



球鞋期货 大多空手套白狼 炒鞋被骗维权难

指望炒鞋牟利,容易落入陷阱成为接盘侠

中青报 中青网记者 王烨捷

95后靠炒鞋在杭州买房 刚刚上了热搜 这两天 众多炒鞋族朋友圈又被《炒鞋族 被诈骗30余万元 受害人多为95后》(00后)的文章刷屏。

能定性为诈骗的,其实很少。真实被骗人群和数额远不止这个量级。上海一所大学的金融专业学生王庆(化名)正在兼职做二手鞋买卖,他告诉记者,仅以他身边的鞋圈朋友为例,这些人累计起来的被骗数额就超过了30万元,都是被骗几千元的、几万元的,真是维权无门的感觉。

球鞋是股票,还是毒品?美国电商平台Stock X的创始人Josh Luber曾在场TED演讲中说:对很多人来说,球鞋是一种合法且门槛较低的投资机会。而在我国,球鞋投资的中文名叫炒鞋。中青报中青网记者注意到,随着90后、95后消费能力的提升、球鞋市场的日益火爆,已经出现了诸如球鞋期货这样的买卖。

但这些所谓买卖,却没有基本规则保障,往往让年轻人身陷骗局,维权无门。

一双鞋没有,照样骗得你团团转

今年3月底至4月不到一个月里,上海数名炒鞋爱好者被俞某先后骗走了30余万元球鞋。

拿下家的钱,还上家的债,手上一双鞋也没有。上海市公安局浦东分局北蔡派出所的孙晓峰是负责接警的民警,他告诉记者,就连警方都差点被所谓的球鞋卖家小骗了。

最早是一位居民到派出所报案,声称自己以每双3000多元的价格,向俞某买了30多双椰子鞋。椰子鞋是阿迪达斯和侃爷联名发布的YEEZY运动鞋,因款式新颖、配色漂亮,颇受年轻人追捧。

报案人当时的主要诉求是,花钱买了鞋,卖家迟迟不发货,想通过警方要求卖家退款或者发货。但俞某称他把10多万元货款分别转给了不同的上家,并且上家供货商不能发货的理由充分。

孙晓峰告诉记者,警方最初判断,这只是买卖纠纷。但经警方后期仔细核实后发现,俞某转账的所谓上家,其实也是当初向俞某买鞋却未收到货的被害人,俞某向他们转账只是在退款而已。那个与俞某微信往来提供货物状态的上家,只是俞某的一个朋友,收了俞某几百

元钱配合演戏。俞某手中,一双鞋也没有,他被警方羁押后,陆续又有被害人前来报案,累计金额达到30余万元。

但俞某这样的骗子,在江苏丹徒男子殷某面前,就小巫见大巫了。

殷某长期租用两辆豪车用来炫富,月租金12万-15万元。他也在一双鞋都没有的情况下,以类似俞某的手段骗取40余名受害人超过600万元的期货款。被害人多为90后年轻人、炒鞋族。同样的,殷某每次只能把现在客户给的钱少部分赔给之前客户,就这样一直滚钱。

上海浦东法院相关负责人介绍,前述俞某案件中的被害人多以95后、00后为主,多为在读高中生或大学生。其中一名女性被害人还未满18周岁,正在读高一,她在向公安机关报案时表示,自己和俞某是通过二手交易平台认识的,至案发时被骗金额已近两万元。

球鞋期货 如何空手套白狼

炒鞋圈内人士小天(化名)是一名在校大学生,他告诉记者,近年来炒鞋族每次被骗的案例,都会在炒鞋圈里广为流传,大家都很关注怎么防止被骗,但被骗的新闻还是屡见不鲜。

小天介绍,现在炒鞋圈出现了球鞋期货,这样的新买卖。球鞋期货就是延期交付的球鞋。以一双椰子鞋为例,卖家以3000元的价格当下卖给你,你可能要等待几周甚至几个月的时间,才能拿到这双鞋。小天接触过不少这种卖期货的,他们一般给的价格都比市场价稍低一些,以此吸引买家。但小天告诉记者,买期货的朋友,10个里头有9个是亏的。

一二期期货,几个月后,如果这款球鞋价格涨了很多,卖家通常会告诉你没货了,退钱给你,如果价格跌了,比你当时的进货价更加低,那么卖家会火速给你发货。这一过程中,什么时候发货、是否发货,全都由卖家说了算。

