

App排名背后的猫腻 揭秘两亿“刷榜”地下产业

快节奏时代,手机App数量多如牛毛,让消费者选择困难,排行榜就成为极为重要的C位出道方式。为了提高App的排名而衍生出的“刷榜”这一地下产业链,成了不少人的“生财之道”。80后蒋德(化名)靠着帮App“刷榜”成为年入过千万元的“成功人士”,最终铤而走险成为违法App的幕后帮凶。

初中肄业的他 在App“刷榜”中嗅到“商机”

初中肄业的蒋德原来是做倒卖游戏币和装备生意的,后来生意不再像以前那么赚钱了,2013年,他在App“刷榜”中嗅到“商机”。App“刷榜”与网络电商平台“刷单”类似,是App开发商为了提升该款软件在手机应用市场中的排名,通过“刷榜”公司的操作使其软件的下载量在短时间内激增,从而迅速提升排名的一种竞

争方式。“手机下载App赚钱”其实就是研发公司将要推广的App软件投放到一些名为“积分墙”的软件平台上,每天发布下载任务订单,个人或工作室接单后,每次成功下载并试玩几分钟就算完成一个量,研发公司就会给“积分墙”平台相应的奖励,从平台上接单的个人或工作室可以分到1到2元的利润。

这些被刷榜的App下载量在短时间内激增,在其官方商城中的排名会迅速提升,有些甚至可能从几百名开外一跃成为排名前十甚至前三。排名越靠前,软件就越容易被手机用户搜索到。这些手机软件研发公司会花巨资来宣传自己旗下的产品,从而催生出一条手机软件刷榜的地下产业链。

短短几年,一个地下工作室 “刷”进这条黑色产业链“前三甲”

起初,蒋德购买了6部手机,和一个朋友一起下载App赚钱。尝到甜头后,他又陆续购进100多台手机并雇佣12名员工,在连云港市赣榆区、东海县的两个乡镇成立工作室,专门为手机App“刷榜”,短短两年间就获利100余万元。了解到一些行业内幕后,蒋德发现,做工作室人工手“刷榜”虽然赚钱,但是耗费大量人力和时间成本,不如直接做“积分墙”。2015年下半年,他租用了一家人的“积分墙”平台,自己负责维护和经营。2016年和

2017年,他先后注册成立了3家网络科技有限公司。为了寻求更大的利润空间,也因为担心租用的“积分墙”平台随时可能不再继续授权使用,2018年3月,蒋德“转战”深圳,成立了一家网络公司,用几个月的时间研发出了自己的“积分墙”软件平台。由于手机应用商城对手机软件的审核非常严格复杂,为了让积分墙软件快速登录应用商城,蒋德花钱购买了一个包装软件包,打着“环保”的名号,成功骗过了审核系统上架到应用商城。

随后他又花费数万元,对“积分墙”软件进行推广宣传。为了吸引更多的用户注册,他们专门租了一辆大巴车,在全国各地多所大学校园门口拉横幅、发传单,拉拢大学生注册,还打起了“只需动动手指几分钟轻松赚钱”的口号。截至案发,该“积分墙”软件注册用户已达10余万人。短短几年,蒋德将苏北的一个地下工作室,逐步发展为一个专业化、规模化的全国公司,一度在“刷榜”这条黑色产业链上进入“前三甲”。

“刷榜”市场火爆的背后 是庞大的利益集团在驱使

随着承接的推广业务越来越多,蒋德也开始越陷越深,他发现“刷榜”市场火爆的背后是庞大的利益集团在驱使。2019年年初,圈子里的苏某某联系到蒋德,说柬埔寨有个叫汤姆的大客户,其公司负责做股票配资类App,想在国内推广。各有所图的三人一拍即合,汤姆负责在境外提供软件资料并提出具体推广要求,苏某某负责中间联络,蒋德负责宣传推广。由于汤姆公司旗下的软件不具备上架到应用商城的资质,蒋德通过软件商购买“股票”“期货”等软件的安装包,给汤姆的软件套上“合法”外衣进行伪装,上架到应用商城后吸引用户注册并在软件充值消费。三人按照蒋德三成、苏某某

