



弹幕游戏直播，网友被忽悠“上头”

主播卖力吆喝观众点赞刷礼物 “氪金”人群不乏未成年人

● 发条弹幕就能参与，点赞、发弹幕或者送礼物，就能够增强自己所支持游戏战队的战斗力。目前在多个短视频平台上兴起一种弹幕游戏直播，游戏玩法简单，游戏画面满屏特效，吸引了不少年轻人甚至未成年人参与

● 无论是界定为网络游戏，还是界定为直播内容，如果诱导或放任未成年人“氪金”，已经构成违反《未成年人网络保护条例》等规定，平台方、直播间管理者均未能履行法定的未成年人保护义务

● 监管部门应加快明确直播和游戏的界限，制定专门针对这类新兴模式的管理办法；直播平台要建立健全内部管理制度，特别是对于未成年人保护措施要有明确的规定和执行力度；家长和学校应发挥监护和教育作用，引导未成年人理性消费

□ 本报记者 孙天骄

“又有一位大哥加入红方了，蓝方大哥礼物刷起来，别被对面干下去了！”
“现在咱们x哥召唤出一条神龙啊，胜利在握了。”
“欢迎大家多点赞，想上榜的哥哥姐姐加一下粉丝团，送朵小花花战力值立刻就能提升哦。”

发条弹幕就能参与，点赞、发弹幕或者送礼物，就能够增强自己所支持游戏战队的战斗力，从两军对垒对方营地，到动漫漫的形象和狼的形象展开拔河拉锯，再到五指山镇压下的魔猴反抗，游戏玩法简单，游戏画面满屏特效，主播一声声嘶吼“扣加入游戏”“多刷礼物占据优势/挽回劣势”……这就是目前正在多个短视频平台上兴起的一种直播模式——弹幕游戏直播。

《法治日报》记者近日调查发现，有不少网友在参与游戏过程中被主播忽悠“上头”，一次次“氪金”（即充值打赏）想要获得胜利。而在弹幕游戏中大量“氪金”的，有不少是未成年人。

接受记者采访的专家指出，弹幕游戏直播可能存在诱导消费、过度消费，未成年人保护不足以及潜在的不公平竞争等问题。实践中，需要确保直播内容合法合规，保护观众的权益尤其是未成年人的权益，防止不良信息传播和侵权行为等。

各种方式催刷礼物 暗藏套路左右输赢

“火锅哥，来了就快坐下，现在我们五指山这边优势很大，还是你想拯救一下魔猴呢？”
男主播看到刚进来的观众，立刻热情招呼其参与游戏。直播间内正在进行的是一款五指山镇压魔猴的游戏，“扣1加入五指山”，“扣2加入孙悟空，哪方血条先见底则为输。一名为“火锅x”的网友停顿了几秒后，在公屏上打出“1”，带着他头像的圆形标志出现在屏幕中的五指山上，孙悟空血条下降的速度又加快了少许。

男主播见状，连忙为代表孙悟空的一方打气：“咱们猴哥可要撑住啊，不能这么简单就输吧，点赞扣6增加推力，实在不行咱直接上金箍棒，谁能一下子逆天翻盘！”
主播口中的“金箍棒”，需要靠刷直播间礼物“神秘空投”获得，一个神秘空投520钻，大概72元。眼看血条将要跌到底，代表孙悟空一方的“寻x”果断出手连着刷了18个“神秘空投”，伴随着主播的欢呼“老板太有面了”，一个金箍棒特效在屏幕上绽放开来，孙悟空下降趋势立止，反而开始顶起五指山“直冲云霄”。

之后，主播又是一番催促五指山一方“别犹豫”“快出手”，5分钟内，双方的礼物兑换特效没停过，最终五指山一方获得了胜利。比赛结束后，主播念出获胜网名道完“恭喜”后，又火速开始了下一把。

这样的弹幕游戏直播间吸引了不少网友。

记者观察多场直播发现，这类弹幕游戏互动形式通常很简单，都是在评论区输入一定内容后参与到游戏中，然后通过点赞或送礼物等方式为所代表的一方助力。有时，两个弹幕游戏直播间还会就同一游戏进行PK，观众可以通过押输赢赢取积分。

