

# 执法人员口述: 围剿“神药”背后的困局

今年春晚,小品《“儿子”来了》上演了戏谑一幕,节目中,葛优扮演的保健品推销员,因钱尽孝成为老人“儿子”,骗老人花8000元买“抗老长高生发”床垫。节目一经播出,即上了微博热搜榜,不少网友热议,这个小品简直是为自家老人准备的。

一瓶30毫升的“灵丹妙药”,滴几滴就能救人命;一把“神奇”的椅子,通上电躺一躺就啥毛病都没了……在王海洪、陈剑阳这样的执法人员看来,吹得越是天花乱坠的产品,消费者越不能买。有时候他们也有自己的困惑,为什么即便当着众人的面,揭穿了保健品会销的虚假面目,仍有老人愿意掏钱买,且乐此不疲呢?

“我也知道买保健品没太大用,但销售人员的关心会让你觉得很亲切舒适。”执法过程中,王海洪、陈剑阳听过太多类似受害者的自述。看似关心、热切的话语填补了空巢老人们的寂寞,但这份因钱尽孝的“感情”又能维持多久呢?

## 不靠谱的“亲情牌”

又有老人被卖保健品的骗了。

那天上午,我们去了海曙新典路143号的“健康家园”,这家店不大,但里面设施挺齐全——十几台养生仪被排得整整齐齐,不少老人正在惬意地享受着足部按摩。看我们来检查,老人们竟口径一致地主动告知:“这些东西不卖的,我们是来体验的。”

很快,我们在店里发现了一款名为“赛尔复得”的饮品,30毫升标价近

500元,每次还得按滴喝。一看这配料表,水、海洋深层水(饮用水)、米醋、海洋红藻,可不就是普通饮料嘛!一查发现,买的人还不少,其中老主顾黄大妈一喝就是三四年,前后花了10多万元。

为什么花这冤枉钱?黄大妈说自己是北方人,在宁波生活多年,总觉得很难融入本地圈子,来“健康之家”不仅能得到平日没有的关注和关心,还

结识了一群朋友。

与此同时,我们在检查员工笔记本时,发现了一些信息:周阿姨擅戏曲,黄叔叔会唱歌。显然,销售者为了增添彼此“亲切感”,好将产品成功售出,也是下足了“功夫”。而这些被关心的假象背后,老人们早已成了他们的“囊中物”。

按照新修订的反不正当竞争法,虚假宣传一般情况处罚额度为20万

以上100万以下。然而,我们在追责法定代表人时,该企业某员工却声称,原法定代表人已私下将营业执照转让给他。

由于个体工商户营业执照擅自转让更名无效,且我们也无法找到原法定代表人,受执法权限影响,我们最终只能对该员工按虚假宣传和无证销售食品,分别处罚30万元和6万元,总计36万元。

## “黄大妈”为什么那么多



查处的“肿瘤预防 爱心行动”讲座现场

## 亟待解决的执法困境

我们在执法过程中发现,如今的保健品企业可以说“法律意识挺强”,为了逃避打击,让人抓不到证据,销售者集中会销时,会以口头宣传为主,视频、PPT等资料随讲随删;还有企业为了规避虚假宣传,不讲产品功效,只讲成分。比如一款富硒产品,45分钟的宣讲课程中,只有5分钟讲产品,剩余40分钟都在讲硒的功效。

前不久,我带队查处了浙江某健康产业有限公司,就是销售“红景天软胶囊”“松花粉片”“牦牛酸奶粉”的,该企业在浙江各地都有门店,数量还不少,我们还不排除该公司销售的系列产品在其他省市销售的可能性。为了拿到该公司虚假宣传的证据,这案子我们前后跟了5个月,最后开出了150万元的罚单。

事实上,不法企业往往利用跑路、有意切断联系等手段,企图逃脱我们的执法,我执法已经十多年了,

对不法保健品企业喜欢打“游击战”、总部与分部在不同城市难打击等问题,还是挺有感触的。我认为市场监管部门需要联合公安、法院等部门进行联合执法,并通过区域联动,将各地门店查实的情况,以案件线索的形式移送到保健品产销企业所在地监管部门,对不法行为采取相应强制措施。

前不久,省委政法委、省市场监管局、省高院等7部门就联合开展了“保健品市场乱象专项整治工作”,公安、法院、检察院等部门联合执法,从重从重处罚,涉嫌犯罪的,直接移交公安机关追究刑事责任,相信能有不小的收获吧。

关于取证难问题,我们也正在实践新办法。去年7月,宁波市局推出了“银龄志愿者计划”,就是安排老人卧底到保健品会销场所,通过培训,和市场监管部门里应外合来破案。

我们见过的“黄大妈”太多了。单调的晚年生活,逐渐老化的身体机能,再加上子女无法常伴的空巢状态,老人们只能迫切寻找自己的“组织”。一些不法商贩也由此趁虚而入,在住宅小区、早市或公园推销保健品或医疗器械,通过免费体检途径,无中生有或有意夸大老年人身体的健康隐患,从而达到推销目的。

保健品不等同于药品,但现实中,部分无良企业却将它吹嘘成“神药”,很多人甚至因保健品耽误救命。比如身患癌症的4岁小女孩家人,听了保健销售人员的吹嘘,以保健品代替医院治疗,最终错失救命良机;60多岁的李大爷在服用含禁药成分的“仁合胰宝”保健品后,不仅血糖没降下来,还发起了心慌的毛病……

生活中,不少人入保健品的“坑”,是由朋友介绍的。东阳前不久发生了

这样一起案子,杨女士听了好友的话,花17600元买了一款三无淡斑产品并入了会员。杨女士说,只要能发展下线,就能拿2800元的提成,日后买东西还有折扣。

事实是,杨女士不仅产品没卖出去,斑也没淡,钱也被套走,还和老公大吵了一架。而杨女士口中的好友,在事件爆出后开始推卸责任。所以说,这种靠拉人头的保健品推销操作,很容易导致亲友关系不睦,这才是真正的“赔本买卖”。

所以我们建议,理性看待朋友口中“赚大钱”机会,出了事多和家人商量;生病就医,不要迷信不靠谱的保健品。毕竟谁能保证,这些违法经销商会不会是第二个权健?这些“神药”会不会是毒药?另外,也希望年轻人能多回家陪陪老人,别让不法企业乘机打“亲情牌”。



执法人员查处浙江某健康产业有限公司