

是网络陪伴还是情色交易? 别让游戏陪玩“玩过火”

《半月谈》杨淑馨 马汝轩

游戏陪玩作为线上数字文娱的新业态,在年轻人市场中颇为火爆。记者在调研中发现,部分陪玩平台靠暗语打“软色情”擦边球,利用暗语接头后换平台进行“裸聊”交易,一些未成年人陷入其中。

游戏陪玩潜藏“特殊单”, 曾是行业潜规则

“老板打游戏吗?”大学生青青熟练地在手机陪玩软件的聊天框内打下了这行字。成为陪玩两个月来,寻找下单的“老板”(客户)是她每天上线的任务。

据青青介绍,陪玩指的是为网络游戏玩家提供有偿的游戏陪伴服务及相关从业者,提供服务的陪玩者与客户一起联网打游戏。陪玩费用根据游戏类别,从一局几元到几十元不等。

随着游戏产业蓬勃发展,依托游戏衍生的陪玩也站在了风口。当前市面上游戏陪玩的种类多样,从火爆的手游平台到休闲小游戏五子棋、飞行棋都有相应的陪玩业务。游戏与社交结合的陪玩场景不仅吸引了游戏玩家下单购买,也让陪玩成为当下火热的新职业,青青便是“入职”的学生大军中的一员。

根据陪玩行业的龙头平台比心2020年发布的报告显示,该平台注册用户曾超过5000万,注册的陪练大神超700万。除了主营陪玩业务的平台外,各大游戏直播平台也纷纷入局,争夺年轻用户的流量。

在高速扩张和流量竞争的背后,火热的陪玩容易“玩过火”,成为打情色“擦边球”的温床。记者此前调研发现,某些陪玩平台的派单中心充斥着与游戏主题无关的订单要求,一些买家在订单中备注“来个妩媚的声音通宵”“看腿”“找个长期固陪,每个月一万五,偶尔陪吃饭逛街”等信息,自认为匹配要求的陪玩则会主动联系买家“抢单”,变了质的陪玩为一些寻求刺激的买家悄然打开一扇门。

尽管各大平台都有公告禁止涉黄,但一些买家和陪玩会通过暗语试探对方是否是“同道中人”,平台对此睁一只眼、闭一只眼。“高爆”指的是娇喘的语音,“模厅”是内有“擦边球”服务的陪玩大厅,而“特殊单”“颜色单”“非绿色单”等都暗指涉黄订单。一名陪玩在语音大厅中表示,只要礼物刷得够,什么类型的“高爆”服务都能提供。

打一枪换一个地方, 揽客、交易各有平台

在一家陪玩平台,记者用女性账号下单数名五子棋陪玩后皆被拒绝,而换成男性账号后,一时间有多名陪玩主动私聊。一位名为“粉嫩的公主”的五子棋陪玩主动询问“是否下单聊天”,下单后陪玩并未进入五子棋游戏,而是通过另一个账号私聊记者,并添加微信。

随后,一名女性告诉记者,自己并不是接游戏单而是接“视频单”。而所谓的“视频单”则是裸聊视频,皆明码标价。该女性还表示,接“视频单”并不只有她一个人,“老板”可以挑选喜欢的类型,甚至进行线下交易,但线下交易只能在视频交易完成后方能进行。

当记者提出支付有风险,会否被诈骗时,该女性明确表示,她的陪玩账号已接了几千单,账号就能卖两万元,不存在诈骗,支付后一定会有视频裸聊。

记者发现,“粉嫩的公主”账号在平台上的接单量已超过1000单,好评率达到98%。在该账号已完成的订单评价中,出现大量的“身材好”等字样。

清理互联网色情“邪火”, 仍需久久为功

此前,有媒体报道,游戏陪练应用比心App存在多个账号利用低俗、软色情信息诱导未成年人参与陪玩、诱导玩家用户下单等问题。

9月8日,上海网信办会同市公安局网安总队联合约谈比心App运营企业负责人,责令企业就相关问题深入整改,全面停止陪玩功能和服务,集中清理违法违规信息和账号,举一反三拦截处置低俗、软色情等危害



未成年人身心健康的内容。

9月10日,比心App回应称,按照要求,比心App将永久性关闭涉及陪玩的功能,同时,将持续从严从实地进行自查自省,坚决打击软色情等黑灰产、全面加强未成年人保护工作。

然而,记者采访发现,随着陪玩产业已具备市场规模,对于个别平台的整顿管理,尚不能彻底消除相关色情内容。在一些社交平台中,相关从业人员通过招揽“陪玩小姐姐”,已形成有一定规模的“公会”组织。这些“公会”组织虽与陪玩平台保持紧密联系,但仍具备独立性。近期一些地方的整顿工作,并未触动“公会”主干力量,其交易网络依旧可在购物网站、中介网站、社交网站的灰色地带存活,交易渠道灵活依旧。在个别平台交易渠道遇阻后,这些“公会”不排除转战其他网站、平台的可能。

