

■评论

直播间里，“农业达人”们为啥能演得这么欢



□评论员 王学钧

近日，央视记者调查发现，不少“助农”直播间套路满满，主播们纷纷化身“农业达人”，以虚假人设违规带货，利用农民信任割农民韭菜。这些“农业达人”演得很像，但假得离谱。镜头前，他们侃侃而

谈，自称是农业大学毕业、深耕农业十年甚至几十年、免费提供农业指导的“助农专家”。镜头后，他们鬼鬼祟祟，是没有任何农业教育背景、对农业知识一窍不通、专靠忽悠农民带货圈钱的“坑农专家”。正如他们之中有人所“坦白”的：“一切都是假的，都是表演。”“是否了解农业知识不重要，带货挣钱才是唯一目的。”

他们为啥能演得这么欢？跟以下几点不无关系。

一者，短视频平台对账号资质审核不严，对直播内容监管不力，让一些主播有了可乘之机。

在现有技术条件下，查清账号注册信息是否真实、主播是否拥有相应资质、直播内容是否合法合规，并不是一件多难的事。如果平台方把关到位，对相关证书严加审核，这些没有任何农业教育背景的主播恐怕很难假扮“农业达人”开“助农”账号。

就算他们侥幸得逞，也容易在直播环节“露馅”。“农业达人”说的话和带的货都那么不靠谱，肯定会有人向平台方投诉举报，平台方只需按图索骥，很快就能查明真相，并依法依规对他们予以惩戒，让他们再也不能像以

前那样演下去。

二者，假农业达人往往“并不是一个人在战斗”。在他们背后，有着“祥禾农业”这样的农业电商团队。这类以销售农资为目的的电商团队有一套工业化、剧本化、规模化的运作模式，从孵化千人“专家矩阵”，到批量炮制“助农大学生”人设，再到统一文案与表演风格，形成了一条完整的黑灰产业链。在这条黑灰产业链的“加持”下，“农业达人”们“底气”足“业务”熟，假得理直气壮，演得活灵活现。

三者，相关部门监管不到位。

直播间里，“农业达人”们虽姿态各异，但有一点是相同的——他们其实都是在做农资销售。他们有没有必要的资质，有没有做虚假宣传，卖的货有没有问题，平台该问该管，监管部门更该问更该管。

从相关报道来看，在这方面，相关部门的监管显然未能及时跟进。否则，直播间里也不会源源不断地冒出来这么多假农业达人。

看到了这几点，恐怕也就知道接下来该怎么“叫停”直播间里“农业达人”们的“助农”表演了。

虚假人设、违规带货 假农技专家“割韭菜”正上演

“种地小妙招”都是胡诌
假专家黑手瞄准农民钱兜

记者以“农业”作为关键词在各大短视频平台进行搜索，随即弹出不少所谓农业主播、助农专家的短视频。这些网络主播看起来非常专业，正热心地为农民解决各类农业种植遇到的问题。进入这些主播账号的主页，几乎每个人的简介中都写着“农业大学、从事农业行业十年甚至几十年，免费提供农业指导，助力三农”的内容。

除了这些实践型的农业主播，还有身着白大褂、坐在研究院的专家型农业主播，在短视频平台上为大家讲解农业知识。一个账号名为“史老师说农业”的专家主播，拥有12.9万粉丝，每个视频中，史老师都身穿印有“农业研究所”字样的白大褂，站在农药架子前，戴着眼镜，针对一个个农业知识侃侃而谈。这名史老师在讲解了农业知识后，都会推荐各种农资产品。他推荐的产品还有不少“农业达人”一起推荐。可这些所谓的“网红农资”却遭到了农民朋友的吐槽，称根本没有宣传中那样好用。

在这些农业专家达人的短视频作品中，不仅有虚假宣传违规销售肥料、农药的内容，还有很多是分享农技“小妙招”的。食盐、白醋、味精、啤酒……这些常见的调料和饮品经过达人专家的简单配比，就成了能除草、杀虫、增产的小妙招。但记者仔细翻看了一些关于“小妙招”的视频，却发现了一个奇怪的现象：尽管这些“专家达人”的身份不同，分享的“小妙招”配方也不同，但视频的整体文案和拍摄风格高度雷同。

他们都会用大段篇幅渲染“不用就亏了”“农资店绝不会告诉你”之类的话术，最后，专家达人会直接推翻之前分享的“小妙招”，用一个更为真诚负责的语态，转而推荐自己的农资产品进行销售。

“农资专家”摇身一变
竟成学员上万的播音导师

央视《财经调查》记者近日接到不少农民朋友的反映，他们在网上遇到了一批假冒的农技专家。这些假专家不仅靠着捏造的“农业专家”“农大毕业生”等人设招摇撞骗，还编造虚假的农技“小妙招”误导农民，更借此兜售效果远逊于宣传的农资产品，让不少农民花了冤枉钱却没解决种植难题，坑农害农的骗局正悄然上演。



