

“上头”微短剧付费连环套调查——

免费试看诱人入局 自动续费连环扣款

被“9.9元解锁全集”的广告吸引，湖南人高佳的父亲3年间为追剧累计充值3万余元；北京人郭航的母亲被数十个短剧小程序“围猎”，账单散落成数百笔小额支付难以追查；江苏人李晴的父亲观看某短剧时，每点击一集被自动扣款2元，直至银行卡流水出现“30元观影消费”才恍然大悟……

一些微短剧“小额高频”的消费模式背后，究竟暗藏怎样的商业陷阱？又是怎样将部分中老年人拖入充值漩涡的？记者对此进行了调查。

免费试看诱人入局 小额充值积沙成塔

“没想到平时很节俭的老人，却为各种微短剧花了3万多元。”提起微短剧，高佳十分沮丧。

高佳的父亲今年58岁，一开始以为9.9元就能解锁全部剧集，没想到看了三四集后，小程序又提示余额不足，要求继续充钱，一开始是充金币，后来是买短剧会员卡。“他说自己太想看后面的反转了，便不断地解锁新剧情，并且一部剧也就几十元，到最后他都觉得自己只花了几百元。”

直到家里人浏览了父亲微信账单里3年内的花销才发现，“的确都是小额账单，最高不超过39.9元”。但计算下来，仅2024年就充了1.6万余元，3年竟花了3万多元，“零零碎碎地在不同小程序上充钱，全是各种某某视频的39.9元”。

记者了解到，目前小程序上的微短剧主要有两种收费形式，一种是充值虚拟货币，进行单集付费，每集价格从几角至几元不等；另一种是直接充值会员，包括周卡、月卡、年卡等。以某短视频平台的小程序为例，一部不到百集的微短剧，免费试看15集后，后续为付费集数，需充值至少七八十元才能全部看完。

这简单的充值设计背后，实



则套路重重。

高佳之所以注意到父亲账单的异常，要从他的微信群说起。去年12月，高佳操作父亲手机时发现，他加了二三十个专门分享微短剧的群。群里的短剧助理会不时地发送一些短剧链接，而且为了吸引群成员点击，会把一些链接的封面设置成美女照片或其他猎奇的图片。

“一些短剧平台还会给父亲拉VIP会员多对一的专属对接群，他加了五六个这样的群，三四十人只为他一个人服务。”高佳说，这些专属群每日给他推送各种收费短视频，有部每集1分钟的短剧居然需要支付800虚拟币，按小程序的换算规则，相当于一集8元。

付费规则雾里看花 解锁全集暗藏猫腻

高佳发现，父亲主要是在短视频软件上看微短剧，但往往

看不了几集就要收费了，如果想继续观看，则需跳转至小程序，充值付费也基本在小程序上完成。

“父亲的零钱包里有些零钱，而且开通了扫脸支付，虽然他知道充了钱，但不知道累计下来居然有这么高。再加上他不清楚虚拟币和现金之间的兑换比例，不了解所需支付的具体价格，也不知道收费规则，不知不觉间就花了3万多元。”高佳整理父亲的账单发现，他接触过的短剧小程序有120多个。

“我可以接受父亲为看短剧花39元购买某平台一个月的会员，问题是即使他买了会员，如果被导流至小程序观看，仍然要通过充值虚拟币付费观看，而虚拟币充值无上限，导致钱去如流水。单是去年11月某一天，父亲就充值了5次每次3900K币（虚拟币，1元可以购买100个K币），当天累计支付近200元。这样的事情在过去3年内发生过很多次。”高佳说。

更隐蔽的是“解锁全集”的

文字游戏。

记者查看某部短剧付费剧集集中跳出的充值页面，发现在页面下方有几行灰色的小号字样，其中一条内容为“购买解锁本剧全集：一次性解锁52集”。而实际上，每部短剧的付费集数并不相同。也就是说，虽说宣传解锁全集，但实际上限定了解锁的集数。

还有小程序提供“支付11.9元，一键解锁本剧全集”的选项，但不管短剧实际的付费集数是40集还是60集，都是相同的价格。

自动续费连环扣款 平台玩转文字游戏

“因为想看微短剧被骗了100元。”在吉林工作的田雪说，自己去年用短剧软件时不仅遇到虚假宣传，还在不知情中被自动扣费4次共计100元。

“这件事发生在2024年12月，一天我在短视频软件中刷到

一部短剧，被它的类型和内容吸引后，我根据指令点击下载了‘某某爱刷’软件。”田雪告诉记者，下载软件后，她为了继续观看短剧，按照页面的引导支付了9.9元开通会员。但等她去搜索自己想看的短剧时却发现平台上没有，也没有其他感兴趣的剧，她便卸载了该软件。可3周后，田雪突然发现这个软件在20多天里自动扣款100元。

