编辑 汤艺甜 美编 白杨 责校 池红云 电话:64101897 lyzx0405@126.com

单次航班17例阳性 国际航线首触熔断

6月14日,民航局发布消息,鉴于6月11日南航CZ392孟加拉达卡至广州航班发现17位旅客新冠病毒核酸检测呈阳性,根据6月4日发布的《民航局关于调整国际客运航班的通知》(以下简称《通知》)有关规定,已触发航班熔断条件,民航局决定对该航班采取熔断措施,自6月22日起,暂停该航班该航线运行4周。这是《通知》执行10天来,开出的第一份"熔断指令"。在业内看来,此时按照规定开出"熔断指令",向外界释放了明确的信号,即我国对于输入病例的防控始终高度重视,有序、分步骤地恢复国际航线对于疫情防控是十分必要的。

5个

熔断措施指航空公司同一航线航班,入境后核酸检测结果为阳性的旅客人数达到5个的,暂停该公司该航线运行1周;达到10个的,暂停该公司该航线运行4周。

根据《通知》,民航局、外交部、国家卫健委、海关总署、移民局等共同建立专班机制,以入境航班落地后旅客核酸检测结果为依据,对航班实施熔断和奖励措施。

其中,奖励措施是指航空公司同一航线航班,入境后核酸检测结果为阳性的旅客人数连续3周为零的,可在航线经营许可规定的航班量范围内每周增加1班,最多达到每周2班。而熔断措施则指航空公司同一航线航班,入境后核酸检测结果为阳性的旅客人数达到5个的,暂停该公司该航线运行1周;达到10个的,暂停该公司该航线运行4周。

与此同时,熔断的航班量不得调整用于其他航线。熔断期结束后,航空公司方可恢复每周1班航班计划。

"包括熔断措施在内,民航局的这一系列政策是我国政府响应国外航司恢复往返中国客运航班的合理诉求,基于我国目前的疫情防疫常态化和复工复产政策下民航领域的精准政策。新政策对任何国家,不只对美方航司。能否复航、复航几班看航司对旅客潜在疫情风险的控制情况。"资深民航专家綦琦表示,控制得好,对我国没有外来病例输入,就能复航,就能有经济回报。不能控制,就停航。在全球疫情走向尚未明朗的情况下,疫情防控是高于航司经济利益诉求的。

而对于本次第一份"熔断指令",民航观察员王疆民进一步分析称:"在当前国际疫情防控形势不断变化,尤其是国内又出现新的确诊病例的情况下,熔断措施对于防范输入病例是非常有效的举措,向外界释放出我国仍然严控疫情的信号,也说明我国有序、分步骤地恢复国际航线对于疫情防控是十分必要的。"

据悉,为避免"被熔断",目前已有多家航空公司宣布要求乘客登机前进行核酸检测。四川航空要求自6月12日起,所有搭乘川航开罗至成都航班的旅客,在航班起飞前72小时内,持有效机票前往埃及官方指定地点进行核酸检测。

柬埔寨JC航空宣布,自6月11日起,凡乘坐JC航空班机的旅客,均须在办理值机手续时,出示由始发地所在国家认可的专业检测机构于乘机前72小时内签发的核酸检测报告。

此外,伊朗马汉航空预计自6月17日起(有待卫生防疫等部门审批)恢复德黑兰-广州航线,每周执行1班。回国旅客需持有效期7天以内的核酸检测报告和防疫健康码乘机。

此前,美联航表示,乘客在飞行前需完成自我评估健康检查,确认过去两周内没有出现新冠病毒感染症状。乘客只有在确认并审阅了核对表后,才能收到登机牌。

北京商报记者 肖玮 蒋梦惟

20元起刷单 直播带货"水分"不少

直播带货正如日中天,但热度也存在不少水分,刷单现象频频出现。北京商报记者调查发现,刷粉丝量、刷播放量、刷订单的小广告在网络各个渠道比比皆是,20元起步便可获得至少2万次的播放量,甚至还可定制要求。据部分提供刷单服务的卖家透露,单月交易量就可达到数百甚至上千件。