一成、汤姆六成的盈利分成。由于大额资金在银行流转容易引人注目,他们分成都是现金交易。正是靠着推广和联运这几款非法软件,蒋德不到两年就获利3000余万元。据办案机关披露,蒋德还与4家涉嫌非法集资等金融犯罪的公司签订推广合同,对其App产品进行下载推广和引流,非法获利1600余万元。经有关部门查证,上述4家公司及App均因涉嫌非法吸收公众存款罪或者集资诈骗罪被各地公安机关立案侦查,涉案金额高达20亿余元。从2013年至2019年这6年期间,蒋德的公司利用虚假刷榜、虚假好评、开发“积分墙”进行业务分包、与手机软件公司联运等手段,为手机App上架某应用商

城和提升排名提供帮助。办案机关披露称,蒋德团伙成员在明所知推广的App中可能涉及彩票、色情、赌博、金融等违法犯罪行为的情况下,不惜触及法律红线,为其提供包装上架、广告推广等服务,共获利5000余万元。今年3月初,连云港市赣榆区公安局接到举报开始对蒋德公司展开调查,这起“刷榜”大案,涉案人员不仅遍布北京、广东、福建等多个省市,甚至还有境外人员参与,涉案总金额高达两亿元。5月9日,赣榆区人民检察院决定对该案中3名主要犯罪嫌疑人依法批准逮捕。10月31日,检察院以帮助信息网络犯罪活动罪,将12名犯罪嫌疑人提起公诉。目前,该案正在进一步审理中。(中国青年报)

文物盗贩的地下江湖 转一转手,文物价格翻了数倍

2018年以来至今年8月,全国公安机关共追缴文物逾4万件,其中绝大部分为山西警方追缴。记者历时三年,独家采访一线民警、盗墓分子和文物贩子,发现文物盗贩呈现产业化模式,被盗文物销赃、出境、洗白快。多位受访干警和业内人士建议,要在遏制市场需求、贩卖环节下功夫,健全完善与打击文物犯罪相适应的体制机制。

转手过程中,文物成倍升值

盗贩过程中,一伙人从文物出土到销赃“各司其职”。盗墓一般由“支锅”(即“老板”)组织团伙完成,团伙成员包括探墓、吊土、清坑等人,分工协作。盗墓团伙“支锅”张某建供述,有次盗墓挖出包括5个青铜鼎在内的约20件青铜器。他拿到文物后以550万元的打包价格卖给文物贩子和某。“给‘保护伞’分了30万元,各自手下分了20

万元,剩下的钱我和另外三个人对半分,我分到了62万元。”转手过程中,文物成倍升值。山西省闻喜县酒务头墓区出土的几十件文物,第一手以430万元的价格“打包”被卖到洪洞,第二手被卖到介休,其中3件主要文物在第三手以780万元的价格,被卖到陕西府谷一个煤老板手中。“前后一个月时间,倒了三手,价格翻了数倍”。

古玩市场成了文物“销赃地”

倒卖过程中,古玩市场成了文物“销赃地”。记者了解到,一些较大的文物贩子多在国内著名古玩市场设有店铺,甚至一度将盗挖的青铜器等文物公开摆放,并在古玩店完成“看货”、交易。据警方掌握的信息和一些文物贩子的供述,盗挖团伙常常跨区域流窜作案,文物出土后被迅速卖入市场,在各地文物贩子与买家手里无序流转,甚至流向境外或者流入“藏家”手里。一方面,内地渠道流转迅速,一些文物长时间

“隐身”。西周青铜重器义方彝和义尊出土后被盗墓分子迅速倒卖,经文物贩子转手多个省市,流落境外。追缴小组经过长时间境内境外缜密侦查,并运用法律手段,才将两件稀世之宝成功追回。另一方面,外流渠道“畅通”,出境快、易洗白。对于几千万元的重要文物,替境外古董店老板网罗精品的“马仔”自己押运,到广州当晚即偷渡到香港。他们拿着“货”到拍卖行办理相关手续,让文物入境变得“简单”。

贩卖者通常单线联系,警方打击难度加大

警方还发现,贩卖者通常单线联系,许多盗墓者甚至不清楚自己挖出什么文物,更别提卖给谁、卖到哪里。这让警方即便抓获盗墓者,也时常难以找到文物;有时查获文物后,也查不清其流通过程。此外,由于不少贩卖被盗文物的行为地不在本地,公安机关在打击中时常力有不逮,在文物追缴

和全链条打击上受限。部分受访专家和民警认为,打击盗掘古墓葬犯罪,可考虑根据实际破坏后果量刑,同时关注重点地区“马仔”和文物贩子等重点人员动向,并坚持政府主导、多元投入,形成社会各方齐心合力狠抓基层文物保护的态势,合理利用追缴文物,举办打击防范文物犯罪成果展。(《瞭望》)