此前,炒鞋圈流传着出生于1997年的成都男生饼干哥的神话。2019年,年仅22岁的饼干哥已经成了球鞋期货圈里的大佬了。当时,据维权群统计,涉及200多人、2000万元的资金,被饼干哥套牢。

这个22岁男生,有着鞋圈大佬的一切高配属性:刺青、名表、法拉利,外加一间自己开办的潮鞋实体店。但当东窗事发时,他的实体店关门了,鞋全被债主拿走,

人也不见了。小天告诉记者,之所以有那么多人爱玩球鞋期货,一是被暴利驱使,感觉自己能轻松挣大钱,二是上家发展下家,下家再发展下家,中间一环套一环,让人感觉都是和自己有往来的熟人。

实际上,孙晓峰告诉记者,被骗的都是熟人。有的人从对方那里买过一两双鞋,或者对方发过10双鞋,他就觉得对方有供货能力,可以相信。他告诉记者,前述被俞某骗钱的受害人,都曾在俞某处买到过价廉物美的好东西,而这些东西,只是俞某从二手平台上淘来后翻新的旧货。

中青报 中青网记者注意到,这些球鞋期货,玩家之所以能一步步敛财累计

几十万元甚至上百万元,还有一个重要原因:球鞋族维权困难。

我有个朋友,从浙江来上海维权,货值1万多元。小天陪这个朋友找球鞋期货玩家维权,警方找到了当事人,但当事人出具了有货未发的证明,拒不还钱,最终也就不了了之,不见得为了1万多块钱来上海打官司,维权成本太高了。

小天说,仅从目前媒体上报道过的球鞋期货诈骗案件来看,这个市场真正的维权无门、被诈骗体量,远不止这个数。揭露出来的,最多就占到十分之一。

年轻人最易上当 维权无门是常态

中青报 中青网记者注意到,在前述案例中,所谓的

球鞋期货,玩家大多手中无货,拖延交货的过程中,他们用各种看上去有图有真相的说辞,来使买家相信其真的有货。而这些聊天截图、转账截图,几乎都是这些人自编自导自演的。

这些都给民警破案带来了一定难度。孙晓峰说,除了空手套白狼的炒鞋族,民警还会遇到很多货、图不符的案例,这种情况下的维权,更加困难。

没货的,纯属拿下家钱还上家欠款的,判案时一般考虑诈骗;有货的,发货延迟很久很久的,属于买卖纠纷,他们可以到法院民事诉讼;货图不符的,如果又没有交易平台,只是私下电子支付交易的,恐怕只能去找消保委。孙晓峰说。

他建议在鞋圈涉事未深的年轻人,

疫情下水果销售转型新方向

果二代 更是 创一代

中青报 中青网记者 陈璐

想当创一代,不想当富二代的接班人

作为别人眼中理所应当的接班人,其实果二代想要做主并不容易。

85后小伙子宋振乾家里做苹果外贸生意,每年发往印尼和泰国700多个货柜,约3000万元。95后姑娘刘爽之前的工作是在淘宝上做运营工作,没想过自己也创业。

2019年年初,刘爽和宋振乾成了情侣。

一个懂运营,一个有货源,看起来两个人一起创业是绝配,但作出真正创业的决定仍费了不少工夫。宋振乾的父亲认为做电商赚的是辛苦钱,规模上不去,而做外贸利润稳定。宋振乾只能选择单干。

刘爽一开始也不愿意。作为家中独女,她向往的是稳定的生活,创业要面对极大的不确定性,经过宋振乾反复动员,刘爽最终辞职入伙。

2018年8月,他们的店铺栖霞农场在一个头部电商平台上线,生意不错,订单



不断增加。不过,运营还不到一个月,10万元就花光了。问题出在刘爽的思维惯性上,并没有把平台的规则研究透彻。

刘爽跟妈妈借了10万元,继续出发。她把每个环节的账都仔细地算了一遍,确保自己的现金流。随着平台用户不断扩大,店铺的流量增长得到了保证。到2018年10月,俩人就赚了30万元,初有起色。

另一个果二代于凯3年前从英国利物浦大学毕业,在抵达山东蓬莱市家中的当晚,向父亲于芳业许下自己的心愿:我要当创一代,不当富二代。

于芳业是果农出身,打拼近30年,是烟台最大的苹果出口商之一,公司芳业果蔬,仅去年就向东南亚发了4万吨苹果。

于凯回国后想做电商,这也是父亲一直想尝试却没有勇气涉足的销售渠道。父亲通过近一年的言传身教帮助儿子摸清了烟台苹果种植、储运、包装和销售的各个环节,使他具备了把控整个苹果供应链的能力。

