

市场大、价格低、躲监控 数据刷量“注水”仍疯狂 10元钱能买1000个点赞

“刷量”产业形成闭环

数据刷量这一“老顽疾”，近日再次引发关注。记者调查发现，当前数据刷量依旧猖獗，10元钱可刷1000个点赞，商家甚至忙着发展“下线”。推动互联网经济健康持续发展，需持续深入斩断这一黑色产业链。

点赞、播放量都能“刷”

与多年前主推的刷微博粉丝、刷文章阅读量相比，如今的数据刷量业务可谓“与时俱进”，包罗万象，似乎有了“万物皆可刷”的味道。

一位刷量商家透露，刷量可提供的服务早已不再局限于刷粉丝和阅读量，最新形态的点赞、播放量、投票、转发、跟帖、评论等也可提供，甚至连完播率、直播间上榜人气、互动滚屏都能够付费操作。“公众号、直播间、视频号、某音、某条、某小红书、某站等，不管你是个人还是公司，只要给我账号和需求，我们都可以做。”

数据刷量链条上，一头是有需求的买方，另一头是提供服务的刷量平台商家。而在买卖双方的中间，则是刷量软件、刷量兼职者等利益关联方，俨然是一条成熟的产业链。有

的商家，甚至宣称自己手中掌握的“兼职者”多达数万人。而在成熟的黑色产业链之外，一些“周边”产品也应运而生。只要有人肯花时间检索搜寻，一些诸如刷量流程、刷量教程、刷量技巧、“挂机赚钱”等内容也不难找到。

央视此前报道称，我国各类刷量平台已超过1000家，刷量产业的人员规模累计达到900多万人。

而这，一直都是近年来监管治理的对象。国家网信办发布的《网络信息内容生态治理规定》就明确提到，网络信息内容服务使用者和网络信息内容生产者、网络信息内容服务平台不得通过人工方式或者技术手段实施流量造假、流量劫持以及虚假注册账号、非法交易账号、操纵用户账号等行为，破坏网络生态秩序。

“机刷”“人刷”按量计价

记者采访了解到，“刷量”价格往往要参考所需“刷”的平台、需求、“时速”等因素。每个因素不一样，价格就不相同。且无论是哪个平台、哪种需求，目前流行的机刷和人刷两种方式的价差也较大。

给短视频刷量如何计价？以某商家给出的价格表为例，机刷点赞的价格是200个点赞4元钱，1000个点赞10元钱。而如果是真人点赞，100个点赞就要10元钱。当然，更“实惠”的还是机刷特惠套餐——26元钱，就能拥有1300个点赞、60000次播放量、20个网友评论以及50次分享。

“主要是用来干什么？是单纯需要一个漂亮的数据，还是希望后续能有其他的推广效果和效益？”另一名刷量商家介绍道，如果是为了追求数据好看，则可以使用机刷；若是有人考核、期待有良好的人气和推广效益，则建议采用人刷。

机刷与人刷，“时速”是一个讲究。有刷量商家透露，一些“网红”探店博主或者旅游博主会购买点赞或评论的刷量，甚至在需要考核时紧急“补货”。每当此时，“时速”就显得格外重要。阅读量、播放量的刷量时速，从每小时五百个到两三千个甚至过万个都有，“具体看你的需求，时速越快价格越贵”。

数据刷量的疯狂，不仅在于与平台监控“较量”、自编评论等层面，更在于黑色产业链的“东躲西藏”、绵延不绝。在风声渐紧的背景下，一些刷量商家为赚取利益，正在快速发展“下线”。

“诚招代理带赚钱。”某商家的朋友圈，近期正密集发布“招募令”，以发展刷单“下线”。在他的朋友圈中，将刷单“下线”分为三种不同的级别——自用型代理、兼职型代理以及全职型代理，所需缴纳的“学费”依次为298元、398元、698元。

对于所谓“自用型代理”来说，一旦向其缴纳298元“学费”后，商家将对购买者开通一手后台，教会其如何操作刷单平台，而后代理即可以全网“最低价格”来充值下单，实现独自操作刷量。而“兼职型代理”除了享受前述服务外，还能获知精准获客渠道。学费最贵的“全职型代理”，则可以“自立门户”，开展刷单服务，平台将为其“提供全方位扶持，次月收入过万”。不仅如此，全职型代理在学习三个月后，将能组建起自己的工作室，“月收入三万元左右”。