“刷短视频时无意间刷到了这种弹幕游戏，刚开始在主播的热情吆喝下，想着只是参与一下游戏，参与了就被这种氛围‘感染’了，想赢一把，慢慢地越投越多，一晚上投两三百元是常态。”网名“彼岸花x”的弹幕游戏爱好者告诉记者，直播间参与人数很多，如果不刷礼物单纯参与或者点赞，根本不可能赢，“可能转眼就被对面阵营吞掉了”。



主播“催氪”是这类直播间的常态。礼物价格在几毛钱至上百元一个不等，上不封顶。获胜方为了赢得比赛，可能要砸下大量金钱，但最终除了游戏“胜利”外，只能得到主播和直播间观众的口头称赞、恭维，或是冲上该游戏虚拟的排行榜。

一名自称小M的直播账号运营人员向记者介绍，弹幕游戏直播的本质是通过引导用户刷礼物或发弹幕，而弹幕的数量和内容可以后台操控，主播即使用挂机状态，直播间的热度也会随着弹幕互动数量而增长。本质上都不算是游戏，就是点赞、刷钱，游戏内部基本上没有博弈点，刷钱就变强，是一种低成本“催氪”行为，非常容易复制和扩散。一些弹幕直播后台甚至会“暗箱操作”，即可以控制某阵营处于优势或劣势，从而引导其他阵营加码送礼。

未成年人深陷其中 诱导消费涉嫌侵权

不少弹幕游戏直播都在直播间中遇到过未成年观众打赏参与游戏的情况。
曾做过弹幕游戏主播的彤彤回忆说，弹幕游戏直播的一些游戏，画面明显就是为了吸引小孩子，比如喜羊羊和灰太狼拔河比赛、“原神”游戏角色抢占领土等。这种情况下主播其实是知道很大可能收到未成年人打赏的。

记者在调查过程中发现，因为直播间游戏并不像其他网游一样，对未成年人有所限制，导致实践中有未成年人看弹幕游戏直播“上头”，甚至大量“氪金”。某第三方投诉平台上有家长投诉称家7岁小孩在某平台被弹幕游戏吸引，去年10月、11月总共进行了6次打赏，刷礼物助力游戏共花费4394元，被打赏主播均为低龄弹幕游戏互动类主播。

在社交平台，还有不少“x”弹幕游戏运营”的账号发帖分享“游戏直播间都是小学生怎么办”，称即使未成年人打赏之后可能会被退回，但也可以加以利用，如让这些用户多点赞互动，加粉丝团分享直播间提升账号热度等。

弹幕互动游戏是网络游戏吗？是否应对未成年人有所限制？

在北京航空航天大学法学院副教授赵精武看来，现行立法体系下，暂未对弹幕参与游戏直播互动模式的法律性质作出明确规定，很难直接认定这类模式法律性质应当构成网络游戏还是纯粹的直播内容。实践中有不少平台选择用“弹幕互动玩法”替换“弹幕互动游戏”的表述方式，本质上也是尽可能避免将这类模式认定为网络游戏，因为一旦构成网络游戏，极有可能需要具备游戏版本号才能上线。

“无论是界定为网络游戏，还是界定为直播内容，如果诱导或放任未成年人‘氪金’，已经构成违反《未成年人网络保护条例》等规定，平台方、直播间管理者均未能履行法定的未成年人保护义务。”赵精武说。

对于弹幕游戏后台“暗箱操作”的情况，赵精武认为，这种操作本质上构成了对消费者知情权、公平交易权等权益的侵害。此外，这种操作还存在诱导消费的违规风险，因为“上头”的玩家可能会因为阵营的劣势而“氪金”，并且一旦这种模式加入赌博元素，如就游戏结果设置赔注等，甚至可能构成刑事责任。

北京瀛和（广州）律师事务所律师赵洋说，这种模式还可能涉及直播平台的法律问题。网络内容规范、游戏版权等法律规范。平台要有相应的识别和屏蔽措施，长时间频繁的刷屏也可能降低一部分玩家的游戏体验，形成“网络噪音”；另外网络游戏本身在加入弹幕互动后形成新的玩法，是否受相应的版权保护，都是值得探讨的问题。