蓬莱及周边的烟台县市生产的苹果品质优秀,为海外市场供应苹果已有10多年,这是做农产品电商的好地方。于凯发现,朋友圈的本地人都在转发网店的信息,这种新型的电商方式正在蓬勃发展。

经过两年的筹备,今年年初,于凯开始了自己的电商创业之旅,开设了两家店铺:烟台芳业果蔬旗舰店和诗碧果旗舰店,前者是用父亲名字命名,后者是用他的孩子名字命名。

有靠山想成功还需自己创新

做电商、卖农产品不是新鲜事儿,但电

商平台众多,如何取胜?选择平台、保证品质、运营技巧很关键。刘爽告诉记者,最初的3个月每一天都很疲惫。她白天一个人做运营、客服,晚上还要和宋振乾一起打包发货,一边打包,还要一边用手机回复消费者的咨询。宋振乾当时也思想负担颇重,家里不理解,圈里的朋友也不看好,两人有时会因为类似推广费多花了几千元这样的事发生争吵。

每年10月,随着陕西和山西等地苹果大规模上市,烟台苹果逐渐进入淡季,而栖霞农场由于店铺评分高,入选了多多果园的供货商,反而越发忙碌,所需的周转资金也越来越多,俩人向能求助的所有人借钱保证运营,甚至借助网贷平台。

截至今年春节,刘爽他们通过多多果园已经卖出了200万公斤烟台苹果,俩人也在供应商那里有了信誉,可以先拿货再付钱。从今年2月开始,他们的店铺成为苹果类的头部店铺,每天卖出近3万单烟台苹果,11个月赚了1000万元。

自带名气的烟台苹果在网上有知名度,而创业者于本诚要销售的是山东烟台原生的小众水果,他家卖太婆梨已经有20多年。于本诚的父亲于基东是烟台市知名的水果供货商,他和另外两名烟台人垄断了牡丹江口岸发往俄罗斯远东的太婆梨生意,高峰时,家里每年销售超过125万公斤。

但是,去年8月10日,俄罗斯联邦动植物卫生监督局暂停了中国梨果类和核果类作物的进口,原因是在果子里检测出了害虫。此时,于家的冷库里已经储藏了75万公斤待售的太婆梨,国外销路断了,生意一下子陷入困境。

作为家中独子,于本诚去年6月从潍坊学院电商专业毕业后,先在某电商公司上班,想多攒攒经验值,但家里生意遇到困难,于本诚不得不辞职回家帮忙卖货。

于本诚先是开了一家网店,同时在多大学的视频学习区里恶补电商运营知识。在网上销售小众水果需要做好介绍和解释工作。太婆梨需要催化后熟口感才会软糯香甜,消费者收到太婆梨如果马上食用,口感就会差很多,因此出现大量差评。

南通大学学生创客自主研发IEPSM芯片

纺客互联 助力中小企业智慧抱团

左智越 中青报 中青网记者 李超

安装团队自主研发的芯片、监测纺织城设备的使用率与成品质量并为其智能派单,在南通大学纺客互联团队的帮助下,新冠肺炎疫情期间,南通叠石桥参与该项目的824家工厂90%上都保持了正常运转。

该团队创立于2017年10月,团队先后共吸纳了12名南通大学的学生,他们大多是90后、00后的本科生。同年,他们创办了第一家公司南通二零八家纺科技有限公司。该团队负责人、该校经济与管理学院人力资源管理专业的2017级学生谭课说,这些中小企业能够良性运转,得益于纺客互联倡导并开发的家纺虚拟工厂联合体。据介绍,该信息服务系统主要通过自主研发的IEPSM芯片,对联体内工厂的设备工作数据进行监测,并将信息传输至云服务器,同时通过物料预测系统和智能派单系统,保障中小企业的良品率与开工率。

叠石桥地区是中国最大的家纺产业集聚地,拥有良好的家纺企业生存沃土。公司成立后,同学们稳扎稳打,立足于传统家纺产品的开发与销售。良好的发展势头也为公司带来新机遇。

2018年,该团队接到了一笔大订

单。还没来得及高兴,同学们发现就算车间里的机器全部运转,也无法在规定时间内完成这笔订单。团队反复商讨并向同学们提议,企业可以与叠石桥地区其他的家纺工厂进行合作分单。

