

# 裁判明确底线边界 “e”起护苗守护成长

“六一”国际儿童节,“‘e’起护苗·守护成长”北京市未成年人网络司法保护新闻发布会召开。我国未成年网民规模已经突破1.96亿,未成年人互联网普及率达97.3%,但由于缺乏足够的网络安全意识和自我保护能力,与未成年人网络行为相关的案件多发。

对此,北京市高级人民法院通过梳理分析,在发布会上对外通报了北京法院系统审理的未成年人网络司法保护典型事例、典型案例。北京高院副院长任雪峰表示,当前涉未成年人网络权益民事纠纷数量逐年增长,案件类型多样,其中充值打赏类案件呈批量化趋势。面对新情况,北京法院系统坚持最有利于未成年人原则,以司法裁判明确网络行为底线和权利边界,延伸职能加强未成年被害人全流程保护,同时坚持案件办理与促推治理并重,合力筑牢未成年人网络安全屏障。

针对案件中反映出的未成年人用网风险及监护不足等问题,北京互联网法院院长姜颖在会上发布《关于促进未成年人网络素养家庭教育的指引》,为家长正确履行监护职责提供行为指引。

## 诱导孩子编假身份 游戏公司退还充值

未成年人小张使用其母亲的手机在某游戏公司开发的游戏平台中下载游戏,并先后充值10万余元。游戏公司识别玩家为未成年人后,不仅没有对未成年人的身份信息进行锁定,也未在进入游戏的界面提示验证家长监护信息,反而提示未成年人玩家可以通过“编辑身份信息”的方式修改实名认证信息,从而消除其未成年人的身份信息。

小张父母发现后代为诉至法院,认为充值产生的相关网络服务合同无效,并要求游戏公司全额退还涉案游戏充值费用。

法院审理后认为,从涉案游戏内容、充值打赏时间段、操作行为特征等事实,可以认定小张实施了充值行为。小张作为限制行为能力人,其大额充值行为与其年龄、智力不相适应,其监护人未予追认,故案涉网络服务合同无效。

对于涉案游戏平台,法院认为,该平台作为游戏聚合运营主体采取了实名认证机制,并统一代替平台内游戏的实名认证机制,因此负有落实未成年人用户实名注册、登录的义务,但根据查明事实可以认定其并未严格落实未成年人网络游戏实名制,存在较大过错。据此,法院判决认定涉案网络服务合同无效,某游戏公司须退还部分充值款。

“未成年人大额游戏充值问题持续引发社会关注,同时也暴露出家庭监管的缺失以及网络平台在账号管理审核机制和未成年人权益保护方面的不足。”北京高院未审庭庭长李洛云说,本案明确了网络游戏运营主体因未严格落实未成年人网络游戏实名制致使未成年人充值的,应负主要过错责任,有力督促网络游戏运营主体增强未成年人网络保护意识,充分履行未成年人网络保护法定义务。

## 擅发学生肖像牟利 博主道歉赔偿损害

在北京高院此次通报的典型案件中,一起自媒体擅自发布包含孩子肖像采访视频的纠纷备受关注。某日,小王放学时,误以为在校门口的李某是学校老师,便接受了李某询问其学习情况、学校氛围的采访。此后,李某未经小王本人及其父母同意,将采访视频发布在其个人社交账号中,且该账号挂有商品橱窗,销售奥数、英语等教辅图书。

视频中,小王的脸部没有进行遮盖处理,视频标题为《在某市重点中学全靠学生自学?放养式教学?》,配文“你所不了解的某市重点中学学生上课状态……”视频播出后,引发网络热议和大量负面评价,导致小王精神压力较大,学习状态也受到了影响。

对此,小王父母代为诉至法院,要求李某赔礼道歉并赔偿精神损害抚慰金。

法院审理后认为,李某作为教育类博主,其明知晓小王为重点名校的在校学生,属于未成年人,但其仍擅自将小王的采访视频发布于具有商业营销性质的社交账号中,且未对小王肖像进行