需求旺盛和利润高昂，或许是刷量黑产被持续监管打击，却依旧难以禁绝的原因。中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林教授认为，刷量产业斩不干净，其一是因为刷量是很多产品、内容获得流量的基础，各产品和内容之间的竞争本质上是流量竞争，从而促使流量产业成为营销产业的重要一环；其二是平台通过一些虚假流量也可获得自身火爆的假象。少数平台自身甚至将流量明码标价，使流量成为一门生意。

（北晚）

兴业银行无锡分行开展金融知识普及月系列活动

为提升社会公众的金融素养，不断加强金融消费者权益保护，切实做好金融知识宣教工作，兴业银行无锡分行按照监管部门及总分行的统一部署，全面开展了2021年“金融知识普及月 金融知识进万家 争做理性投资者 争做金融好网民”活动。

这次“金融知识普及月”活动聚焦社会热点，通过“线上+线下”两位一体模式多渠道、多形式提升金融宣教工作的有效性：围绕“一老一少”人群，突出理性投诉和合理借贷等宣传重点，开展丰富多彩的宣教活动；全面落实适老服务措施，帮助老年客户跨越“数字鸿沟”；积极开展“断卡行动”，强化风险意识，防范电信诈骗。

分行各营业网点发挥阵地宣传

优势，向进入厅堂办理业务的客户发放宣传折页，结合真实案例向客户讲解新型诈骗手段，提醒客户在接到电话或收到陌生网页链接时提高警惕，增强风险防范意识。在做好阵地宣传的同时，各网点还积极加强周边宣传，组织员工进社区、进地铁、进企业等开展金融知识宣传活动，通过派发宣传折页、现场讲解形式，帮助消费者了解常用的金融小知识，提醒消费者远离非法金融

活动。

下一阶段，兴业银行无锡分行将持续推进金融知识宣教活动，制作相关宣传动漫小视频，在公众号、网点进行播放，进一步加深公众对于金融的理解，确保宣教深入人心，提升社会公众的金融素养，最终实现持续推动金融消费者教育和金融知识普及工作，引导公众自觉抵制网络金融诈骗和金融负能量，营造清朗金融网络环境的目标。

（蔡若冰）

“断卡行动”进行时

9月上旬的一天下午，华某在两人的陪同下来到兴业银行无锡梁溪支行要求办卡。他自称是无锡一家冶金机械厂的员工，但支行工作人员通过社保系统、公积金平台均未找到其相关的缴纳信息。工作人员询问其办卡用途，他声称是要申请消费金融贷款。待工作人员进一步询问联系贷款的客户经理是哪位，却又回答不上来。根据经验，初步判断这是一起疑似开卡出借出售未遂事件。银行员工随即对华某进行了出租、出借、出借及买卖银行卡的风险提示。眼看办卡无望，华某回身与陪同人员商量片刻后表示不再办卡了，匆匆离

去。今年以来，兴业银行无锡分行紧紧围绕“断卡”行动目标任务，全面抓好组织推进，防堵疑似案例20余起。

切断不法分子开办“两卡”渠道，是有效遏制金融诈骗案件的根本之策。为坚决遏制住电信网络诈骗案件高发势头，国务院2020年10月起在全国范围开展了“断卡”行动。兴业银行无锡分行认真落实相关工作部署，坚持打防结合、以防为先，构建全面防堵、精准宣传的工作格局。一方面做好厅堂开卡的防堵工作，高度关注外地人、老年人、未成年人及学生客群，采用一看二问三查的方式：看客户是不是有可疑

人员陪同、是不是一直听手机或查看短信、微信；问客户的所在单位、开卡用途等信息，判断其可信度；核查客户所提供信息的真伪，如顺藤摸瓜排查其单位社保信息、开卡用途信息等。另一方面，加大宣传力度，开卡前明确告知客户，银行卡出租、出借、出售属于违法犯罪行为，不能参与到这种违法犯罪活动

中，并向等候办理业务的客户发放“断卡”行动宣传折页；制作系列反诈短视频，利用各类媒体播放推广，努力提高群众防骗识骗能力；聚焦高校学生这个重要群体，与教育部门合作开展反诈进校园集中宣传活动，从源头防范银行卡出租、出借、出售等违法犯罪行为的发生。

（王晓红）



兴业银行
INDUSTRIAL BANK CO.,LTD

无锡分行
Wuxi Branch