

# 江南布衣旗下童装再现“画风诡异”图 人们不禁要问：到底是哪里出了问题？

□ 本报记者 赵丽  
□ 本报实习生 陈力嘉

这两天，服装品牌江南布衣旗下童装再现“画风诡异”图而站在舆论风口浪尖。有网友爆料称，江南布衣一款童装上的图案画风令人感到阴森恐怖——图中一个孩子跌倒在，四肢扭曲，并配有翻译为“我很害怕，我希望他们停下来，我不想这样落地，不!!!”的英文文案。

对此，市场监管部门迅速行动。5月31日，浙江省杭州市市场监管局通报称，市区两级市场监管部门对江南布衣服饰有限公司有关问题童装图案进行现场检查，现已责令该公司对相关童装509件做下架处理。

与此同时，江南布衣因使用不正确的中国地图，于今年5月9日被杭州市市场监管部门罚款80万元一事也被曝出。这已经不是江南布衣第一次因“诡异”的童装图案而引发争议。去年9月，就有网友反映江南布衣童装印有疑似宗教、邪典、种族歧视之类的图案，部分衣服上印有“Welcome to hell(欢迎来到地狱)”和“Let me touch you(让我抚摸你)”等标语。江南布衣将产品下架，并发表公开道歉信，称将成立专项小组启动自查品牌，通过全面回顾服装设计 & 审批流程，建立更严格的内部审核机制，完善消费者体验。

然而，时隔不到一年江南布衣童装再现“画风诡异”图，人们不禁要问：到底是哪里出了问题？

“很多环节都能阻止问题产品入市，只能说江南布衣自身审查不严。”曾长期供职于知名服装杂志、目前经营一时装类App的吴女士直言不讳地对《法治日报》记者说。

对于儿童服装上的插画采用流程，具有十年插画从业经验的插画师“点点”介绍说，插画既有服装品牌找插画师约稿，交代需求，也有服装品牌看到插画师的作品后联系采用，但不论是哪种合作方式，儿童服饰上插画图案出现问题的主要责任都在品牌方，因为选择权、审核权、最终定稿权都在品牌方手里。

对于此次江南布衣再次出现童装涉不恰当图案问题，网上也有声音称：只是“审美不同”，该图案来自知名童话《小尼莫梦乡历险记》。尽管这部儿童漫画在国内知名度不高，但在美国家喻户晓。

但专业设计师明月(化名)将《小尼莫梦乡历险记》和江南布衣童装上的图案进行对比后认为，江南布衣把原图通过改变色彩、排版移花接木、重复拼贴，烘托出一种恐怖气氛，“比如那句英文文案用偏冷的橘黄色凸显出来，这种颜色一般用于警示色”。

此外，有服装设计师告诉记者，在任何设计领域，针对儿童和成年人的设计都应该进行明确区分，不能把成年人的主观意识强加在针对儿童的设计之上。在童装界，“什么该做什么不该做”的观念已深入人心，比如不许出现恐怖恶毒图案、不许用尖锐锋利金属件等。



多位受访的设计行业人士一致认为，在涉及未成年人身心健康方面，早已不再是企业所谓的“审美”“风格”范畴，而是法律的红线、道德的底线不容践踏。

对于为何一再出现儿童服饰不恰当图案问题，业内人士认为，除企业原因外，与相关标准对这方面的限制不够、规定不清晰有一定关系。

2018年，我国首部专门针对儿童服装安全的强制性国家标准《婴幼儿及儿童纺织产品安全技术规范》正式实施。“例如禁止绳带过长、纽扣不能掉、烫钻必须牢固等，违反这些规定的惩罚力度是很强的。”明月说，但规定主要聚焦于“安全技术”，对设计图案方面并未过多着墨。

