费者要理性购物，下单之前要确认商品的保障信息，不要贪便宜。

后续维权都有法定途径，先去找经营者或者主播进行沟通，这是最简便也是最好解决问题的。如果协商不了，还可以通过消协、时政热线来反映，也可以找有关行政部门进行投诉，数额比较大的话，还可以起诉。现在的年轻消费者也有很多自维权的方式，通过舆论、微博等，各种花式维权。我们建议维权还是要在合理合法的范围内，理性有利于问题的解决。

记者：职业打假人在维权中的行为是否可取？如何看待？

朱剑桥：在消协眼里，只有消费者和非消费者，不论是职业打假人还是什么别的角色，只要是正当消费者，权利受到侵害，我们就会维护。

净化消费环境，需要社会公治，没有哪一家可以包揽全部。管理涉及的方面太多了，需要参与治理的主体非常多，只有大家都积极发挥出作用，整个大环境才能够向好。光靠司法、行政监管部门、消协，是兜不住的。只要是在法律允许的范围内，去行使监督权利，维护自身的权益，真正起到净化市场效果，我觉得都是需要的。

记者：直播带货业态未来的走向是什么？

朱剑桥：从目前看，直播带货还是有生命力的。它虽会带来一些挑战和问题，但经过一系列的规范之后，能更加良性发展，总体上会朝着一个让消费者更有获得感、更便利、更安全的方向发展，整个消费生活会越来越丰富有趣。

无论什么样的业态、模式或者营销方式，手段变来变去，无非就是怎么样更好地实现商品和消费者之间的对接，直播带货最终还是要回归商品交易的本质，也许5G时代来临、人工智能技术更进步、物联网更发达，能够使人、货、场的配置更有效、更安全，给消费者更好的体验方式，会让直播带货更完善、或者会取代直播带货，我觉得都有可能。