

# “大师”成为直播带货“标配”

相关部门应加快制定直播艺术品管理规范

□ 本报记者 贾淘文

在直播间的聚光灯下，身着唐装的“巨匠传人”现场挥毫泼墨，为网友提供现场订制作品；号称“五代传承”的“艺术大师”向网友声情并茂地讲述着从艺心得，自豪地推荐着自己作品的经济价值。伴随着主播声嘶力竭、极尽咆哮的“赞美”，一件件“名家真迹”“孤品限量”“博物馆典藏级别的”艺术品被“低价”售出。权威人设、低价噱头、话术推进、分工协作、层层交织，吸引了大批收藏爱好者和普通消费者“砸钱”下单。

然而，记者了解到，在此类直播间“艺术进万家”的大旗下，却暗藏着层层乱象。山寨协会认证与自封的“大师”头衔、批量生产的“手工孤品”、精心设计的营销套路，不仅让消费者频频中招、维权无门，严重扰乱了艺术品交易市场的正常秩序，也为“大师”这个曾经代表着深厚艺术造诣与行业影响力的大师蒙上了阴影。

## 乱象丛生 山寨大师泛滥

如今，打开直播就会发现，各大从事各类艺术品销售的直播间内，“大师”成为了一种流行“标配”，并已形成规模化的销售链条。在书画领域，大量主播顶着“书画家协会理事”“某某再传弟子”“非遗技艺第N代传承人”等头衔直播销售字画，并可以提供私人订制的服务。记者了解到，这类“大师”的润格，从19.8元到3888元不等，一幅“天道酬勤”的中堂书法只需33.9元就可以买到，同时“大师”还提供作品合影及授权证书，“确保”作品的真实性。而在艺术品直播销售中的“大师”则“绝活儿”更多，有的“大师”讲述自己和业界泰斗的学习经历，有的“大师”拿出已故大师赠送的印章、工具、题词，有“大师”愤世嫉俗，直指行业弊端，声称自己直播就是为了打破行业垄断，让宫廷艺术、非遗绝技、国礼作品走进百姓的生活。

众位“大师”在直播间的言之凿凿，也令不少消费者心生敬仰，产生强烈的消费冲动。然而，有业内人士向记者爆料，“在一些山寨协会和机构中，想当

‘大师’‘理事’甚至‘会长’‘院长’都十分容易，只需要缴纳千元至万元不等的‘会费’就可以获得‘大师’头衔以及‘协会理事’的身份，想要获得‘某大师再传弟子’的认证和授权，价格可能会高一些，因为还要征得已故大师家属的同意。获评‘大师’以后，怎么能多赚钱就要看个人的本事了。有的人将成本仅几十元的印刷品、工艺品或艺术日常生活习作，包装成‘名家本工’，原价几万元，现价只需1888元。有的人还会给出作品保真，假一罚万等话术诱导消费，甚至虚构出香港拍出1380万的成交记录夸大价值。有的人将批量生产的日用陶瓷、机械加工的玉雕作品盖上自己印章，就可以在直播间冠以‘大师作品’，进行高价售卖。此外，一些山寨机构还会成立‘工艺美术大师评审委员会’，并组织‘大师’评选，在收取高额费用后，授予‘大师’称号，而正规部门机构组织的大师评选从不收费。这些通过缴纳高额评选费及‘会费’的所谓‘大师’，甚至是导游、个体老板等跨界从业者。”

记者查询发现，这些协会很多都在2016年就被民政部列入离岸山寨社团名单。

## 套路精密 加大治理难度

网络上各类“大师”的营销套路，让很多消费者损失惨重且维权无门，抱怨声不断。北京王女士花4.6万元购买的“某泰斗再传弟子的书画套装”，经权威机构鉴定全为机器印刷伪品。王女士找卖家退货被拒，找平台申诉又需要第三方出具鉴定报告，结果光鉴定费就花了8000元，最后还是不了了之。广州消费者陈先生高价购入的“工艺美术大师陶瓷瓶”，收货后发现瓶身有明显拼接痕迹，实为流水线批量生产的普通工艺品，而“大师”在直播时却向网友保证，每一件作品都是纯手工“孤品”，随后陈先生在别的直播间看到了一模一样的陶瓷瓶，价格只有几百元。江西消费者刘女士本来只是想学习书画知识，结果被“大师”说有收藏天赋，还给她留了“内部福利名额”，一时冲动花3万元买了两

