

# 新型“庞氏骗局”瞄准年轻女性 700多人落入“免费医美”陷阱

为获得免费医美体验，市民张女士竟然网贷12万元充值会员，结果落入了非法集资的陷阱。更让人震惊的是，像张女士一样上当的，竟然有700多人。

上海警方近日成功侦破一起非法集资吸收公众存款案，抓获犯罪嫌疑人6名，初步查实涉案资金3700余万元。据市公安局新闻发言人办公室庄莉警官今天上午介绍，这也是本市首例以免费体验医美服务、分期全额返本为诱饵，向社会不特定公众非法募集资金的案件。

今年3月，张女士在互联网上看到一则医美体验招募广告，号称只要报名即可在本市正规医院免费享受医美服务，更有机会升级体验高价项目。张女士与广告客服取得联系，预约见面进一步咨询。

在本市杨浦区的一家医美机构门诊部里，一名自称是上海灿斯医院管理有限公司(简称“灿斯公司”)销售总监的男子热情接待了张女士，并展示介绍了医美项目的场所和设备，还按照需求为张女士量身定制了一套包含众多热门项目的医疗美容方案。

然而，所谓的“免费”体验却暗藏玄机。“销售总监”表示，免费医美项目是由灿斯公司和医美机构共同推出的，要先购买充值灿斯消费卡成为会员，才可以在门诊部体验医美项目，但充值费用会分期全额返还。

张女士一下拿不出那么多现金进行一次充值，“销售总监”表示可以以张女士名义向互联网金融公司申请贷款，资金转入灿斯公司账户后，公司将在一年内按月分期全额返还贷款本息给张女士。不用花一分钱，贷款有人代还，还能体验美容项目，这样的“免费午餐”让张女士十分动心，她与灿斯公司签订了一份“项目消费卡买卖合同”，并先后从多家网贷公司贷款12万元转入

灿斯公司账户。张女士在门诊部体验了一次标价2000元的美容项目后，在约定的第一个返款日只收到900元返款，远远少于当初月均万元的约定。张女士立即赶往门诊部交涉，却震惊地被告知门诊部已转让他人，张女士需要自行联系灿斯公司协调后续服务和还款。

张女士多次电话联系当初的“销售总监”和灿斯公司其他员工，却全部失联，此后也再没有收到约定的分期返款。

今年5月，不堪贷款重负的女士向上海警方报案。上海市公安局经侦总队梳理调查后发现，全市多区都接到了类似报案，于是会同杨浦警方组成专案组开展侦查。

经查，2019年8月起，犯罪嫌疑人陆某等人设立“灿斯公司”，通过线上广告和线下引流结合的方式，以免费体验医疗美容体验项目

为诱饵，大肆招揽年轻女性等客户群体，签订所谓“项目消费卡买卖合同”，承诺充值消费分期全额返现、申请贷款分期还本付息，诱导客户充值或为客户现场联系互联网金融公司办理贷款。陆某还伙同本市某医美机构门诊部实际经营者冯某，由门诊部提供医美服务。陆某、冯某等人行为的实质，就是在未经国家有关部门批准下，向社会不特定公众非法募集资金。

警方查明，灿斯公司除了直接发布网络招募广告外，还大量雇佣网络代理、网络营销、服务中介等人员，以每发展一名客户获利800元的酬谢奖励模式对外招揽客户。截至案发，犯罪团伙累计向700余名客户非法募集资金3700余万元。募集资金由陆、冯二人六四分成分后，用于公司运营、还本付息和门诊部医美项目经营以及个人生活支出。

掌握犯罪团伙相关证据和活动

规律后，专案组近日先后在闵行区、徐汇区抓获陆某、冯某等犯罪嫌疑人6名。目前，陆某、冯某因涉嫌非法集资吸收公众存款罪已被依法逮捕，其余犯罪嫌疑人被依法采取刑事强制措施。警方已初步查封、冻结相关涉案房产和公司股权，追赃挽损工作仍在全力进行中。

