

# 网购翡翠原石当心掉“坑”

赌石是珠宝业术语,是一种翡翠原石的交易方式。在线下交易时,其交易地域和交易人群都有很大的局限性。如今,随着直播交易的兴起,赌石交易不仅地域无限拓展,交易人群和交易目的也变得非常复杂,不少人也由此“踩坑”。对此,相关专家提醒,网购原石交易风险远超线下。

## 网购原石纠纷增多

“一刀穷,一刀富,一刀披麻布。”这是赌石的名言。具有冒险色彩的赌石交易,曾吸引着一大批宝玉石界从业者前往滇缅等原石产地从事赌石交易。近两年,随着直播交易的兴起,赌石从业内走到了普通消费者的面前。

交易门槛大幅度降低,带来的是纠纷的快速增多。据媒体报道,2022年12月底,平日喜欢玉石配饰的消费者杨小姐通过直播平台观看玉石购物,对直播间里销售的高端缅甸翡翠原石很感兴趣。视频里主播称,购买原石比成品玉石实惠,一旦买对了,切开原石加工出来的玉石价格翻番。这种拼团购、带博彩性质的购物形式,加上直播间不少助播的鼓动,让杨小姐感觉自己找到了性价比高的购物渠道。于是,她通过支付宝分3次一共支付了1.35万余元购买了一批原石。但是下单后,主播切开的原石竟然是一堆普通石头。杨小姐与卖家协商退款,被对方拒绝。杨小姐申请平台介入,也仅退回了部分货款。杨小姐感觉自己掉进了一个骗局,认为直播间里的人都是“托儿”。

杨小姐的损失还不算多。2022年9月,浙江消费者陈女士贷款百万元购买原石。据了解,陈女士对翡翠原石毫无经验,原本只想在网上用低价买原石给自己打个镯子,后来被主播大力宣传的高回报所吸引,在直播间里花费百万元购买原石,而这其中只有3万元为其本人积蓄。事后,陈女士发现原石质量并没有直播间里主播宣传的那么好,要求退货。在媒体介入后,直播间商家仅同意退回40%的货款,陈女士要求退回全款,双方僵持不下。

记者调查发现,目前原石交易已不仅仅局限于几大电商平台。在微店APP上,记者发现摩天轮旗舰店出售售价为28.15元的天然玉石原石小料,销售页面的卖家购物须知上注明“直接拍下付款即可”“可做小吊坠、挂牌、平安扣等”,且“每位限购一袋”。记者于4月11日付款拍下一袋。但截至记者发稿前,订单仍未发货。记者发现,这家店铺实际上是一家网上杂货店,货架上还有袜子、碗架、电陶炉、玉手镯等商品。

在小红书上,记者给TS手镯厂长的原石切开大涨视频点赞后,收到自称为“厂长”的私信,询问记者喜欢什么款式的翡翠。记者表示想看看原石。“厂长客服小姐姐”表示,后台说钱会限制,款式也不在这边,邀请记者加“厂长”的微信再发送细节视频和价目明细。

“网购原石纠纷已成为消费者维权案件的增长点。”北京互联网法院综合审判二庭庭长刘书涵向记者介绍说,与普通消费品不同,原石行业鱼龙混杂,普通消费者缺乏一定的专业知识与辨识能力,直播带货的



模式也限制了消费者对货品细节的查看和手感的确认,消费者冲动下单后往往会遇到各种问题。“在案件审理中发现,部分直播间宣传原石‘大涨大漏’‘爆色’,消费者购买后发现种水品质低于宣传,部分消费者在直播间购买石料后直接通过商家订制手镯吊坠,到货后发现为假皮料,部分消费者直播购买古玩,收到货后被鉴定为赝品。”刘书涵说。

