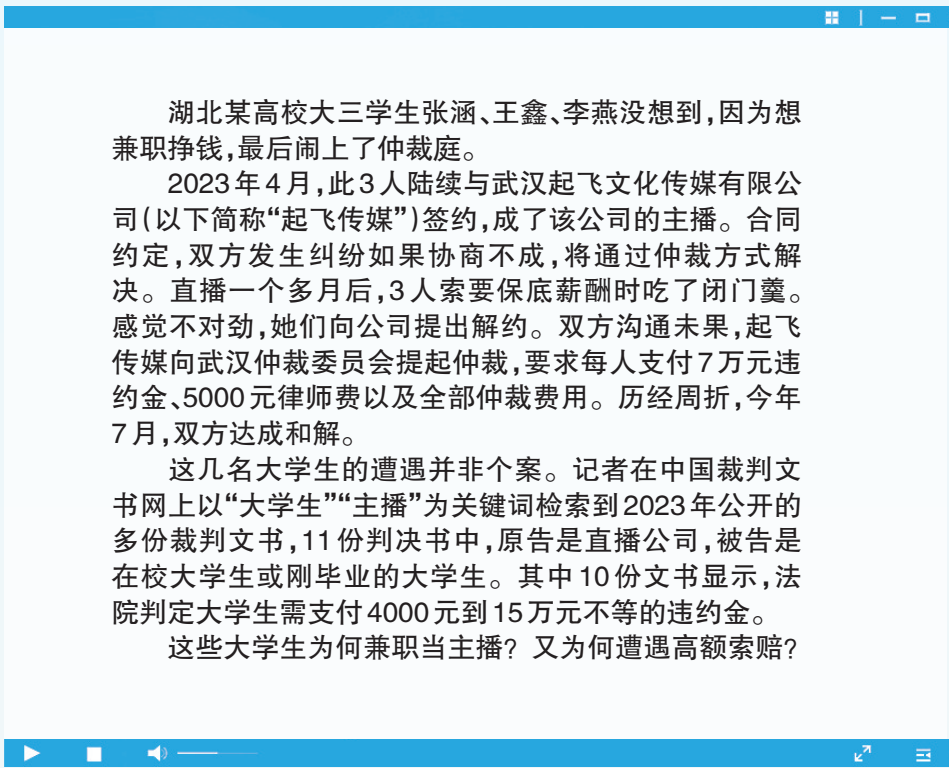


大学生兼职做主播 小心“签约坑”

保底费、签约费暗藏玄机



设计:胡佳易

1 / 5000元保底费吸引大学生签约

提起与起飞传媒法定代表人李某沟通签约时的情景,3人对当时李某开出的诱人薪资记忆犹新。

“前3个月,每个月5000元保底,另外还有5000元签约费。除了保底收入,还有打赏提成。”张涵记得,李某当时说,“不管干成什么样,5000元保底都能拿到”。

李某不认可这个说法。他告诉记者,自己不负责招聘主播。据他了解,公司与大学生是合作关系,公司要么提供签约费,要么提供保底,不会都给。

对于工作内容,李燕说,当时公司人员要求她们每天直播5个小时,在抖音上和网友聊天。

这3人中,只有李燕在抖音上有1000多名粉丝,对直播有一定了解,她有些担心完不成任务,“每天都要播,不能断。我白天还有课,怕没时间”。

对于李燕的担忧,李某告诉她,可以晚上没课的时候播。

“公司有团队‘包装’我们。”虽然没有直播经验,但张涵觉得有公司培养,自己一定行。

利用课余时间兼职,还能拿5000元保底,3人决定签约。拿到手的电子合同共11页,最后一页是“合作协议项下实际投入支出确认单”。上面显示,每人的签约费是3.5万元。

“为什么签约费变成了3.5万元?”李燕当即问李某。“他当时说,我的签约费是5000元,剩下的3万元是以后培养我或者租房直播的费用。我当时想,我的长相不算特别出众,也没什么才艺,怎么可能有这么高的签约费?”李燕回忆,“听到他当时说实际上只有5000元时,我感到还比较合理,就放下了戒心”。