此外，受访专家认为，一些弹幕游戏中还会出现知名IP形象，如喜羊羊与灰太狼、“原神”游戏角色等，如果未经版权方许可擅自将其原创形象制作游戏，还涉嫌侵犯知识产权。

明确直播游戏界限 健全制度加强监管

在主播通过弹幕游戏直播收割游戏参与者的礼物时，主播也在被各大直播平台、公会收割着。

“0门槛月入过万”“00后勇闯游戏直播”“30岁宝妈在家里也能做”“只要肯努力，轻松高收益”……在社交平台上，搜索“弹幕游戏直播”等关键词，得到的结果几乎全是主播成功经验分享帖，同时会在分享内容中提到“欢迎加入我们”“手把手教学”等。

在这些经验帖中，不时会出现一些“奔着高收益开始做弹幕直播，但是交了培训费后，账号却怎么也做不起来”的声音。

对此，直播账号运营人员小M说，大部分新人主播其实就是直播公司的“又一套韭菜”：“弹幕游戏入门极其简单，所以要收培训费的百分之是骗钱的，即使真的免费带你入门了，也可能还有坑。如果跟公会签了合同，那就是纯为公会打工，号做不起来就得走人，号做起来也是公会拿大头。如果不签合同，对方说会‘带’你，但最后资源会不会向你倾斜并不一定，因为外人肯定不知道运营能力以及运营负责程度。”

打着“0门槛”旗号招揽人做弹幕游戏主播，实际上可能存在变相收取培训费等行为，这些MCN机构（专业培养和扶持网红达人的经纪公司或者机构公会）是否违法？

在赵精武看来，这类行为还需要围绕双方之间签订的合同内容进行判断，因为直播且构成网络游戏，极有可能需要具备游戏版本号才能上线。如果合同内容本身属于当事人通常理解的劳动者与用人单位之间的关系，双方之间签订多为“技术直播服务协议”等合同类型，如果合同内容本身属于当事人真实意思表示，且不存在明显免除或减轻直播公司法律责任的格式条款，则合同合法有效。但是，如果直播公司在合同中明确说

明“0门槛”培训，但实际上又收取培训费用，则有可能构成违约行为，同时此前对外发布的“0门槛”招揽信息还有可能构成虚假宣传行为。

华东政法大学法学院副院长陈越峰认为，根据劳动合同法的规定，用人单位为劳动者提供专项培训费用，对其进行专业技术培训的，可以与该劳动者订立协议，约定服务期。因此，用人单位收取培训费是不合法的。如果直播平台可以招聘弹幕游戏主播为由收取培训费，则涉嫌违法。

弹幕直播游戏依托直播平台存在，值得注意的是，一些平台对直播诱导打赏、未成年人“氪金”等行为都有相关规定。2021年9月，直播间一款名为《召唤悟空》的游戏横空出世，打赏“氪金”就能提高角色的等级攻击力，不少观众“氪金”上头，随后当年年底便因“骗氪”被抖音封杀，如今了无音讯。

然而，实践中仍有大量“催氪”的弹幕游戏正在各大直播平台上演。

赵精武介绍，这种运行模式下，如触犯法律法规，责任主要由平台运营者和直播间管理者承担。一方面，直播间管理者作为直接管理直播内容的法律主体，对其违法违规的行为毋庸置疑应当承担相应的法律责任；另一方面，平台经营者对其平台内的经营活动负有合理的注意义务，对于短时间内“氪金”数据显著异常的直播活动理应重点审核和评估。

“现阶段，对于这类问题首先需要解决的是，在法律层面确定弹幕直播游戏的法律性质，如果属于直播内容，则按照电子商务法、《网络直播营销管理办法（试行）》《市场监管总局关于加强网络直播营销活动监管的指导意见》等法律法规进行事前监管，明确各方主体责任。如果属于网络游戏，平台对这些弹幕游戏直播负有事前保护的资质审核义务，核查游戏运营者是否获得游戏版本号。”赵精武建议。

泰和泰（重庆）律师事务所高级合伙人朱杰认为，治理和规范这类弹幕游戏直播，需要多方面努力：监管部门应加强法规的制定和执行，明确直播和网络游戏的界限，制定专门针对这类新兴模式的管理办法；直播平台需要建立健全内部管理制度，对主播的行为进行规范，特别是对于未成年人保护措施要有明确的规定和执行力度；对于未成年人参与的情况，家长和学校应当发挥监护和教育作用，引导未成年人理性消费，增强其自我保护能力；社会公众和媒体也应当参与监督，对违规行为进行曝光，提高公众对于这类问题的认识和警觉性。