记者在各大短视频平台陆续搜索到上百个“农业专家达人”的账号，发现他们虽然身份五花八门，但是其中相当一部分账号的头像和名称上都标注着“祥禾农业”四个字，十分醒目。

这些专家达人橱窗中推荐的产品，大多挂在一家名为“祥禾农资总店”的店铺中。根据“祥禾农资总店”登记的地址，记者来到河南省濮阳市范县教场村。刚到村口，记者就看到临街的一家店铺门口，条幅上面赫然印着“农多乐农资销售店”几个大字。当记者走近，却发现这家农资店大门紧锁，透过窗户往里看，屋内布满灰尘，杂物随意堆放，丝毫没有一家农资店的样子。旁边超市老板告诉记者这里就没人来过，只是挂了个牌。

记者调查发现，同样以“祥禾农业”为头像标识，并且虚假宣传销售“科沃华 花生膨大粒粒饱”的抖音账号“史老师说农业”，出镜者竟然和另一个名为“河南维欧主持培训”的账号出镜者是同一个人。

在这个账号里，“说农业的史老师”摇身一变“帽子哥”，成

了一名专业主持培训老师，点进账号主页，可以看到简介明确写着“帽子哥25年主持口才教学经验，弟子700+，学员上万”。

记者来到位于河南省郑州市的河南维欧文化传媒有限公司，在这里记者见到了视频中的史老师。史老师表示，祥禾农业是以签约、孵化农业达人，从而达到销售农资为目的的农业电商团队，而自己就是祥禾农业团队的创始人之一。

据这位史老师介绍，通过团队的运营，每个账号的变现能力都很高。当记者询问农业研究所与祥禾农业的关系时，史老师表示，一切都是假的，全是表演。

史老师坦言，不仅仅“史老师说农业”这一个农业专家账号，祥禾农业的1000多个账号，实际出镜、运营的工作人员都没有任何农业教育背景，甚至大多数数人完全不懂农业知识。

造人设、博流量、狂带货
坑农骗局正在上演

史老师得意地告诉记者，最近两个月，祥禾农业还精心打造了一批助农大学生的新人设账

号，叫作“祥禾助农团”，视频反响很好。点进这群助农团的视频主页，记者发现粉丝数量少则几千，多则将近十万。简介处都统一打上了“农大学校毕业，助力三农，让种植户增收增产，专注农作物技术研学”四行字。

记者通过史老师的介绍，来到位于河南濮阳的一处民宅，这里就是祥禾农业的电商团队基地。在这里记者见到了祥禾农业电商团队的负责人王总，谈到祥禾农业旗下的专家达人，王总同样坦言，无论是研究院专家还是农大学生，这些身份都是虚假的。是否了解农业知识不重要，带货挣钱才是唯一目的。

假身份、真套路，原来这些活跃在镜头前的“农业专家达人”，是凭空捏造出来的，“假专家”大多从未涉足过农业，甚至对农业知识一窍不通，却能靠着量身打造的人设在屏幕前侃侃而谈。

祥禾农业电商团队负责人王总直白地向记者讲，哪天“农资”的钱不好赚了，用同样的套路卖别的货也一样能来钱，没准儿哪天自己的团队就更名为“祥禾袜子”了……

据央视

银发奶奶传授养生秘诀、氛围感女孩分享穿搭美学……社交媒体上，一些AI生成的视频关注度颇高，“细节满满”让很多网友信以为真。记者调查发现，不少社交账号利用AI技术造假，博眼球快速“吸粉”起号，进而变现。

记者调查发现，社交平台上有不少AI造假起号的教程，情感、养生、颜值等类别是“重灾区”，相关帖子常以“条条是爆款”“最适合普通人入局”“3天暴力起号”等为噱头。

以一则“养生赛道”起号教程为例，先向AI软件输入器官、食物等关键词，生成吸睛文案，批量产出拟人化素材、智能合成动态视频；再在片尾设置养生知识问答，引导互动并刺激转发，以提升账号互动权重。该教程声称：“按照此方法，单条视频制作最快仅需15分钟，单账号日均收益可达500+(元)。”

有专营平台起号的商家告诉记者，只需缴纳1680元，3到15天即可运营出一个万粉AI账号。当账号积累一定流量后，就可以通过电商带货、账号转卖等方式变现。

“后面的电商带货，从直播间搭建、选品策略、话术设计到违禁词规避等，我们有一套运营体系，学员照葫芦画瓢就行。”一名售卖AI账号起号教程的商家说。

一名博主透露，她借助AI软件生成的“氛围感美女”视频在多个平台“吸粉”过万，接到不少推广商单，月收入在1万元左右。

有商家称，手上有未标注AI生成的“美女”账号，粉丝量均在1万以上，且为“三无账号”（无实名、无账号违规、无作品违规），“现在平台风控很严，账号会升值”。

该商家说，这些账号销售十分火爆，买家经常催着加急起号，有个合作商“一周就要几十个万粉号”。在其提供的交易截图中，9个账号的成交价从700元至4000元不等，而百万粉丝的号要十几万元。

记者搜索发现，社交平台上有多数网友求购和出售账号。一名卖家称，2.5万粉丝的AI养生号售价6000元，11万粉丝的AI宠物号售价1.6万元……这些账号同样为“三无账号”。

据新华社