听到李某的解释,王鑫也觉得合理,“自己的能力摆在这里,就值5000元”。

李某告诉她们,签约费到账后,需要以现金形式返还3万元给他。“公司会租房子,这笔钱他出了,走的是他个人‘私账’。”张涵说,这是李某当时给出的理由。李燕没多想,“他说要现金,我还以为是为了少缴点税”。

既然要收回3万元,为什么不能转账而只要现金?面对记者提出的这个问题,李某没有正面回答。

在“法大大”第三方电子合同平台,她们与起飞传媒签了约。签约后,3人称,收到起飞传媒转来的3.5万元。根据王鑫、李燕提供的交易截图,记者看到,确有3.5万元进账。交易备注均有“签约费-起飞传媒-李某”字样。

钱到账后,3人按照之前的沟通,由自己或委托同学取现给李某。她们提供的交易截图显示,均有取现或转出3万元给李某的记录。



设计:胡佳易

3 / 协商解约遭遇高额索赔

由于没有拿到保底,加之学校辅导员劝她们及早解约,于是李燕等人找到李某要求解约。

李某同意解约,但须每人支付3.5万元违约金,包括5000元签约费、租房成本、公司损失。

“我们已经把3万元现金给你了,怎么还让我们退这么多?”李燕当场问李某。李某告诉她们,如果按照违约条款,每人最低需要赔10倍签约费,也就是35万元,看她们是学生,只要回签约时公司支付的3.5万元,其他损失不计较了。

李某为她们租了三室一厅的房子,月租金4500元左右。提出解约时,她们刚入住1个多月。“如果是押一付三,房东最多会让公司付两个多月的房租,也就是每人3000多元。加上5000元签约费,我们每个人都花了公司8000多元,跟我们要3.5万太多了。”李燕说。

看着合同中的违约条款,李燕3人妥协了。她们与起飞传媒签了和解协议,分3期向李某支付3.5万元违约金。

为了筹钱,李燕、王鑫去年暑假没有回家,在学校附近的餐馆“端盘子挣了9000元”。

然而,3人“越想越委屈”,并没有按和解协议约定的还款日期支付违约金。

没拿到违约金的李某时不时发消息催促。“今天我跟你要身份证地址,先寄律师函,然后就直接安排法务起诉了。”“不想调解,那我就费点事,我大不了起诉。”在李燕与李某的微信聊天截图中,记者看到了多条催要违约金的消息。

今年三、四月间,李燕3人陆续收到武汉仲裁委员会寄来的李某提交的仲裁申请书副本。起飞传媒主张,每人须赔偿7万元违约金,外加5000元律师费和全部仲裁费。

7月17日,在武汉仲裁委员会仲裁员斡旋下,3人与起飞传媒达成和解。

“我们违约是事实,仲裁员说,开庭的话,我们大概率也得赔,可能赔更多。”李燕说,和解的条件是每人分14期向李某支付14万元违约金。

当天下午,起飞传媒还有一场仲裁,另一方当事人是湖北某职业学院学生王佳。她没来现场,而是委托湖北尊而光(洪山)律师事务所律师赵亚琴全权代理。

赵亚琴听了张涵等3名学生的遭遇后表示,王佳与她们的情况基本一致。“王佳的合同也是写明了3.5万元签约费,被公司要回了3万元现金。后来她因为各种原因解约,被公司索赔前期投入的钱。”最终,王佳与起飞传媒达成了和解。

4 / “给你签约费,可能是为了收解约费”

除了仲裁,一些直播公司直接起诉大学生,索赔违约金。在中国裁判文书网上,记者看到,一些大学生因为学业压力等原因断播,进而被公司起诉。

2021年11月,大学生秦某与上海一家文化传媒有限公司签约,成为该公司一名主播。因学校课程考试安排、出入规定等限制,秦某常有未完成直播任务的情形。多次催告无果,公司将秦某告上法庭。广东省广州市番禺区人民法院经审理认为,经原告多番催促,被告仍未能按照合同规定的直播时长及直播天数完成直播,其行为已构成违约。根据公平与诚实信用原则以及利益平衡,酌定被告应支付违约金15万元。