## 网购原石有射幸交易特征

当纠纷双方无法达成和解,便会诉诸法律。记者查阅相关案件发现,消费者在法庭上往往无法获得支持。

在北京互联网法院审理的一起案件中,消费者张某在某珠宝店直播间内连续十几次下单购买“翡翠原石”。对于其中的第一笔订单,张某收到加工后的制成品后,感觉在直播间看到的制成品与下单后客服在线发来的视频中的原石相差甚远,与客服加工后在线展示的制成品的成色也不相符,认为商家欺诈。法院认为,原告对其主张被告欺诈负有举证说明义务,但其提供的主要证据鉴定主体信息不明、法定鉴定评估资质不明、标的物不能提供,根据证据规则,原告无法完成自己的举证责任应承担败诉后果,故而判决驳回原告诉求。

今年初,上海市第一中级人民法院审理了一起直播间网购原石的案件。消费者方女士在直播间花近10万元买了两块翡翠原石,本以为能够开出成色漂亮的翡翠,没成想两块都是资质平庸的“便宜货”。方女士自行委托一家鉴定技术服务公司对涉案原石进行鉴定,鉴定结论为干青石。方女士认为自己受到欺诈,诉至法院要求退一赔三。法院二审认定双方交易符合射幸合同特征,该原石销售不存在消费欺诈情形,无需退

一赔三,驳回消费者上诉请求,维持原判。

“消费者普遍将赌石交易认作一般买卖合同,未认识到上述交易属射幸合同。”刘书涵表示。射幸,即双方当事人以将来不确定的某事件的成功与否决定财物的得失。消费者在线上赌石时,其对于商品的观察与把控能力远远不及线下,放大了这种射幸合同的风险系数。

北京大学法学院教授薛军对记者表示,对于网购原石等射幸类交易需要进行更加严格的管理。“彩票交易也是一种射幸交易。射幸交易往往具有一定场景性的要求,比如在特定交易场所,需要得到特殊许可等,这样可以让消费者获得的信息更加丰富,从而避免盲目跟风。但是在网络直播间,并不具备类似的条件,消费者难以获取全面的信息。”薛军表示,而且在线下交易中,买方往往是商事主体或者从事相关专业的人,但是直播间消费门槛过低,消费者往往缺乏相关的基础知识和背景知识,更容易受骗。因此,薛军认为,应抬高直播间原石销售的门槛,要求卖方尽更多的风险提示义务。

## 保存证据是维权重点

“原告对于加工制品实物成色不满,认为被告偷梁换柱,以次充好,要求按照价款三倍予以赔偿,却未能保存好标的物,也未能在首次鉴定时寻求具有专业资质的鉴定机构,故而在缺少有效证据的情况下败诉。”北京互联网法院法官李文超在对记者分析前述消费者张某的案件时提示消费者,对于此类在直播间线上交易风险极大的标的物,消费者应提高警惕,如已交易,需提前仔细了解此类交易规则特点,并且选择可以最大程度上保护自己的方式,例如,在对原石选择开窗时,可要求经营者对该特定商品做好显著区分标记再行寄送,后期自行开石及加工;在收货第一时间进行标的物全貌存证,以证明交易标的物同一性并妥善保管;在交易纠纷产生后,第一时间寻找有合法资质的鉴定机构予以鉴定,或在起诉后第一时间申请司法鉴定。

记者在小红书上搜索类似的网购原石话题时,发现有多家账号在介绍赌石受骗维权成功的案例。这些博主虽然受骗过程有所差异,但是最后均称自己是看到别人分享维权成功的案例,据此找到同一家“××法律咨询”,在其帮助下成功追回损失。

对此,薛军提醒消费者,在维权过程中不应“病急乱投医”,而是要注意寻找正规机构,比如消费者组织、正规法律援助机构等,以避免维权过程中的二次伤害。另外,如果根据“种草笔记”寻求机构帮助,在与其沟通过程中应注意保存证据,同时,也应注意保存自己已有的维权证据,避免成为二者联手诈骗的牺牲品。

据《中国消费者报》