模糊、隐匿处理,属于故意明显侵权,目的不当。据此,法院判决认定李某侵犯了小王的肖像权,判令李某公开赔礼道歉并赔偿小王一定数额的精神损害抚慰金。

“自媒体时代,网络准入门槛降低,为吸引眼球、炒作话题,在网络中不当使用未成年人肖像的情形频发,引发社会广泛关注。”李洛云表示,孩子的身心发育尚不成熟,其自我保护能力与社会认知水平相对薄弱,易受到外界评价影响,也因此依法享有法律赋予的特殊、优先保护地位,本案也提示未成年人要增强自身的网络安全意识和自我保护能力,避免权益遭受不当侵害。

## 言语挑逗画面露骨 违背良俗合同无效

未成年人小刘在父母不知情的情况下,通过某网络科技公司运营的漫画阅读平台进行付费阅读,先后阅读漫画书目百余篇,充值支付款项1400余元。然而,小刘的父母后来发现,涉案账号阅读过的漫画书目中不仅含有行政规章禁止内容的互联网文化产品,还有大量不健康内容。对此,小刘父母代为诉至法院,主张该网络服务合同无效,并要求该网络科技公司全额退还充值款项。

法院审理后认为,在判断行为效力时,对于涉及未成年人这一特殊群体的,应注重对行为是否违背公序良俗进行审查,并遵循最有利于未成年人的原则。本案中,某网络科技公司向未成年人提供的漫画内容中,包括大量刺激性、挑逗性语言,裸露的画面以及大量不健康的内容,且对此缺乏显著有效的提示。漫画内容对未成年人的身心健康造成损害,对未成年人价值观养成也会产生错误引导,诱发未成年人对漫画内容进行模仿,对未成年人本人、所在家庭和关联群体产生不良影响,与强化未成年人保护的社会共识明显相悖。

据此,法院认定,涉案合同内容违背公序良俗应属无效,判决网络科技公司全额退还充值款项。

(徐伟伦)

## 进口奶粉商标雷同 构成侵权销毁产品

近日,浙江省义乌市人民法院审结了一起跨境电商领域的商标权侵权纠纷。

原告奥某公司在2017年申请注册了“纽瑞优”“Neurio”商标,被告欧某公司未经原告许可,以保税电商方式申报进口了一批带有“Neurio”标识的奶粉。原告认为被告的行为侵犯了其商标专用权,故诉至法院。

随着案件审理的进一步深入,被告提出了新的意见:原告的商标是恶意抢注的,珊某公司才是案涉“纽瑞优”真正品牌方,原告曾进口并销售过珊某公司的产品。

法院审理后查明,原告在2011年时就已经开始申请相关标识,且被告及第三人未提供证据证明“纽瑞优”“Neurio”标识在中国已经在先使用并为一定范围内相关公众所知晓,无法表明珊某公司“纽瑞优”“Neurio”标识在国内的影响力,因此原告不存在商标抢注行为。此外,商标具有地域属性,判断某一产品是否为侵权产品,应当以该产品上所使用的标识是否经过了国内注册商标权利人的许可,相关标识和商品是否与国内注册商标权利人的标识、核定使用的商品构成相同或类似为判断标准,被告未提供证据证明被诉侵权产品的进口销售系经过了本案注册商标权人的许可,因此不能认定被诉侵权产品为正品。最终法院判决被告停止侵害行为,销毁被查扣的侵权产品并赔偿经济损失。

(王春)

## 婚内私自转款情人 认定无效应当返还

近日,广东省深圳市宝安区人民法院审理一起因婚内出轨引发的确认合同效力纠纷案件,判决确认两被告之间的赠与行为无效,被告杨某应向原告林某退还268万余元。

2011年11月,林某和贾某登记结婚。双方婚姻关系存续期间,贾某与杨某存在男女朋友关系。贾某与杨某交往期间,贾某共计向杨某转账287万余元。2024年,林某发现后将贾某与杨某诉至法院,请求判令杨某向林某归还287万余元。