同样因为学业任务较重,大学生舒某也因断播被公司起诉。2021年10月,舒某与青岛一家文化传媒有限公司签约。不久后,舒某因要完成课程任务,单方停止直播,后公司将其起诉至法院。山东省青岛市中级人民法院经审理查明事实与原审认定一致,即舒某未经公司同意自行停播,已违反合同约定,裁定支付违约金3万元。

类似的案例在中国裁判文书网上还有不少。李欣怡是张涵的辅导员,她告诉记者,学生们的学习任务很重,白天几乎很难有大块时间直播,只能晚上直播,这必然会影响第二天上课,很难长期坚持。“我发现她在做直播,赶紧跟她说想办法解约,学生的主要任务还是学习”。

实际上,大学生想通过兼职当主播赚生活费并非易事。

一名某直播平台工作人员给记者算了一笔账:若主播加入“公会”,按照主流的打赏分成比例,一般是平台抽取50%、剩下的50%由公会和主播协商分配。常见的分配比例是公会抽取10%-20%,主播获得30%-40%。按这个比例计算,如果主播想分得5000元的打赏,一个月要有1.5万元以上的礼物流水。礼物流水超过公司的既定目标,公司自然愿意将钱付给主播,这样主播下个月能继续为公司赚钱。如果没完

成流水任务,公司就会找各种理由不发或者少发保底。

今年5月,曹洋与浙江某传媒公司签约,成为该公司的一名主播。据曹洋介绍,这家公司的签约主播多数是在校大学生或刚毕业不久的大学生。

去年刚毕业的她对薪资待遇比较满意:前两个月每个月有7000元保底,第三个月开始调整为分成收益模式。工作内容是,每月直播天数不低于26天,每天直播时长不低于6小时。她提供给记者的合同中,对直播时长进行了界定:符合甲方直播内容要求的直播时长,方可确认为有效直播时长。

直播一个多月,在发保底之前,公司工作人员告诉曹洋,她有多次直播为无效直播,要扣保底收入1000元。曹洋觉得这种判定很主观。有一次,她离6小时直播任务就差1秒钟,也被认定为无效直播,因为时长不够。

这位直播平台工作人员告诉记者,有效直播时长是将观看人数、互动人数、打赏金额等纳入统计。每家公司对于有效直播时长的界定不同,业内没有统一标准。

一些大学生在签约时能拿到一笔签约费,但在武汉鲸玺文化传媒有限公司法定代表人袁正宇看来,这会带来一定风险。他说,签约费本身不是坏事,可以帮助公司吸引优质主播。一般情况下,签约费是给有一定知名度的主播,但现在很多“素人”(即普通人)也能拿到。“业内人士都知道,这就是‘割韭菜’,给你签约费,可能是为了收解约费。”

武汉立星文化传媒有限公司人事经理魏聪称,“行业内对签约费诟病较多,一些公司因为签约费和主播产生纠纷,甚至闹上法庭,我们现在不搞签约费那一套了。”曾从事直播招聘业务的湖北前包人力资源集团有限公司人事主管方先生也说,“签约费问题太多,我们现在都不做这种招聘了。”

来源:中国青年报

部分直播合同暗藏不利主播条款

走进直播间想赚生活费的大学生,却因合同纠纷“被套牢”,成了法庭上的被告或仲裁庭的当事人。

武汉大学法学院副教授班小辉长期关注新就业形态问题。他认为,这些直播公司诉讼或提起仲裁的依据是他们与主播签订合同中的违约条款。公司在合同订立过程中占据主导地位,双方签订的通常是格式合同,不允许修改或协商。大学生主播在合同条款方面缺乏讨价还价的能力,且缺乏法律风险意识。这可能带来一系列不利后果,比如合同条款不公平,主播一方承担过多的风险和责任。

