

“老字号”可以花钱“速成”？讽刺意味拉满

“交费后，一周左右快递到家”“不是正规‘中华老字号’，但也可以提升公司形象”……如今，在网络上隐藏着一条售卖“中华老字号”奖牌和证书的链条。记者调查发现，此类“老字号”不用走申请、审核、认定等流程，给钱就能办理下证。而颁发“老字号”奖牌的种种“国字头”机构，身份同样涉嫌造假。

“中华老字号”不仅仅是一个商业标识，更承载着历史的厚度、文化的温度以及消费者对品质的信任。商务部等相关部门对“中华老字号”的认定有着严格的标准和严谨的程序，目的就是筛选出那些历史悠久、拥有独特技艺、信誉良好的企业。然而，在新闻中揭露的黑产业链条上，原本严肃的认定过程被简化为“一手交钱，一手交货”的买卖——“老字号”可以“速成”，讽刺意味拉满。

究其根本，这场闹剧是典型的“李鬼”戏码。不法分子利用信息的不对称，打着“国字头”机构的旗号，精准收割那些急于通过“贴金”来提升品牌形象的商家。对于一些买家而言，他们未必不

知道这是假的，但抱着“挂个牌子唬人”“反正消费者看不出来”的侥幸心理，主动成了造假链条的一环。这种“心照不宣”，让假牌匾有了市场需求，也让造假者有了猖獗的底气。

此类乱象的危害不容小觑。一者，在消费者眼中，悬挂“中华老字号”牌匾相当于获得了官方背书，这显然是“加分项”，会直接影响消费决策。二者，这类黑灰产业会扰乱市场秩序，挫伤市场信心。若“假招牌”充斥市场，“中华老字号”的商业价值将被消解，受伤的是真正历经岁月洗礼的“老字号”。而当弄虚作假的成本如此低廉，收益却“立竿见影”时，那些精耕细作、坚守匠心的企业将失去动力。

打击此类黑产，不能止于个案曝光。公安机关应介入调查，顺藤摸瓜，不仅要端掉制假售假的窝点，曝光披着“中字头”“国字头”外衣的山寨组织，更要严惩那些使用假牌匾进行虚假宣传的商家，让“知假买假者”有切肤之痛。此外，这类黑灰产小广告大多藏身于社交媒体，当买家上钩



后，卖家会在了解情况后“一对一”定制陷阱。由此，平台方应及时注意到这一新骗局，封禁可疑账号，并在相关检索页面进行提

醒。品牌是企业的灵魂，诚信是市场的基石。“中华老字号”的含金量，源于时间的沉淀和口碑的

积累。唯有以雷霆手段治乱，方能守护那份来之不易的“老味道”，让真正的“老字号”在时间长河中熠熠生辉。

“AI自动带货”培训乱象调查：“躺赚”万元背后的收割陷阱

“因为生意不好做，我刷到他们的视频感觉有了希望，交了9510元，没想到是这个结果。”刘栋口中的“他们”名为“广州轻舟智能信息有限公司”（以下简称“轻舟智能”），2026年1月13日，广州番禺警方以涉嫌诈骗为由对该公司立案查封。人去楼空后，留下的只有一面红底黄字、写着“AI带货造福音，亦师亦友尽职责”的锦旗，以及众多从“AI致富梦”中醒过来的消费者。

近日，多位消费者向央广网记者反映，除了轻舟智能，网上仍有很多以“AI自动带货”“每月轻松躺赚万元”为噱头的公司在各大平台投放广告，将网友转到私域直播和微信群里后再诱导大家购买课程、服务套餐等，借夸大宣传变相收割乃至诈骗。

记者调查发现，随着各种AI工具的宣传与普及，短视频平台上泥沙俱下，出现了大量名义上教人用AI剪视频、做电商、视频带货，实则是靠注水课程、虚假收益骗取学员加盟费、服务费，以AI之名行敛财之实的皮包公司。许多消费者发觉受骗后，往往维权无门。