与其他家纺工厂进行协商的过程中,同学们也广泛开展调研,希望挑选一些优质的工厂进行长期合作。

让这些大学生没有想到的是,家纺企业林立的叠石桥地区居然只有两三家企业愿意分担订单。

因为同行竞争等压力,叠石桥地区的中小企业各立山头,各自为阵,相互合作成为了一大难题。改变现状、为中小企业赋能、加强优势合作成为团队坚持的理念。

就这样,谭课联合了物流管理、电子商务、信息与通信工程、计算机技术等专业的11名同学开始对公司进行转型升级,助力传统家纺走向智慧家纺。

纺客互联应运而生,加入这个虚拟工厂联合体的企业很快尝到了甜头。因为合作,企业可以联合起来接更大的订单,这种中小企业的抱团取暖的方式很快得到社会各界的支持。在大家的努力下,上游的大型企业、学校、医院等企事业单位纷纷下单。

纺客互联不仅节省了大需求客户的时间,而且更能保障品质、让客户放心。联合体内的工厂设备在安装自制芯片后,团队在为闲置设备进行智能派单的同时,也

不要轻易相信任何一个卖家,不要进行私人之间的交易转账,可以拿到货品后再付费,也可以当面交易,轻易不要转账。

涉事金额比较大的,除当面交易,还应对上家情况有一定的了解,比如其家庭住址、门店地址、身份证信息等,都要一一核对,为后续可能产生的维权,做好充足准备。实际办案中,我们经常遇到连上家真实姓名都不知道的人,什么信息都没有,就只是在几个交易平台上有过几次买卖往来,就觉得对方可信了。孙晓峰说。

应该在降低散户杠杆上做文章。国浩律师(上海)事务所合伙人朱峰认为,对于一些信贷资格不足、还款能力明显较弱的消费者,金融机构在对其实放消费贷时要严格审查其资质,严禁大量杠杆资金用于炒鞋行为。

对此,新华社曾援引专家意见称,无论球鞋还是裙子等,年轻人有个性化需求是正常的,但切勿跟风炒作,指望炒鞋、炒裙子等牟利,容易落入陷阱,成为接盘侠。

近日,上海市浦东新区人民法院对俞某涉嫌诈骗30余万元一案进行了公开审理,并当庭作出一审判决,以诈骗罪,对俞某判处有期徒刑5年,并处罚金人民币3万元。

于本诚在包装盒上贴上详细的食用指南,在店铺的商品详情页做食用提示,客诉才逐渐减少。

一天,一位广东的消费者给他打电话,感谢于本诚帮她回忆起儿时的味道,于本诚心中很有成就感,感觉做了件特别正确的事情。

成为引领者后带动周边致富

果二代不仅成绩单斐然,而且总结过经验,带动周边致富。

于凯认为,在电商平台上销售前期应当以好价优价打开局面,让大众先以较为便宜的价格接触到优质的烟台苹果,有了流量之后自然有口碑效应,并通过秒杀、大额优惠券等促进消费者下单。

为此,于凯把所有在电商上销售的苹果全部提高了半个等级发货,其中参加百亿补贴活动的苹果是出口到国外市场的顶级果。我不能砸了芳业这个招牌。于凯说。

功夫不负有心人。今年7月15日,在家族优质的苹果供应链支持下,于凯的店铺仅仅用了22天就成为平台上的苹果销售冠军。店铺日销超过4万单,相当于每天卖出15万公斤苹果。为了保证发货,父亲甚至减少了发往东南亚的出货量。

8月31日,于凯店铺每天销售的苹果达到17.5万公斤,他给多多果园每天供货2.5万公斤。车间打包工人超过200名,要3家包材厂同时供货,才能满足每天的包装需求,每天需要7辆大货车才能把当天的订单发完。

父亲知道电商的规模效应,但还是没想到我这么快就超过了他。于凯预计今年能卖掉5000万公斤苹果,比父亲多卖1000万公斤。

于凯实现了自己3年前的心愿。未来,他希望将成功的经验复制到其他水果品类,在电商平台上发展出一个综合性的超级水果卖场。

太婆梨也在网上打开了市场,当于本诚家的电商生意红火之后,带动了整个大于家村的发展。围绕于家的冷库,衍生出打包车间、电商直播间和运营团队办公室,每天发货的规模越来越大,进进出出的运货车打破了乡村的宁静。