“在平台经济运行中，一些新的游戏玩法会不断出现。一方面，应严格执行未成年人保护各项规定；另一方面，应当确立并不断优化监管和平台治理规定，监管部门和平台应切实履行法定职责，维护未成年人合法权益。”陈越峰说。

□ 本报记者 韩丹东

将手机估价作为借款金额回收用户手机，再将手机回租给用户，并与用户约定租用期限（即借款期限）和到期回购价格（即还款金额），回购价格高于回收价格部分以及相关“服务费”（即借款利息）。

近日，《法治日报》记者调查发现，手机租赁业务暗藏不少陷阱，甚至有现金贷公司将手机变成拓展市场的新媒介，以手机回租等形式变相发放贷款。他们利用“零抵押”“低月租”的噱头吸引消费者，通过收取高额利息牟利，甚至一些没有资质的贷款公司也通过回收手机业务虚增借贷金额，让消费者陷入高额贷款，最后机钱两空。

受访专家指出，商家以租赁名义吸引消费者贷款，“手机租赁”只是一个噱头，一些现金贷平台通过手机媒介，绕过“借贷”的概念，把借贷业务变成了租赁业务，涉嫌欺诈等违法行为。建议监管部门对此类模式加大监管力度，消费者在签订合同前也要擦亮眼睛，警惕掉入手机回租的陷阱。

回租手机却陷入现金贷

河北某高校大四学生小林（化名）就掉入了手机回租的陷阱。

去年年底，小林向同学借2000元买了一部手机，一周后同学要求其提前还款。小林说自己暂时没钱了，该同学向其推荐了一款回租手机App——只要把手机抵押出去，就能换一笔钱，还可以以回租的方式继续使用手机。

小林照做了，将手机抵押了3个月，换来2000元。没想到3个月后，2000元借款变成了1万元。到期后，他没有钱还款，对方便以电话、短信的形式催促其还款，还称“如果不如期还款，便将此事告诉他同学、父母”。

无奈之下，小林不得不让父母帮自己把这笔钱还清了。浙江绍兴越城警方近日破获的一起案件与小林的经历相似。

王某开了一家小纺织厂，因资金周转困难，被朋友圈一“零门槛、迅速放款”的短期贷款广告吸引，遂联系对方申请贷款。对方称其贷款形式是租赁手机，先订购他们提供的手机，再把手机卖给回收手机的商户，再以回租方式贷款，期限至少一个月。

王某提出贷款2万元，贷一个月，工作人员拿出两部苹果15 Pro max，共19200元，还称他们有回收手机渠道，每部手机回收价是8700元，两部手机共17400元。

之后，对方拿出一份抬头为“租赁”的合约让王某签名，合约上写着：手机金额为9600元一部，每日租金是160元/部，押金1000元/部，租期一个月，结果，王某拿到手的贷款是：卖掉手机的17400元中，还要扣除300元资料费、700元家访费、1000元押金等各项费用，实际拿到手的贷款只有14400元。王某每天还要付320元租金，不及时支付的话，工作人员会打电话，发短信来催。后来，对方找上门坐在王某工厂里不走，王某只好借了钱来还。

合同写着两部手机价值19200元，王某实际拿到手的却只有14400元，加上每天320元的租金，一个月下来，王某要还28800元，折算成年利率高达600%。

警方表示，扣除的家访费、资料费、押金款等费用，“与常规贷款的‘头利息’类似”。“这类以手机租赁陷阱的受害者群体主要是90后、00后的年轻人，跟风追求时髦产品、高消费、经济困难，想到去贷款，银行贷款一般周期较长，所以会在网上寻找一些小的贷款平台或公司，但这些平台或公司其实是没有资质的。”警方提醒道。

合规与隐私均难以保障

在某第三方投诉平台上，记者注意到，近期与回租手机相关的投诉数十条，主要涉及部分网络借贷平台“换马甲”，将现金贷业务变身回租手机，名为租赁，实为借贷，通过虚增借贷金额、恶意制造违约、肆意认定违约、毁匿还款证据等方式形成虚假债权债务。