据公开报道，从多个省市监管部门公布的《2021年童装产品质量监督抽查结果通报》看，监管范围也主要聚焦于材料、物理配件等方面，少有对设计图案进行专门检验。

“风格方面，国家标准只有对宗教元素和恐怖恶毒元素的限制，而对于性暗示、不良价值导向等没有严格明确的定义。”明月认为，后者也应该纳入监管范围。

在中国政法大学传播法研究中心副主任朱巍看来，儿童服装品牌在设计和表达上要比成人服装多一些审核要素，因为孩子尚处于需要教育和引导的阶段，不恰当图案很可能起到不良导向作用。在儿童服装上使用不恰当图案，违反了未成年人保护法和广告法的有关规定，也有违民法典关于公序良俗的原则，但从实践来看，依此处罚存在处罚力度不够的问题。

北京市京都律师事务所合伙人常莎律师告诉记者，根据未成年人保护法规定，市场监督管理部门应加强对童装上图案方面的审查，对于明显含有淫秽、色情、暴力、迷信、引诱自杀、恐怖主义等危害未成年人身心健康内容图案的，责令相关企业改正。如对相关产品进行广告宣传的，还可能涉嫌违反广告法，市场监督管理部门应责令停止发布广告，并根据情节进行罚款处罚。

“市场监督管理部门抽查市场上的童装产品时，除产品质量外，还应对童装设计进行审查，避免出现危害未成年人身心健康的内容。对问题企业，可建立相应处罚制度，情节严重的，可设立黑名单制度并向社会公

示。”常莎建议。

朱巍认为，我国应对有关服装设计、宣传语、图标设计等方面加强立法，加大对恶搞英烈、违背公序良俗和传统价值观以及涉及肤色等行为处罚力度，明晰法律底线。

对于童装出现“画风诡异”图问题，中国政法大学民商经济法学院副教授吴景明认为，相关行业协会应积极发声。吴景明说，虽然行业协会对企业的约束力有限，但也要发挥应有的监督管理作用；对涉事企业，行业协会应依法配合调查，肃清根源，作出警告、责令整改。

“若行政机关认为企业经营存在严重问题，违反相关法律法规的，可以对企业进行行政处罚，包括罚款、暂扣营业执照或者责令停业整顿等。”吴景明说，此外，还可以建立完善行业准入制度，对涉事企业的直接责任人、设计师等进行管理和约束。

“对有关设计部门也要加大处罚力度，对从业者设立相应的行业准入制度和失信黑名单制度，规范和提升从业人员素养。”中国人民大学法学院教授刘俊海说。

漫画/高岳

# “你们办案的效率真高！”

## 浉池法院探索繁简分流之路

□ 本报记者 赵红旗  
□ 本报通讯员 代文官

“你们办案的效率真高！高某接到你们的电话后，马上就欠我的钱给转过来了，我申请撤诉。”前不久，因5万元的货款纠纷，省某通过互联网将高某诉至河南省三门峡市浉池县人民法院，立案庭办理立案手续不到半个小时，承办法官就接到了省某的电话。

一起新立的案件，为何这么快就接到原告要求撤诉的电话？浉池县人民法院院长李赞谋解释称：“这得益于对民事案件的繁简分流探索。”

《法治日报》记者近日采访了解到，2022年至今，浉池县人民法院一审结案1005件，适用简易程序879件，简易程序适用率达87.46%，平均审理天数32.33天，较同期下降11.87天，调解成功率10.84%。各类案件服判息诉率90.26%。

目前，浉池县人民法院共配置了7个简案团队和11个繁案团队，立案庭分案时，按照电脑设置程序将案件区分为繁案或者简案，繁简案件比率达1:9。对于争议不大、事实清楚、证据充分的金融借款合同、机动车道路交通事故责任、城关镇辖区5万元以下的民间借贷、买卖合同、物业服务合同案件，再审查民事简案以及诉前保全、鉴定、再审查建议等，全部分流至速裁团队办理，其余案件进入繁案团队。

“这起民间借贷纠纷经人民调解委员会主持达成调解协议后，双方当事人于3月30日向法院申请司法确认，经本院审查后于3月31日依法作出民事裁定，确认了该调解协议有效。”李赞谋说，从诉前调解到司法确认的有效衔接，得益于高效便捷的非诉解纷方式。