## 警方提醒

当前，非法集资犯罪手法不断变异、形式不断翻新，其隐蔽性、迷惑性、欺骗性、危害性不断增强，市民群众要警惕变相承诺回报的新型犯罪手法。特别是年轻女性群体，要警惕此类通过免费体验项目变相承诺固定回报的非法集资犯罪，认清“高额回报”“借新还旧”等庞氏骗局的本质，自觉远离非法集资活动。一旦发现此类违法犯罪行为，请及时向警方举报。

首席记者 潘高峰

4岁的女娃被套上紧身包臀裙，穿上高跟鞋，斜跨背包，摆出“诱惑”姿势；5岁儿童打粉底、画腮红，对着镜头聊起彩妆、推销起产品滔滔不绝。近年来，一些社交平台为吸引眼球、博取点击，热衷贩卖名为“儿童”的IP，“打造”出了一批所谓的“最小美妆博主”“最小时尚达人”。然而，这样的“美”和“时尚”，却让人倍感不适的同时深感担忧。



## 新民随笔

# 儿童美妆博主该“卸妆”了

马丹

其实，“儿童美妆博主”也非新鲜产物，以往炒作的“儿童模特”“儿童明星”，现在迎合大众化趣味，变了花样在社交媒体上呈现。点进很多视频网站发布的儿童性感视频或图片，你会发现，商品购买链接或微商、代购联系方式都被挂在显眼

位置。很显然，这些儿童大“V”背后暗藏着一条利欲熏心的商业链，而把自己孩子推到台前的家长也并非单纯为了好玩。

孩子对成人世界的美心存好奇，这是一件正常的事。但这不该被放大，更不该被利用。孩子会迅速接

收并储存家长为她们指引的“成长道路”，如果家长和社会对孩子不加以指引和呵护，儿童“成人化”会让越来越多的孩子丧失童真，过早性成熟，并带来严重的心理问题。

今年6月1日正式实施了新修订的《未成年人保护法》。新《未保

法》的第四章特别提到了对孩子的“社会保护”，“全社会应当树立关心、爱护未成年人的良好风尚”，更强调“任何组织或者个人不得组织未成年人进行危害其身心健康的表演等活动。经未成年人的父母或者其他监护人同意，未成年人参与演出、节目制作等活动，活动组织方应当根据国家有关规定，保障未成年人合法权益”。

# 拼多多首推长三角河蟹分级标准 助力“金秋消费季”寻好蟹、识好蟹、品好蟹

大蟹小蟹，有黄无黄，肌肉是否饱满，是否有残肢断臂，每到大闸蟹的季节，吃货们总是为挑蟹花尽了心思。从今年秋天起，消费者在挑蟹时终于有据可依了！

9月13日，借着农民丰收节金秋消费季的契机，拼多多联合江苏省淡水水产研究所正式发布了长三角“河蟹商品分等分级标准”。在市场现有的通用规则基础上，对大闸蟹的检测方法、质量评定方法、包装运输和贮藏等方面确定了新型的商品标准。

“这次标准的制定和实施，旨在为消费者提供质量评判的明确依据。”江苏省淡水水产研究所种质与育种室主任葛家春表示，希望可以借此引导养殖企业更加注重大闸蟹的品质，提升产品的质量和品牌形象，实现产业的良性发展。

拼多多相关负责人表示，希望借由长三角大闸蟹的分级标准制定，探索更多中国农产品源头的新标准，继而助力高品质、名牌农产品的形成，让消费者享受到明确可靠的农产品品质保障，同时也能帮助农民获得更多的收益。文/李康



▲9月13日，江苏省淡水水产研究所联合拼多多正式发布了长三角“河蟹商品分等分级标准”。曹政/摄

## 蟹市电商浪潮 如何解决源头标准问题？

河蟹是中国特有的养殖水产物种，养殖面积达到约1200万亩，集中在江苏、安徽、湖北等省。长三角众多大闸蟹产区中，尤以江苏的阳澄湖出名早而名声盛。不过，在江苏省淡水水产研究所主任研究员葛家春看来，洪泽湖、固城湖等产区的大闸蟹同样品质优良。