“AI致富梦”：不用拍视频和有货源，也能视频带货

2025年4月25日，梁珍在某短视频平台上刷到一条极具诱惑力的广告。视频宣称零基础、零成本也能轻松带货，无需露脸拍视频，不用费心剪辑，学员提供短视频平台账号交由平台运营，AI机器人就会全程自动发布带货视频并精准推流。学员每天只要早起登录账号提现佣金，就能躺赚收益。

这条“轻松赚钱”的宣传让长期在家带娃的梁珍心动不已，她当即按照指引添加了一位讲师的微信，随后被引流至轻舟智能的专属微信群。连续两个晚上，讲师在群内演示带货机器人的操作：自动发布视频，一键挂购物车，全程无需人工干预，看似“黑科技”的操作让群内氛围愈发热烈。紧接着，讲师又抛出多个“成功案例”，诸如“广

州某宝妈参观完公司后果断与公司合作，一年来已能稳定补充家庭月收入；河南某农民通过AI内容带货农产品，实现养老稳定收入”等，并激情澎湃地宣称：“2025年是AI发展黄金风口，站在风口上就能顺势起飞；咱们的AI自动带货技术全网独家，还是某知名短视频平台官方合作唯一授权单位，半年赚二十万元都是常态！”

记者获取的一段轻舟智能某讲师在学员微信群内的发言显示，初进群的学员会先被“免费指导”打造专业带货账号，包括如何修改账号名称、个人简介、背景图，让账号看起来更具带货属性；如何开通带货权限，并接入所谓AI自动带货机器人。

据该讲师的介绍，轻舟智能的AI自动带货机器人是公司创始人基于强大的AI开源大模型，带领团队在2024年3月开发出的，这款AI机器人可以做到每天都全自动发布2至4条“高质量”的带货视频。所谓的高质量是指，“每个视频都是4k高清，每个视频都有美女封面，每个视频镜头素材都不一样，每个视频都精准对应商品”。此外，账号经营者不需要自己垫钱拿货，也不需要自己管理发货和售后。“AI一定是时代的趋势，风口，现在大家有机会接触，一定要牢牢把握机会。”该讲师说。

梁珍回忆，随着洗脑式宣传推进，课堂气氛被推向高潮，群里不时冒出学员说已经签约缴费。这时讲师会趁机放出“限量合作名额”，称仅开放10个名额，先到先得，合作模式分为3760元、5210元、9510元三个级别，级别越高所能分得的佣金比例越高。

“看着群里不断弹出的缴费成功截图，我彻底失去了理智。心想即便‘半年赚20万元’有水分，哪怕一年能赚2万元，也能慢慢回本。最终，我瞒着家人偷偷缴纳5210元签约，满心期待借AI带货在2025年打一场翻身仗。”梁珍说。

付费即入坑：AI是工具，“镰刀”才是产业

缴费后，梁珍被拉入了一个“专属服务群”，群里只有她一个学员，其余全是公司工作人员，且男员工统一化名“子森老师”，女员工统一叫“梨子老师”。根据她的缴费级别，轻舟智能在合同中承诺，一年的合作期内，她可以分得50%的佣金，AI带货机器人每天替她发布2至4条爆款带货视频，自动挂购物车。

记者在梁珍的账号主页上看到，所谓每天都能发布2至4条的高质量视频，封面千篇一律——都是同一位女生手持产品，配上两句产品风格雷同的介绍文案；视频内容则确实都是AI生成的，但文案风格和配音也基本雷同，所售商品大都是各种廉价零食和生活日用品。上千条视频的点赞量和评论量几乎都是0。

“这样的视频很难让人与爆款、高质量联系在一起。”梁珍说，账号开通后，真正出单的时间大约只有一个月，账号获得的总佣金在2200元左右。扣除公司回佣和平台回扣，到她手上是1000元左右，此后便再也没有出单了。

其间，她急得多次联系讲师询问原因，得到的却只有“耐心等待，账号还在养号期，跟着节奏来肯定能出单”之类的敷衍回应，且每次咨询都要等很久才能收到回复，话术千篇一律。直到半年多过去，账号依旧毫无起色，别说赚钱盈利，连5210元本金都看不到回本希望。梁珍才彻底清醒：从缴费那一刻起，自己就已陷入精心设计的骗局。