记者调查发现，租用手机套餐贷款流程主要包括以下几个方面：平台或公司以“零首付”“无抵押”为口号，诱导用户通过“订阅”手机借钱，然后将手机“卖”给平台套现；

用户将手机“卖”给平台后，平台出借资金，并从贷款中扣除一部分所谓的“服务费”“评估费”等；

用户按照约定在租赁期限（即贷款期限）内支付租金，到期后，用户以回购价的形式支付还款。

平台会要求用户填写身份证、银行卡、紧急联系人等信息，如果用户逾期未支付租金，平台就会开始催收，甚至利用用户的通讯录“通知”用户的联系人进行催收。

对于此类手机回租模式，在业内人士看来，实际上是打着手机回租幌子的现金贷业务，不仅暗藏合规风险，用户隐私安全也难以保障。

“通过强行引入租赁场景来规避现金贷相关规定，但在利率、期限、风控模式、资金用途等核心要件上与现金贷并无二致，本质上也没有场景依托，属于典型的监管套利行为，会被视为现金贷进行监管。”业内人士说。

除了回租手机有陷阱外，记者调查发现，单纯租手机也有不少风险。

在某租赁平台，记者注意到其宣称“低月租即可带走心仪手机”。记者选中一款在某平台官方旗舰店8899元的华为Mate 60 Pro+新机，页面显示租赁价格原值为21.79元/天，券后价格为19.57元/天，租期只有一年的选项可供选择。

勾选相关条款后，页面显示租金价格：首月实际需要支付金额为825.83元（包含服务费），次月至租期结束每月需实际支付636.83元，共计7830.96元。租期满后一年，如果想要买断，需支付4377元，且平台不支持提前归还，如提前归还，需支付剩余所有租金。

页面还有另外一个选项，租完即送。不过价格高得离谱：页面显示总租金为11349元，比市场价高出近3000元。但记者实际操作发现，首月实际支付金额为1444.75元（包含服务费），次月至租期结束每月需实际支付945.75元，共计11848元，比其页面宣传的要多出近500元。

业内人士告诉记者，在租赁平台页面上，消费者看到的每月付款金额，实际上是平台按照借款本金和约定利率来计算的，并非消费者理解的月产品租金。

“租赁时要注意仔细查阅《订阅及服务相关协议》，这是一份涉及出租方、承租方（消费者）和平台方的三方合同，消费者需向出租方申请融资租赁服务并支付租金、服务费等多项费用。这个‘等’字往往暗藏玄机，并且这份合同可能隐藏变相借贷行为，比如合同要求消费者签署第三方信贷平台预授信合同、上征信、授权第三方催收等。”该业内人士说，很多人可能都容易忽视合同细节，如果不仔细查看，就容易落入陷阱。

对恶意欺骗者加大处罚

在北京市盈科律师事务所律师杨敏看来，商家以租赁名义吸引消费者贷款，侵犯了消费者的知情权，也是非诚信经营行为。一些问题甚至超出消费纠纷范畴，涉嫌欺诈等违法行为。商家侵犯消费者权益的依法应当承担相应的民事损害赔偿赔偿责任，如构成违法行为的，还应当承担相应的行政处罚或刑事责任。

对外经济贸易大学法学院教授徐海燕认为，消费者在租赁高额商品时要选择正规的平台或机构，要求相关商家提供并核实相关营业执照。租赁时，要认真审核租赁合同，核实相关经办人员的身份信息，避免签订与实际租赁金额不符的合同，避免租赁合同中相关重要条款空白。

“如果消费者有自己合法的利益诉求，一定要通过签订补充协议或补充条款的方式，把这些诉求表达出来，如果商家不愿意，那么就赶紧离开，避免法律风险。”徐海燕说，另外要注意保存好证据，微信聊天、银行流水等证据要依法固定和保全好，以便维权。

杨敏也提出，消费者在签署合同时一定要注意审核合同的具体条款，特别是关于提前终止租赁的责任承担，是否存在高额的违约金等情形，谨防合同陷阱。对于含义不明确的条款，要及时与平台、商家确认并保留相关证据。

“监管部门也需对此类租赁平台加强监管，要求平台在显著位置明确提示相关风险，对恶意欺骗消费者的商家加大处罚力度。”杨敏说。

漫画/高岳