浉池县人民法院主动融入地方党委政法委建立的基层社会治理大格局，充分发挥职能作用，依托人民法院调解平台，在线对接基层解纷力量，将全县200余名人民调解员及行业专业性调解员纳入特邀调解名册，并将两名常驻法院特邀调解员编入速裁团队，强化诉前委派调解和司法确认衔接机制，保障当事人合法权益的快速实现。

“筛”即“及时筛选，因案施策”。案件受理后，由法官助理根据起诉材料并结合证据对案件进行快速识别。对于案件争议不大、能够调解的案件，发挥线上调解优势，由各村或司法所调解员通过人民调解平台线上化解，提升矛盾纠纷源头化解效能。

“网”即“云上庭审，线上服务”。推动“非接触式”诉讼服务，对于不便参加线下庭审案件，通过网络开庭的形式审理案件，既方便了当事人，还提升了案件审结效率。

“调”即“调解优先，调判结合”。为实质性化解矛盾纠纷，切实做到案结事了人和，

始终将调解原则贯彻办案始终，根据案件的不同特点，因案施策，实现能调尽调，应调尽调，极大促进了社会和谐稳定。

“类”即“类案检索，类案同判”。一方面通过类案检索制度，统一简单案件裁判尺度，减轻了法官的办案负担，另一方面借助专业法官会议，搭建沟通交流平台，发挥集体智慧，拓宽案件审理思路，统一司法裁判尺度，以提升司法公信力。

“你们当事人不用住法院跑，可选择在线上诉讼。”今年1月，一件标的额仅1万元且原告在郑州的小额诉讼案件引起了承办法官的注意，承办法官通过电话联系到原告，告知其从立案、开庭到送达、申请执行等程序均可在线上完成，可以节约时间和费用，实现“一次也不跑”。

浉池县人民法院从制度层面进一步细化在线诉讼流程规范，拓展在线诉讼探索空间，将在线庭审向前扩展到在线调解、电子送达，向后扩展到在线移送上诉案件，在线调解归档卷宗。

2022年以来，浉池县人民法院网上立案1472件，在线调解110件，在线开庭135件，电子送达15383次，在线移送上诉案件68件，在线调解归档卷宗158件，服务群众诉讼和服务法官办案的能力得到显著提升。

与此同时，浉池县人民法院依托信息化办案系统，对独任制案件和简易程序案件，实现全流程节点监控和态势监督，并纳入日常案件评查范围，并通过建立例行性专业法官会

议，加强独任法官与法官会议、审判委员会衔接机制，充分发挥法官会议统一审判思路、解决意见分歧的作用。

“适用普通程序审理的案件大都案情比较复杂，过去，上诉率高，如今，服判息诉率不断提升。”浉池县人民法院繁案团队法官张跃功说，本着繁案精审的原则，繁案团队对于案情复杂的案件，在庭前组织双方当事人进行证据交换，归纳案件审理争议的焦点，引导当事人围绕争议焦点进行进一步的举证、质证，增强其对案件胜诉的预判力，从而为调解、撤诉奠定基础。

张跃功举例说，对建设工程施工合同纠纷、医疗责任事故纠纷等案情比较复杂、需要进行司法鉴定的案件，在庭前组织原被告双方对鉴定需要的证据进行质证，然后委托鉴定机构进行鉴定，鉴定结论出来之后再行开庭质证，并围绕争议焦点开展法庭辩论，在查清案件事实的基础上，依据当事人提交的有效证据认定案件事实，准确适用法律，作出公正的判决。

“我们通过加强独任制案件的判前类案检索和判后案件评查工作，强化质量监控，并将小额程序适用率纳入审判业绩考核范围，每月通报分析适用情况，推进立审衔接，立案阶段加大释法说理和程序告知力度，引导原告应用并用并准确录入，审判阶段重点开展对被告的释明工作，大幅提高合意选择适用率。服判息诉率大幅度得到提高。”李赞谋说。