记者从多位与轻舟智能签订合作协议的消费者处获悉，能像梁珍这样挣到千元佣金的已属不易，很多人的账号开通几个月只挣到百十元的佣金。

一位轻舟智能的离职员工表示，公司招生的主要途径就是在短视频平台不断发布AI自动带货的广告，宣传带货机器人神奇功能：

零粉丝、零基础、不用剪辑、不用做文案、自动发布带货短视频、自动推流等。学员联系他们后，讲师一般先详细宣传自动带货的全部流程和成功案例，教大家接入带货机器人，然后再发布几例伪造的成功案例，找几个虚拟账号冒充学员在群里争抢缴费名额、发送缴费截图。“基本每次宣讲课都能实现业绩目标，收获几万元的服务费。”

刘颖在另一家与轻舟智能同样类型的公司投了2880元，很快就发现自己入了坑。“你以为在捞风口红利，其实正在走进‘镰刀’的包围圈。”她事后坦言，在这类公司眼里，AI是工具，“镰刀”才是他们的产业，本质是利用信息差收割有挣钱焦虑的人。“如果用AI真的那么好挣钱，为什么那些讲师自己不去做还在教你呢？”刘颖说。

公司层层嵌套：精心设计的追责防火墙

米琳是一位宝妈，今年1月，她在某短视频平台上刷到一条视频，视频中称AI可以制作视频、自动带货，心动地她按视频指引添加了工作人员微信。在微信群听完一场直播课后，主播开始“卖服务”：交2760元，公司可以全程陪跑，教你用AI录视频、做无人直播、带货，一个月挣几万元乃至十几万元都很正常。随后，群里便不断有“学员”发送已付款的截图。

“我觉得2760元也不算太贵，如果能让我挣到钱，别说是一个月能挣两三万块钱，哪怕让我一个月挣一万块钱也挺好的。”和很多购买类似服务的消费者一样，米琳抱着这种想法交了钱。但是，还没等到第二天的课程开播，讲师就告诉她：这笔费用只能让她在短视频平台开个人店铺，个人店铺打造时间是2至4个月，打造好以后每个月可能获得几十元的收益，而且个人店铺依靠账号自身流量卖货，收益不能保证。

随后讲师发来了另一份套餐介绍：保底营业额25000元、40000

元、60000元的服务套餐，对应的收费分别是10888元、15888元、19888元。

米琳跟讲师说自己没有钱再继续投入，要求退费。但讲师告诉她：没钱可以借网贷，退费的话只能退10%。因为她签了合同，合同中已写明“甲方正常提供服务过程中，因乙方个人原因，如不想学、没有时间、有其他事情耽误等，导致服务内容未完成，按照支付金额10%退款给乙方。”

前述轻舟智能的离职员工介绍，这类公司为了防止学员间互相联系，在建群时就做了设置：签约前群里争先下单的学员都是“托儿”，签约后的学员会被拉进专属服务群，学员就他自己，其余全是公司的人。很多学员发现收益很低时都会着急催，讲师就会安抚他们说要有耐心，账号还不成熟，要跟着讲师的节奏来，肯定会好起来的。等到半年左右依然不见起色的时候，有的学员就会要求退款，这时公司还是安抚为主，对于那些强烈要求退款的学员，就会搬出合同说，退款可以，但要扣取服务费。以轻舟智能的9510元套餐为例，要扣取服务费6807元。

此外，多位消费者向记者反映，此类公司往往收款用一家公司，讲师隶属另一家公司，实际运营主体又是一家公司，导致他们投诉维权时难以分清责任主体，或者需要联系多地政府部门，极大增加了维权难度。

记者调查发现，不少相关公司在业务开展过程中都涉及多个公司主体。例如，在同一个注册地址，轻舟智能法定代表人卢松林名下还有两家“轻”字头企业，分别是“广州轻河智能信息有限公司”与“广州轻石智能信息有限公司”；和米琳联系并收款的“报名老师”的微信备注信息是“岛游科技”，拉她进群的讲师备注信息又是“运城辰妍教育咨询有限公司”，和她签署合作协议的公司则是“昆明丘坦他科技有限公司”。