数据来源:艾媒咨询《2020H1中国直播电商行业主播职业发展现状及趋势研究报告》

每月交易量上千

如今,刷单似乎已成为直播带货的常规操作。北京商报记者以"直播""播放量""粉丝""订单"等关键词在网络上进行搜索,出现了不少声称可提供刷单服务的介绍信息,几十块钱的价格便可获得数万次的播放量以及数百个点赞量。

据某卖家发布的交易信息显示,若交纳20元,便可获得2万次播放量,同时至少100个点赞量和不少于15个分享量;而若交纳金额为50元,则能在获得6万次播放量的基础上,同时得到不少于300个和50个点赞量及分享量;甚至还能获得5个真人点评。此后交纳金额越高,获得的播放量、点赞量以及真人点评量也更多。

卖家吴先生向北京商报记者透露,当日下单便可进行操作,如若对刷单的时间节点有要求,可事先进行沟通,同时真人点评的内容也可提前安排好:"你们想刷出什么效果,我就能帮你实现什么效果"。

不只是播放量、点赞量、点评量可以刷出来,直播带货中的销售量同样也可以刷:"我们不负责垫付下单时的货款,需要你们把用于下单的钱打过来,另外我们会收取一定服务费,具体收多少看你们预计刷多大数额的订单量。"负责刷销量的卖家李先生如是说。

各式各样的刷单交易,甚至与直播带货本身的热度不相上下。从部分卖家的单月交易量可以发现,实现数百件的不在少数。且李先生表示,现在直播带货越来越火,交易量也出现增长的趋势,圈子里单月达成上千次交易的也不是个例。

软件系统+人工操作

北京商报记者了解到,现阶段刷单者主要通过系统软件和人工两种方式进行操作。

据吴先生透露,目前网络上有多种软件可实现同步批量操控多部手机,从而在快手、抖音等平台上进行刷单:"我用的软件系统可实现一台电脑同时控制上千部手机,一键批量进行观看直播以及进行点赞、转发、关注等操作。此外通过在系统上进行设置,也能让操控的手机对直播内容评论。以上这些完全是模式化的操作,只需要事先设置好,后期便可按照需求操作,不需要耗费更多精力。"

然而,软件系统的一键式操作也容易被直播平台发现造假行为,此时人工操作的方式便浮出水面。且现阶段网络上已出现部分专门为刷单而设置的聊天群,大量人工操作者在该群内接单、刷单。

黄女士便是人工操作中的一员:"在进入该群时,首先要交纳一定费用作为入群费,价格一般在100-300元不等,根据交纳金额的不同,可接受的任务也不同,但只要进入该群,便可以每天收到多个刷单信息。一般情况下,需要人工操作的多为真实评论量和产品销售量,刷单越多,收入越高,我曾经实现过一个月靠刷单挣了2000多元"。

近万亿市场规模

刷单行为之所以频频出现,首先与商家为了营造声势有关。除此之外,按照行业惯例,直播间销量的高低会与MCN机构能获得多少收益和提成挂钩,因此部分主播及MCN机构也会主动刷单来保证自己的收益。

"直播带货并非次次都能达到预期效果,为了服务费不被抽走,同时获得提成,主播及MCN机构便会自己操作下单补足销量,此后再通过退货等方式收回投入的金额,且一般直播带货的商家允许出现一定比例的退货率,因此这样操作既完成了目标任务,又获得了提成。"某MCN机构相关负责人周先生如是说。

而在刷单的背后,是直播带货广阔的市场规模。艾媒咨询此前曾对外发布数据显示,2019年我国直播电商行业的总规模就已达到4338亿元,而在2020年,不仅我国在线直播的用户规模将达5.24亿人,作为当下最为火热的新兴商业模式之一,直播电商的规模也将进一步增加,使得行业总规模有望突破9000亿元,达到近万亿元。

较大的市场红利吸引各方相继入局,而为了能吃到更大的蛋糕,难免有人找寻捷径。就在本月初,快手网红"小伊伊"曾进行直播带货,并对外官宣成交额过亿元,然而没过多久,便有多名微博大V举报称,从第三方双平台实时监测数据显示:"小伊伊"的销售额分别为826.6万元和855.43万元。

刷单的弊端不言而喻。消费者会因虚假数字而受到欺骗,购买到名不副实或本身并不需要的产品,若经常受到误导,反而会对直播带货产生反感,不再产生消费欲望,有可能会直接切断整个市场的发展空间。