8月底,于家3000平方米的新冷库和包装车间已经开始建设,于本诚也打算把销售品类从太婆梨逐渐扩大到整个烟台水果。

今年年初,突如其来的新冠肺炎疫情影响了宋振乾父亲的外贸生意,后来北京新发地暴发的疫情也影响了水果批发,宋振乾和刘爽在网上销售渠道成为家里的新支柱。刘爽还决定加入平台的抗疫助农行动,通过平台的海量流量加大销售。她配合做了一系列的运营活动,把店铺的订单数推到了3万单。



创业团队成员在工厂调研 受访者提供

能通过物料预测系统检测生产产品的质量,遇到质量不合格的产品,工厂的系统就会自动发出警告。

在产品质量与生产数量的双重保证下,联合体内的企业越办越好,当地越来越多中小企业也开始相信这群年轻人可以给他们带来实质性的帮助。

截至目前,这家国内首创的家纺产能共享模式下的家纺虚拟工厂联合体已经实现了叠石桥地区5000余台设备的互联互通。

刚开始,我们公司一年的盈利只有十几万元。但到了2019年,盈利已达到200多万元。

目前,纺客互联已瞄准了杭州、南京、常州等多个城市的家纺市场,致力于帮助更多的中小企业实现突破。

常州机电职业技术学院：

教育扶贫走进西部地区

成为的就业项目。

助校利教,提升贫困地区学校教研水平

教师是一所学校的软实力,一定意义上决定了学生的发展水平。近年来,常州机电学院凭借中国特色高水平高职院校的师资实力,探索对云贵地区云贵中职、高职和高中学校的助教路径,提升贫困地区学校的师资水平和教学能力,找到了教育扶贫的根子。学院助校利教的思路受到了云南、贵州、甘肃等地教育局的欢迎。

我们偏远的山区办职业教育,受到实训设备、师资力量、思想观念等方面因素的制约,难度很大。但我们必须迎难而上,一个孩子通过学习技能,找到工作,那么一个家庭就脱贫了!在我们困难的时候,常州机电学院主动联系上我们,签订了帮扶协议,帮助我们打开了工作局面。甘肃省榆中县教育局相关负责人说。

榆中县职业教育中心在对接过程中,提出了帮助培养师资请求。常州机电职业技术学院立刻整合资源,依托校内国家师资台,为学校定制开发了提高专业教学能力,提升职教教研水平的系列课程,邀请学校骨干教师来校参加培训。此外,常州机电职业技术学院还安排了专职教师赴学校开展专业与职业生涯规划讲座,为学校的专业进校园活动提供全方位支持。实实在在的,得到了榆中县职业教育中心师生的一致认可。

助业兴产,发挥学校产教优势

云贵地区生活着不少少数民族,他们的很多传统文化有着独有的魅力。在田野调查的过程中,学院师生们萌发了将这些少数民族文化开发出文创产品的想法。学校的视觉、产品设计等专业的老师和学生都参与其中,将传统文化融入创新理念,这些抽象的文化遗产,经过实物化、商品化后,有了第二次生命,目前,我们为此开发的商品在常州反响很好,创造经济价值三十余万元。学院创意设计学院院长陈景普说。

如今,原本已经束之高阁、鲜有被外界所知的少数民族文化、水族马尾绣等宝贵文化,被复活了。这些商品的生产制造逐步成为了当地就业的一个出口,往产业化的方向发展。针对学历低、留守妇女、不愿意外出的重点扶贫困难户,学院联系常州本地企业,由企业负责前往当地培训,提供电子类产品的穿线、插件等可发放外包,不出家乡就能完

成就业项目。

助校利教,提升贫困地区学校教研水平

教师是一所学校的软实力,一定意义上决定了学生的发展水平。近年来,常州机电学院凭借中国特色高水平高职院校的师资实力,探索对云贵地区云贵中职、高职和高中学校的助教路径,提升贫困地区学校的师资水平和教学能力,找到了教育扶贫的根子。学院助校利教的思路受到了云南、贵州、甘肃等地教育局的欢迎。

我们偏远的山区办职业教育,受到实训设备、师资力量、思想观念等方面因素的制约,难度很大。但我们必须迎难而上,一个孩子通过学习技能,找到工作,那么一个家庭就脱贫了!在我们困难的时候,常州机电学院主动联系上我们,签订了帮扶协议,帮助我们打开了工作局面。甘肃省榆中县教育局相关负责人说。