专家认为,从此前已被清理整顿的“哄睡”“色情直播”,到如今的游戏陪玩行业提供“软色情”服务、“福利姬”拍摄色情图片印制海报画册,互联网色情改头换面的背后,是相关服务提供者组织能力、运作能力在“更新换代”。而传统的治理方式,如整顿平台、下架软件、清理内容、罚款等方式,对相关服务组织者的打击力度有限。未来,互联网信息管理部门、公安执法部门应密切配合,提高对色情信息提供者的监控、捕捉力度,对涉黄人员强化打击、从重处罚,形成有效震慑。

为体育插上科技与公益的双翼 数字创新全面助力2022杭州亚运会、亚残运会

新华社 树文 夏亮

3分57秒,4万个杭州亚残运会数字火炬刚一发布就全部售罄。

18日,杭州2022年第4届亚残运会官方宣布:杭州亚残运会火炬“桂冠”同款3D版数字火炬正式发布并发售,这款集科技与公益于一身的数字火炬受到追捧。

该藏品由蚂蚁链提供技术能力,每个火炬都拥有独一无二的编号,由支付宝提供平台支持。“数字火炬”依托实体火炬设计,通过数字化探索和创新,打破地域、时间限制,让更多人自由参与并享受这场国际体育盛会,接力成为亚运、亚残运精神的传递者。

还有不到一年的时间,亚运会、亚残运会将在杭州接连举行。作为中国“数字经济重镇”,杭州将为世界带来“智能化”盛会,在线上观看、交通出行、票务及纪念品销售、购物、游览等多领域,给予运动员、参会者、观众全新体验。而拥有收藏、鉴赏、分享、互动等沉浸式体验功能的“数字火炬”无疑将给大众留下专属的亚运、亚残运记忆。

玩转国际体育新潮流

“数字火炬”的火爆销售其实也在意料之内。近年来,体育数字藏品新玩法成为国际体育赛事新潮流。业内人士普遍认为,体育主题数字商品是数字时代体

育和科技结合的趋势之一。

现在有越来越多的体育赛事及组织者选择发行数字藏品。2020年,在支付宝和蚂蚁链技术支持下,欧足联发布欧洲杯“得分王”数字奖杯,获得“得分王”奖杯的球员相关数据和荣耀将被上传至蚂蚁链永久保存。今年东京奥运会,国际奥委会也以数字商品的形式发售了此前标志性奥运年份的电子徽章。

据悉,数字藏品在保护其数字版权的基础上,实现真实可信的数字化发行、购买、收藏和使用。目前数字藏品品类丰富,包括但不限于数字图片、音乐、视频、3D模型、电子票证、数字纪念品等各种形式。

“数字火炬”可谓国内体育赛事数字藏品的探路之作。记者了解到,购买者可以随时随地在手机上查看专属数字火炬特许商品,并可实现互动、鉴赏、分享功能,对于亚运、亚残运文化的传播具有正向价值。

作为亚运会70年历史上首次发行的数字特许商品,“数字火炬”的推出不仅仅为国内发行体育IP数字藏品提供了经验,更凝聚了杭州多年来对于数字创新包容和鼓励的态度。

助力公益新模式

此次亚残运“数字火炬”发售取得的所有收入,将通过支付宝公益基金会全部捐给杭州亚残运会组委会发起的公益项目:寻找2022个亚运梦想—阳光体育发

展圆梦行动,用于支持全国共100所残疾人学校和残疾人之家的体育发展。

对于这种公益新模式,杭州亚运会组委会市场开发部副部长杜梦菲解释,秉承着杭州亚运会、亚残运会绿色、智能的办赛理念,组委会在本次赛会筹办的各方面工作上都寻求着创新,引入数字特许商品便是出于这样的考虑。在前期杭州亚运会数字火炬的成功经验上,我们希望本次亚残运会数字火炬的发布,也能吸引到大众对亚残运会、对残疾人体育运动更多的关注。

“此次亚残运会和公益的结合,让我们在筹办亚残运会的同时,把梦想和温暖带到了更多人的生活中,在实践公益的同时,也把亚残运会精神传达到了更多人的心里。”杜梦菲表示,“特许商品和数字经济的结合,也让特许商品承载着筹集办赛资金、推广赛事品牌和城市文化的多重责任。在特许商品中融入数字经济,开创数字特许商品,不仅拓展了特许商品的市场空间,也进一步推动了杭州亚运会的宣传热度。”

同时她也认为,通过发行杭州亚残运会数字火炬这种新颖、便捷的商品形式,公众能够亲身参与到杭州亚残运会的公益活动中来。

亚运会申办成功之后,在合作伙伴的支持下,杭州亚组委一直致力于举办一届绿色、智能的亚洲运动盛事。

体育+科技+公益,人人皆可参与,且参与方式更趋多元,杭州亚组委、亚残组委创新探索大型体育赛事的全民参与新玩法,迈出多个“第一步”。