此外,还会有品牌方在恶意刷单中承受损失。4天前,杭州子屹文化传媒有限公司(以下简称"子屹文化")便向杭州朴润文化传播有限公司(以下简称"朴润文化")发函,要求对方返还坑位服务费并赔偿一切损失。据子屹文化透露,该公司支付朴润文化直播坑位服务费20万元,同时朴润文化承诺完成50万元的销售额。但由于朴润文化恶意刷单,不仅未能完成销售要求,更导致品牌方店铺被淘宝平台认定为虚假交易,被处以降权及扣除12分的处罚,给品牌方及公司造成巨大经济损失。

投资分析师许杉认为,用刷单装饰出来的高额播放量和销售量,一方面证明着主播并未能调动起消费者的购买欲望,另一方面也会给商家和品牌方带来损害,付出的资源得不到真实的回报,导致对直播带货避而远之,长此以往,反而会令市场无法再向前发展。

北京商报沸点调查小组

西街观察 Xijie observation

姐姐破浪,谁乘风

陶凤

人声鼎沸。

在没有热搜的安静日子,一档一反常态的大龄女团选秀C位出道了。"乘风破浪的姐姐"说来就来,让"30+"的话题很快引爆舆论场。

跑男跑不动了、极限挑战失去了挑战,传统女团不香了,姐姐们在一夜之间,不仅展示了自己出色的业务能力,还制造了吃瓜群众各种最大的社交名场面。"晓明历险记""节目组求生记",网友在调侃中对又A又飒的姐姐们献上了自己的膝盖。

循着时间的足迹,女团选秀类综艺你来我往,出道即巅峰的恐怕只有姐姐们了。对另类女团的延伸和触碰,很快便收到了市场的积极反馈。从开播前几位就不负众望,浑身都是梗,自带热搜体质的她们很快让这档综艺未播先火。

在从固态过渡到流动、从集体转而诉诸个体价值的社会变革期,当人们回溯过去,会发现反叛、打破和创新,应该成为选秀节目本身的精神溯源。那些年,被爱与不爱的每一位偶像,来自不同阶层,拥有不同性格,恰恰因为差异而皆可。一旦这些源头流失,只剩下流量、资本和刻板,也意味着代表过去一个时代的选秀生态从内部瓦解了。

前几年网络上对娱乐产业中的女性价值有反复地思考和辩论,"傻白甜"的单一审美统治着电视剧,也深深限制着成熟女艺人们的发展道路,中年女演员甚至不惜公开讨饭碗。除此之外,资本大张旗鼓常常左右编剧影响演员选拔,一时间少女感在全社会的呼喊中不自觉地占了上风,真正的实力派生存空间变得逼仄。

在公众视野里的姐姐们,像是复杂的矛盾体。她们是一个美好生活的符号,拥有人们渴望的东西:成功、财富、名望、才华、品位……另外一面,一旦铐上年龄的枷锁,常常不由自主地被定义、被归类、被曲解,在名利与野心、婚姻与家庭、自我期许与社会愿景中摇摆震荡。

不是油光,是高光。张雨绮在采访中回怼记者对自己妆容的质疑,顺势给女演员打板毫不违和。伊能静希望节目组可以配合自己,而不是委屈自己配合节目组。锋利也好,从容也罢,在充满选择的消费时代,更多女性有了自我选择,市场对女性身份的认同和审美定义多了包容,很多人看到那些过着和自己不一样生活的人,同样也有意义,甚至更精彩。

规则、常理再次被打破。姐姐们身上充满了个体主义式的抒发,高扬着岁月沉淀的自我笃定,尝试告别已经流水线化的女团审美表达。庆幸的是,互联网的下沉,让不同的圈层有机会照面,褒扬个性与独立的时代精神越来越清晰。

"一切过往,皆为序章。"在华丽的开场白中,湖南卫视这样总结姐姐们乘风破浪的旅途。仔细想想,其实真正可怕的不是老去,而是以抛弃进取心和创造力为代价,选择自我停摆。

去成就,去赋予。乘风破浪吧,哪怕大雨滂沱,至少证明你有来过。