西南大学法律(法学)专业2022级硕士研究生张牟昊,目前在重庆巴渝律师事务所实习。4个月来,有100多人找他审查合同,多数是在校生或刚走出校门的大学生。

他告诉记者,这些合同有一些共同之处:第一,合同里会注明双方是合作关系;第二,合作时间一般比较长,短则半年,长则3年;第三,弱化公司违约责任,强化主播违约责任,注明高额违约金。

今年7月,湖北某高校3名学生与武汉起飞文化传媒有限公司因解约闹上了仲裁庭。翻阅几人签订的合同,班小辉指出,几人签订的是合作协议,不是劳动合同。合作关系下主播无法享受到劳动合同相关保护,纠纷解决主要依据民事合同规则。

在合作时间方面,这几名大学生与公司的合作期限均为3年,每月直播天数需大于26天,每月不低于130小时,平均每天5小时。

最低3年的合作期足以将双方绑在一起。按照合同约定,当月累计7天未开播视为停播,停播就是违约。

在争议解决方面,这几份合同均注明如果协商不成,应通过武汉仲裁委员会仲裁。

赵亚琴说,仲裁是一裁终结,不会像法院诉讼会经历一审、二审程序。商事仲裁具有保密、快速、程序简单的特点。对公司而言,仲裁结果不会对外公开,有利于保护公司声誉。“但对主播不‘友好’,因为他们只有一次机会”。

来源:中国青年报

评论

大学生直播应“有所不为”

朱昌俊

直播行业近年来快速发展,大学生积极拥抱互联网,通过直播展示才艺、推介校园文化、进行创业和公益助农等,让人感受到多姿多彩的校园生活和敢试敢闯的年轻活力。但日前有媒体调查发现,有些学生在教室或寝室不分时段直播,影响他人正常学习生活;有些学生为了做直播,陷入经纪公司、培训公司骗局,权益得不到保障;还有人打着“学生”名号直播引流带货,甚至为求流量打擦边球直播低俗内容。

在直播经济快速发展的今天,一些大学生参与到直播中来,或出于纯粹的“尝鲜”和兴趣爱好,或为了展示个人才艺,抑或是确实有相关创业、就业的需求,这些都可以理解,不必戴着有色眼镜来审视。

但是大学生是一个相对特殊的群体,尤其是在教室或寝室这样的公共空间里直播,需要把握好边界,绝不能仅凭个人喜好行事。一方面,大学生可以“试水”直播,但必须做好直播与学业之间的平衡。毕竟,作为学生,主业还是学业,若一门心思扑在直播上,很可能得不偿失。比如,调查显示,在直播时如果想要获得持续稳定的推流,每个月至少要开播20天,每次开播不得低于2个小时,甚至最好大于2个小时。并且这些只是基础要求,想要流量更好还得再加场次和时长。所以,避免因为参与直播而耽误学业,应该引起重视。

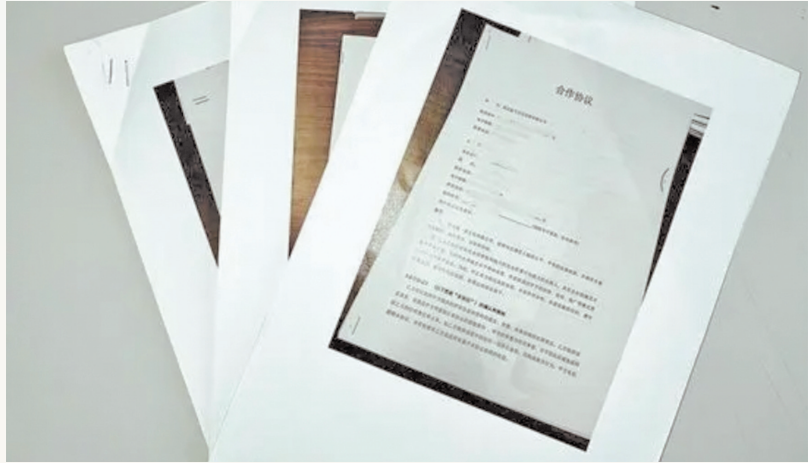
另一方面,大学生直播一般多在教室、宿舍等校园空间中进行,在直播过程中如何不对他人和正常的校园秩序造成不必要的影