杨某辩称,其与贾某交往期间所有的转账都是贾某自愿赠与自己的,且相关款项一部分用于双方投资开店及购买车辆,一部分用于双方交往时的共同开销。

法院经审理认为,在夫妻关系存续期间,贾某与杨某存在不正当的感情交往,未经林某同意擅自将夫妻共同财产私自赠与杨某,侵犯了林某的合法权益。贾某的赠与行为违反了夫妻忠实义务,更违背了公序良俗,有悖于社会主义核心价值观,应认定为无效。杨某应当将受赠款项退还给原告林某。

庭审中经双方核对账目,杨某确认扣除其直接转给贾某的款项,共计接受贾某的转账金额为287万余元。其中,贾某向杨某转账的30万元系用于买车。证据显示,该车已售出,杨某应贾某的要求将卖车款转给贾某的弟媳,金额为19万元,该笔钱款应从返还款项中予以扣除。杨某主张有投资开店款项,但杨某和贾某对于投资情况均未提交任何证据证明,故双方均应承担举证不能的法律后果。据此,法院作出上述判决。该判决现已生效。

(李文茜)

# 打造现代生态企业的系统引擎

## ——记创佳生态景观股份有限公司董事长马方华的战略视野与管理实践

用二十余年的时间,将一家地方园林项目施工企业,建设成为一家集科研、工程、苗木、系统服务于一体的现代化生态企业,马方华——创佳生态景观股份有限公司董事长,是这个过程的总设计师与实干者。

她不是在既有资源上接棒,而是从零开始,在极为有限的人手和资本条件下一步步开局。她以敏锐的行业判断力和强大的组织推进力,将企业从局部服务型公司带向跨区域的综合生态解决方案提供者,构建起以“工程能力+苗木资源+科研创新”为核心的系统生态竞争力。

在战略层面,她主导提出并实施“品牌升级—技术体系搭建—基地支撑—全国拓展”四大发展路径。在她带领下,公司业务范围已覆盖全国八个省

份、数十座城市,年产值从创业初期不足千万提升至数亿元,客户从市政部门扩展至地产、水利、交通、文旅等多个生态相关领域,企业规模与品牌影响力实现跨越式成长。

在技术资源建设方面,马方华高度重视企业的“自我造血”能力。她亲自主持并推动安徽8000亩乔木科研与苗木繁育基地建设,打造集品种研发、抗逆测试、适应性试验、苗木供应于一体的多功能平台。在她推动下,公司成功研发并投放多个适用于不同气候区域的乔木新品种,如改良香樟、南北适配朴树、速生型栎树等,成为公司服务多地生态修复项目的重要技术资源。

在企业管理体系上,她强调“系统流程+精细控制”的双轨机制,构建了以项目为主线、数据为基础的运营管理

体系。她推动引入项目全过程控制平台,将项目策划、预算控制、质量监管与后期养护系统化整合,有效提升了项目交付能力与团队协同效率。同时,她建立起以结果为导向的绩效机制与多通道人才成长路径,支持技术骨干和中层管理团队稳定成长,为企业的组织能力积蓄长期动能。

公司近年来参与实施的生态项目中标率与交付满意度持续提升,典型项目遍布华东、中部、西南等地,企业营收逐年稳步增长,团队规模扩展至200余人,并建立起覆盖“设计+施工+苗木+养护”全链条的一体化服务体系。

在公司所获得的各项荣誉背后,马方华始终是推动者、组织者与执行者。她亲自统筹技术成果与管理模式的总结提炼,组织撰写申报材料,多次参与

荣誉答辩及行业展示活动。在她的推动下,创佳生态先后荣获“中国苗圃50强企业”“安徽省林业产业化双龙头企业”“中国生态环境卫士十佳企业”等权威荣誉,并入选“CCTV推荐苗木供应商”“中国生态旅游优秀花木基地”等行业优质单位名单。

在外界看来,马方华是一位极具战略视野的领导者,而在公司内部,她更是一位既能抓全局,又能解难题的实干型操盘者。她坚信:生态修复不应仅是一项“项目任务”,更是一套面向未来的系统解决方案。在她的带领下,创佳生态正一步步从“做项目”迈向“做标准”,从“绿化工程”迈向“生态构建”,持续为行业探索出一条可持续发展的中国样本路径。

(李斌)