□ 本报记者 韩丹东  
□ 本报实习生 关楚瑜

今年5月初，广东东莞的林佳(化名)在短视频平台看到某机构投放的一段“58元开无货源网店”的广告，由于原本就有开网店的打算，所以她点击了视频下方的链接，添加该机构招生老师的社交账号进行了咨询。

该机构招生老师告诉林佳：“只要花388元，我们就可以教你开无货源网店，帮你对接货源，并且没有二次收费。”交费后，对方指导林佳在某电商平台上成功注册了网店，但在找该机构要货源时，对方却表示“要花1000元购买货源软件，不然就需要自己去货源”。

《法治日报》记者近日采访发现，类似宣称“零基础、无货源、不懂得运营也能开网店、包开店、包货源、包运营”的广告，在网页中、短视频平台等大量存在。这种所谓的“无货源电商创业项目”到底如何，真的可以轻松挣到钱吗？对此，记者展开了深入调查。

## 原先承诺提供货源 付费之后并未兑现

北京市民王鹏(化名)是一名旅游从业者，由于近几年来旅游业不太景气，所以收入明显下降，他就打算找一个副业来增加收入。

2022年4月，王鹏在短视频平台上看见了成都盛迈坤网络科技有限公司投放的无货源电商广告，宣传称没有货源也能做电商。因觉得这种模式非常适合自己，王鹏点击广告视频下方的链接，添加了该机构培训老师的社交账号进行咨询。

起初王鹏并没有急着报名，但后来培训老师每天都会给他分享一些非常诱人的信息，诸如“学员报名三天后，日流水两千多”。于是，王鹏花500元报了名，其中400元是使用无货源系统的费用，100元是培训费用。

然而报名后，王鹏发现并没有广告宣传的那么好。

“店铺注册和认证都是我自已操作的，非常简单不需要他们培训。他们所做的培训就是参考电商平台的免费课程，这些课程网上都有现成的，他们只是把这些链接分享过来让我看，这些培训课程对我来说没有什么用。”王鹏说。

记者进入王鹏的网店看到，该店开了一个多星期，目前只有一人关注，主要是销售一些日用百货，如垃圾桶、家居收纳等。

“别说订单了，连一个访客都没有。”而王鹏最关心的“提供货源”服务也没有享受到，因为机构表示必须先要达到一定的销量。

“如果没有实际的货源，我就不能做活动推广和宣传，哪怕我知道怎么运营，也没有办法落实，店铺也无法盈利。”王鹏无奈地说。

王鹏说，他现在根本就没有享受到机构在合同中提到“提供无货源系统，可以一键上架、选货和发货”等服务，目前正在联系机构维权，但是对方表示王鹏已经听了课程，享受了相关服务，最多只能退200元。

“我交了500元算是比较少的了，我知道还有一些人被骗了不止几百元，上万元的都有。”王鹏说。

## 号称包开店包货源 被指涉嫌虚假宣传

“想要轻松挣钱吗？你相信开网店一个月就能让你的收入发生质的改变吗？零基础开网店，成本低，风险小，从开店到推广一站式服务，让你在家就能开好网店，你只需要每天花一两个小时处理订单，卖出的产品厂家直接发货，不用囤货，不用担心物流，用别人的货源自己的钱，自己创业当老板。”

这是记者在某短视频平台看见的一条无货源电商的推广广告，该视频广告上还写着“新机遇，无货源网店项目。包开店、包货源、包运营”。

为了一探究竟，记者点击了视频下方的链接，添加了自中职业培训的开店顾问张老师的社交账号。

一上来，张老师就热情地向记者介绍了他们机构“无货源淘宝店创业项目”，所谓的无货源模式就是一键代发，有专门的货源软件，里面有商品的图片和介绍详情页等，没有货源的网店店主可以将货源软件里的商品直接粘贴在自己的店铺上。机构也可以帮学员采集上货，等买家支付成功后，再将买家的收货地址和电话提供给货源系统的卖家，由卖家发货，店主作为中间商挣差价。