幅画，后来发现根本没人回收，想转手都卖不出去。

直播间艺术品与书画“大师”的真实水平和包装人设严重脱节，背后暗藏成熟的造假与运营产业链。据了解，一些销售艺术品的直播间，其直播套路已形成固定闭环且持续迭代，让治理难以跟上节奏。第一步以“免费领书画秘籍”“公益鉴定”引流，展示伪造的荣誉证书和展览照片营造权威感；第二步通过互动收集消费者信息，针对收藏焦虑精准共情，如声称“作品未来十块钱一平尺”“封笔后稀缺性翻倍”；第三步用“仅限前10名”“今晚涨价”制造紧迫感，安排“收藏家”连麦哄抢烘托氛围，甚至诱导线下转账逃避平台监管。

更棘手的是此类直播具有跨区域作案与身份隐蔽性。业内人士向记者透露，“这些‘大师’的运营团队多为跨区域配置，资质造假在A地、作品生产在B地，直播带货在C地，收款账户在D地，监管部门难以形成全链条追溯。部分主播还会频繁更换账号和昵称，用‘小号’引流、‘大号变现’的方式规避平台处罚，甚至借助海外服务器搭建私域社群，脱离公共监管视野。此外，一些山寨协会的隐蔽性极强，会常更换名称后缀，从‘中国某某协会’改名为‘国际某某联合会’，其注册地多在海外，查处时面临法律适用和管辖权的难题。”

多年从事高端艺术品经纪的李先生对记者说：“直播间‘大师’夹带低端工艺品的现象，其难治理的核心症结之一在于鉴定与取证的双重门槛。艺术品和书画作品的真伪鉴定主观性极强，缺乏统一量化标准，比如陶瓷的‘手工痕迹’、书画的‘笔墨韵味’，不同专家可能给出不同结论，这给消费者维权和监管执法带来极大难度。而且，多数权威鉴定机构收费高昂，流程繁琐，普通消费者难以承担，而民间鉴定报告又不被平台和司法机关认可。同时，直播内容的瞬时性也加剧了取证难度，主播虚假宣传的话术多为口头表述，很少留下文字记录，消费者截图的弹幕和视频片

段，容易被卖家以‘断章取义’反驳，且部分平台未强制留存完整直播录像，导致关键证据灭失。”

## 多方协同 聚焦治理痛点

目前，针对直播间“大师”泛滥的乱象，平台、监管部门及行业正在构建多维度治理体系，重点破解鉴定难、取证难、跨区域监管难等核心痛点。

在平台层面，抖音等已建立严格管控机制，2024年至今清退“假大师”商家超500个，达人超1000个，并提高字画类商家入驻保证金，要求商家作品需提供官方认证及本人授权，同时升级技术手段，强制留存90天完整直播录像供监管和维权调取；配合警方打击相关案件10起，涉及商家406家。同时，监管部门强化跨区域、跨部门协同，开展“清朗·从严整治‘自媒体’乱象”专项行动，重点打击假冒仿冒、违规谋利行为，联合民政部建立山寨协会“黑名单”共享机制，对非法评选机构实行跨区域联合取缔，涉嫌刑事犯罪的移交司法机关严打。

采访中，不少消费者也表达了自己的心声。“希望平台能把大师的资质证明、作品鉴定报告都挂在直播间显眼位置，别让我们再靠猜来判断真假”“维权时举证太难了，希望平台能留存直播录像，帮我们固定虚假宣传的证据”，消费者的诉求直指治理痛点。

“治理难点在于行业标准缺失、监管链条断裂和违法成本过低。”对此，有业内人士表示，遏制直播间“大师”泛滥的情形，相关部门应加快制定直播艺术品管理规范，明确资质认证、作品溯源、售后保障的统一标准。同时，建立“监管部门+平台+权威鉴定机构”联动机制，对涉嫌违规的直播间实行“一键冻结”，降低消费者维权成本。此外，还可以通过社区讲座、短视频科普等方式加强消费者教育，推广“查协会资质、核大师授权、辨作品细节”的防骗技巧，从需求端压缩乱象生存空间。唯有形成监管、平台、行业、消费者的共治合力，才能遏制乱象，守护工美与书画行业的公信力，切实保障消费者权益。