响,同样很重要。不分时间、地点和场合就打开摄像头直播的做法,应该得到规范。当然,这些问题不仅仅是大学生个人需要注意,还有必要纳入高校管理的优化当中。比如,当前直播经济的兴起已是大的社会趋势。对于大学生直播,高校可以开设专门的指导课程,从技术、理念等各方面给有兴趣的大学生提供必要的引导,既让他们少走弯路,也对参与直播多一些理性,少一些盲从。同时,还应该完善相应的学校直播规范。比如,课堂到底能不能直播,在宿舍内直播应该把握好哪些边界,都不妨通过明确的规范,给大学生清晰的参考标准,减少因此而带来的争议和摩擦。

另外,针对大学生直播过程中出现的一些不规范的乃至打擦边球的行为,平台也应该在流量分发机制、内容审核等方面,加强导向把关,不能传递和放纵“怎么有流量就可以怎么来”的畸形直播思维,真正为大学生直播提供更多的正向激励。

当直播的“风”吹进大学校园,从大学生到高校管理方再到平台,都应该对此有相应的准备和应对,拿捏好边界和尺度,确保大学生参与直播和保障学业之间的平衡、直播文化和校园文化的兼容,以实现趋利避害。

来源:中国教育新闻网



张涵、王鑫、李燕三人与武汉起飞文化传媒有限公司签订的合作协议。杨雷摄

2 / 门槛一道道,想拿保底不容易

按照约定,李燕3人用个人抖音号进了起飞传媒“公会”(“公会”是直播平台为便于经纪人或公司管理旗下主播的收入和运营,为其开设的管理性资质账号——记者注)。几人提供的“公会”合作详情页面截图显示,“保底收入5000元/月”。

直播了一段时间,起飞传媒运营约谈了她们。

张涵感觉运营在“挑刺”:“我当天播够时长了,(他们)说我播的内容不行。我把内容播好了,又说我没找‘大哥’要打赏。我要打赏了,又说内容不达标。”

李燕说,运营经常拿她和成熟主播比,比如,“你看看人家直播一晚上赚几千、几万,你看你一天的流水怎么这么少”。

李某不认为这是“挑刺”,而是公司对主播的帮助。他说,公司运营会根据直播情况与主播一起复盘,针对直播出现的问题给出建议。但张涵认为,有些建议很难实现,“他让我搞‘擦边’,我拒绝了”。李燕也认为,公司并没有提什么实用建议。

她们的直播间每次观看人数只有十几人,其中还包括被拉进直播间作为“气氛组”的同学、朋友。打赏收入更是少得可怜。记者从李燕提供的收入账单截图看到,她单场直播多的时候能收入100元,少的时候

候只有3分钱。签约一个多月以来,她的打赏收入总计515.26元。

直播一个多月后,几人索要5000元保底时,却吃了闭门羹。

“我和张涵没有完成每天5小时的直播任务,但王鑫实打实播完了,也拿不到保底。”李燕说。

王鑫记得,当时李某给出的理由是“直播时长不足”。她说,自己完成了每天5小时的任务,但按照李某的说法,从晚上10点播到第二天凌晨3点,不算播满5小时,要在1天内连续播5小时才算。“但是签约时他并没有跟我们说清楚,第一个月我们要播完的时候,他才跟我们说这些”。

李某告诉记者,这种算法是抖音平台给出的规则,“我们是按照抖音官方后台(规则)去计算每天的时长、每个月的时长,不是说我们想怎么算就怎么算”。

记者拨通了抖音客服电话,客服称,平台没有对时长作出过规定,具体要看“公会”要求。翻阅几个人的合同,在“直播及短视频任务要求”项下,提到“每月直播天数大于26天,每月不低于130小时”,没有“每天5小时的直播任务”要求,也没有“1天内连续播5小时”的规定。