9月13日，拼多多启动了今年洪泽湖大闸蟹开捕季的首场直播，淮安市商务局副局长江天聪做客拼多多直播间，为60万网友推介洪泽湖大闸蟹。

各地的大闸蟹产区，都在加速拓展线上市场。拼多多去年9月-11月的大闸蟹销售数据显示，除阳澄湖产区外，消费者也习惯购买洪泽

湖、固城湖、太湖等产区的“不贵好蟹”。相比于产地，消费者也越来越注重蟹的实打实品质。

近年来，随着蟹市的线上线下产业高速发展，竞争愈发激烈，大闸蟹行业也出现了以次充好、蟹绳注水、虚假宣传等乱象，甚至逼得消费者与商家斗智斗勇，发生各种口舌之争。

一些优质蟹面对这种现象也是有苦难言。淮安市洪泽湖专业养殖大规模精品大闸蟹的养殖户老杨表示，养螃蟹不光看一亩水田养多少斤，更重要是养多大、规格大，效益就高。比如300斤大闸蟹，大规格的批发价可以卖到两万，而小规格，可能一半都卖不到。

更多新入行的蟹农，或是尚在犹豫的准蟹农，均认可精品大闸蟹的附加值高，但都苦于大闸蟹电商行业缺乏统一的行业标准，也担心精养蟹卖不出应有的身价。

从消费者到新农商们，都渴望有清晰的大闸蟹商品标准、可靠的市场规范可循。

## 大闸蟹标准面世 消费者不用再当“数学家”

此前，拼多多等平台一直在探索线上的大闸蟹标准，希望为行业确立明确的规则，保障消费者享受到价格与品质相符的好蟹。拼多多百亿补贴率先推出了大闸蟹“去绳足斤足两”的行业标签，严格审核商家，希望杜绝因为重量导致的消费纠纷，避免消费者在挑选大闸蟹时，被迫成为数学家。

2020年8月，拼多多曾与各产区有关政府机构发起“长三角大闸蟹云拼节”活动，希望以大闸蟹为切入点，探索构建新型产销体系、新型行业标准等。

一年后，在新的大闸蟹消费季来临之际，长三角大闸蟹正式迎来了这项分等分级标准面世。

9月13日，江苏省淡水水产研究所联合拼多多正式发布长三角“河蟹商品分等分级标准”。在市场现有的通用规则基础上，河蟹的重量、外观洁净度、螯、步足是否完整，肝胰腺和性腺颜色、饱满度，肌肉饱满度，滋气味等，相关认定标准均得到确认，长三角河蟹据此可以划分出特级、一级、二级、三级4个简单清晰的品质等级。

此外，大闸蟹的检测方法、质量评定方法、包装运输和贮藏等方面，

也都一并确定了新型的商品标准。

江苏省淡水水产研究所种质与育种室主任葛家春表示，标准的制定和实施，能够为线上线下大闸蟹销售和消费提供质量评判的明确依据，实现优质优价，引导养殖企业、蟹农更加注重产品的安全、品质和口感，提升产品质量和品牌形象，最终实现产业良性发展。

拼多多相关负责人表示，建立统一的标准，有助于实现大闸蟹优养优产优销，从源头带动蟹农提高市场竞争力，同时为消费者提供始终如一的好螃蟹。接下来，拼多多将在平台上严格执行长三角云拼大闸蟹的相关产业标准，从江苏各产区起步并推广到更多地区。

据介绍，作为中国知名的农产品上行平台，拼多多未来将继续依托平台沉淀的市场信息及数据，联合更多农业科研机构，反馈到农业产业链前端，形成农产品供应链和源头生产分级的标准。此举不但能满足消费者的多层次需求，持续提升农产品消费端的满意度，还能提高农产品附加值和溢价能力，促进农民稳定增收。

▼江苏大闸蟹产区，忙碌的蟹农准备迎接销售旺季的到来。郝纆/摄