记者下载该软件发现，软件开屏就自动弹出了新用户福利“全额返活动”的宣传页，内容是“0元订阅会员，下单立返9.9”，并有限定的支付方式。

支付页面的订单信息显示：0元看剧，付款并开通后全额返还。

此时，真正的文字“陷阱”正在等待用户，重点就在于“付款并开通”这5个字。

记者成功支付9.9元后，软件紧接着弹出页面，写着“恭喜您成为周会员！您9.9元的返现机会待领取。您已取消开通，默认不参与返现活动”，页面下方设置了显眼的黄色按钮“抓住机会，去开通”。

在点击黄色按钮选择继续“开通”后，记者进入“支付签约中心”，发现服务内容为“新用户福利自动续费”，服务详情为“商户每隔7天，自动从你的支付账户扣款29元进行续费”，点击“同意协议并开通自动续费”。

“不是按照字面理解‘支付9.9元后商家就会返还’。”田雪说，选择“开通”的也不是所谓的会员，而是“自动续费”。

更糟糕的是，稀里糊涂充完钱后，商家可能“换了马甲”或直接下架视频，导致消费者维权困难。

目前，高佳投诉了充值比较多的短剧平台，收到了少部分退款，“2024年共计花费1.6万余元，现在只收到了退还的三四千元”。（文中受访的微短剧消费者均为化名）

据《法治日报》

国家医保局披露案件细节：

医院院长“狮子大开口”，商人“趋之若鹜”

2021年，江西省某医院院长熊某落马，牵扯出一批医药领域商业贿赂案件。不法商人花式行贿，个别医务人员甘愿被围猎，甚至主动“合作”，大肆破坏公平的市场环境，极大增加群众的就医负担。

口头协议 “狮子大开口”

案件行贿人罗某，为了承接医院的药品业务，销售其代理的美洛西林钠、哌拉西林钠他唑巴坦和头孢替安等药品，与院长熊某达成口头协议，将药品销售获得的利润一半返还给熊某。利用熊某职务的便利，罗某顺利打通医院采购使用的各个环节，并找

自己的弟弟和弟媳担任业务员，跟踪医院药品采购计划和医生用药情况，给医生发回扣，回扣比例在20%—30%。2008年至2021年间，罗某通过销售三种药品就获利上千万元。

后来，罗某又陆续与熊某等人达成口头协议，熊某等人帮其在医用耗材采购、总务采购方面提供便利，通过7家公司开票配送吻合器、医用床等耗材和设备，获取的利润同样平分。2008年至2021年间，罗某获利570万元。熊某在供述中说道“做药品生意是稳赚不赔的事”，由此看来，商人们“趋之若鹜”也并不奇怪。

医院招标“私人订制”

医院招标本是在合理规则

下的公平竞争，但在某些人眼中却是自己违法行为的“合法外衣”。在医疗综合大楼等系列项目采购中，罗某一方面找到供货商，表示有关系可以让其中标，另一方面利用熊某等人的关系，虚假邀标，让招标方泄露底价，甚至让招标方按照代理公司的有利条件制作招标文件，最终中标项目。罗某在总采购量仅为240余万的医用家具采购项目中，就要求供货商分润100万元，供货商表示“没有罗的关系，我中不了标”。

“花式行贿” 将利益“链条化”

罗某通过院领导关系，以领导打招呼、吃饭送礼等方式打通

医保科、采购科、临床科室等关键岗位的关系，形成药品准入、采购、使用的完整利益链条。刚开始，罗某送的是现金，后来因为行贿的金额越来越大，为了避免组织调查，行贿人和受贿人签订共同买房协议，改为投资房产。罗某在2010年至2020年间，先后通过现金、房产、店面、车位、合作投资等方式向熊某等人行贿，金额达600余万元。甚至其中200万元熊某还让罗某代为保管，让其准备等合适的时机用于投资或退休后再交给他。

医药经销商罗某精准围猎医务人员，通过长达10年的利益输送，构建起覆盖药品、耗材、基建的全链条腐败体系，权力与资本的畸形共生。最终，罗某以

行贿罪、贪污罪、串通投标罪被判处有期徒刑五年，并处罚金和没收违法所得。

穿透式价格监管亮剑

江西省医保部门根据案源线索，深入调查，向当地法院了解案件细节，梳理卷宗信息，顺藤摸瓜找到相关配送企业和医院。通过涉案产品清单，最终锁定背后的6家生产企业，并对其展开信用评级处置，直指问题根源。作为价格制定的“第一责任人”，生产企业积极整改，承诺加强内部管理，主动下调涉案产品的销售价格，并将价格虚高产生的不合理收益累计捐赠180余万元，用于公益事业。

据中新网