□ 本报记者 贾淘文

# 国标构建珠宝玉石行业诚信“数字基石”

GB/T 28748-2012 实现溯源信息“全链条可查”

金创意有限公司、深圳市宝怡珠宝首饰有限公司、深圳市千禧之星实业发展有限公司、深圳市甘露珠宝首饰有限公司、深圳市星光达珠宝首饰实业有限公司。

珠宝玉石的原料产地是否“正宗”是长期困扰消费者的一个难题，而国标中“溯源信息元数据”模块则直接给出了解决方案。该标准明确规定元数据需涵盖原料产地、开采时间、加工企业、流通环节等核心要素，为珠宝构建“从矿山到柜台”的全生命周期档案。

目前，市场实践已初见成效。在绿松石交易市场，区块链技术与国标

元数据的结合让产地造假无处遁形。不少商家会按国标要求采集原石产地经纬度、矿口编号等数据，上链后信息不可篡改，消费者扫码就能追溯全程。数据显示，采用该模式的商家，融资成功率提升40%，假货投诉量下降90%。在高端市场，经标准化溯源认证的哥伦比亚祖母绿，在国际拍卖中溢价率达28%—35%，印证了溯源元数据的商业价值。

国标“质量信息元数据”要求标注检测机构资质、质量等级、瑕疵描述等关键信息，而AI技术正让这些数据更精准、易读。

传统鉴定中，小颗粒宝石(<0.5ct)检测准确率仅68%，如今通过多模态AI鉴定平台，结合光谱、荧光特性等元数据建模，准确率已提升至92%。在不少珠宝销售场景中，商家会将国标要求的4C参数(重量、颜色、净度、切工)等元数据与智能芯片绑定，通过AI系统实时校验。

消费者只需在门店终端扫描，就能看到权威检测机构出具的数字化报告，连钻石内部包裹体位置都清晰标注。这种“数据可视化”模式，普遍带动商家市占率提升15%左右，客单价增长18%。

国家珠宝玉石质量监督检验中心专家指出：“国标为品质数据设定了‘底线’，AI则让数据‘活’起来，双重保障消费者知情权。”

随着直播带货等线上销售渠道兴起，“货不对板”成为珠宝玉石首饰消费中的投诉焦点，有报告指出，线上珠宝退货率是实体店的4倍多。而国标“交易信息元数据”要求的材质成分、重量单位、售后服务等规范，正成为破解这一痛点的关键。

线上珠宝销售中，部分商家会整合国标元数据与客户管理系统，实现线上线下信息同步。消费者在直播间看到的“18K金镶嵌蓝宝石吊坠”，其金含量91.6%、宝石重量0.3ct等数据均严

格遵循国标标注，且支持收货后通过官方平台核验检测报告编号。采用该模式后，商家线上复购率普遍提升35%以上，退货率下降22%。业内正在探索的AR鉴定工具更值得期待，借助手机光谱传感器，消费者可现场比对实物与国标元数据的光谱特征，预计2025年该技术普及率将突破60%。

“GB/T 28748-2012的核心价值，在于为珠宝行业建立了统一的‘信息语言’。”业内人士指出，该标准实施后，不仅降低了企业数据互通成本，更通过强制规范材质、重量等基础元数据，从源头遏制了“以次充好”。随着区块链、AI等技术与国标深度融合，“一粒一ID”的数字孪生生态正在形成，消费者将获得更全面的信息保障。未来，标准化元数据将逐渐从“企业选择”变为“行业刚需”，持续护航珠宝消费升级。

格遵循国标标注，且支持收货后通过官方平台核验检测报告编号。采用该模式后，商家线上复购率普遍提升35%以上，退货率下降22%。业内正在探索的AR鉴定工具更值得期待，借助手机光谱传感器，消费者可现场比对实物与国标元数据的光谱特征，预计2025年该技术普及率将突破60%。

“GB/T 28748-2012的核心价值，在于为珠宝行业建立了统一的‘信息语言’。”业内人士指出，该标准实施后，不仅降低了企业数据互通成本，更通过强制规范材质、重量等基础元数据，从源头遏制了“以次充好”。随着区块链、AI等技术与国标深度融合，“一粒一ID”的数字孪生生态正在形成，消费者将获得更全面的信息