其间，店主是接触不到任何商品的，哪怕真的能顺利上货，发货，商品的质量如何也无从得知。

当记者询问是否可以提供货源时，张老师称，“我们可以为你推荐厂商货源，涵盖了男装、女装、鞋袜、包包、小商品、玩具、家具用品等多品类优质厂家货源”，这些货源都提前做好产品图片、详情介绍，店主可以直接选择喜欢的产品免费上传，而且这些产品都支持“厂家一键发货”。

张老师介绍，根据学员的不同情况，该机构有3款开店优惠套餐，分别为青铜套餐498元、白银套餐798元和黄金套餐998元。其中，青铜套餐的服务是提供开店基础教学，店铺的全面建设优化，可以把店铺正常搭建起来营业。不过，青铜套餐是不包货源的，只有价格更高的白银和黄金套餐才增加了提供货源的服务。

记者调查发现，注册网店并不需要费用，在网上也有现成的教程，只需要年满18岁便可以去电商平台免费注册一个网店。

为了让记者报名，张老师告诉记者，只要严格按照老师指导的方案去执行，当天就能出单。他们扶持的店铺，每天都有几百元的收益，如果长期用心经营，每天大概1000元左右的营业额，利润在20%至30%之间。随后，张老师给记者发了一些与其他学员的聊天截图，主要是报名学员的网店流水。

当记者表示利润如此可观，张老师自己是否开店时，他称自己是做教学的，从业人员不能开店。

随后，记者在黑猫投诉平台输入“自中教育”检索发现，有多位消费者投诉其涉嫌虚假宣传。其中一位消费者称，其在开店顾问的诱导下购买了998元的黄金套餐，结果只是简单走了开店流程，中途并没有什么专业的指导，承诺的服务都没有达成。新开的店铺流量也没有其宣传得那么好，于是自中教育的老师又开始推荐他购买3888元至13888元的投资方案，表示这样店铺才能进入正轨。

## 投资应当保持理性 勿轻信所谓高回报

对于无货源电商模式，中国人民大学法学院教授叶林说，在互联网和科技快速发展的今天，如果只是支付了报名费，学会了如何开设一家无货源电商，用户仅开一个店铺是不可能经营获利的，这可能只是培训机构赚钱的工具。

记者调查发现，某些无货源电商的广告打着“58元包货源、包开店、包运营”的旗号进行推广，但是不少网友咨询后发现竟然要交388元教学费，后续的货源软件和学习运营知识还要交钱。当拒绝二次交费之后，机构老师就开始玩失踪。

对此，北京云嘉律师事务所律师赵占领认为：“这属于虚假广告，因为广告宣传58元全包，但是后续却有二次消费。在消费者拒绝二次交费之后，这个机构原先承诺的基本服务也应该提供。若机构失联不再提供服务，就构成合同违约，也可能构成欺诈。”

此外，记者调查发现，在实际操作中，还存在机构开店顾问诱导未成年人使用家人身份信息注册开无货源网店的情况。

“虽然未成年人拿家人身份证开网店，但是实际上具体办理网店的用户还是未成年人，该未成年人与机构形成的合同关系，属于民事法律行为。未成年人属于限制行为能力人，不能进行与其年龄、智力不相适应的开店订立合同这种民事法律行为，因此这个合同是可以撤销的。”赵占领说。

目前，除了“无货源电商创业项目”的广告外，还有不少打着“低投入高回报”“轻轻松松挣钱”旗号的广告。叶林提醒，这违反基本常识，当出现“低投入高回报”或类似词语时，本身就说明这是“欺骗”，消费者应当远离。对于这类广告，消费者可以投诉，监管机构也应当及时予以监管或发布相关提示，减轻投资人受骗风险。

# 无货源开网店真能轻松挣到钱吗

记者调查无货源电商创业项目