

职业打假人年入10万很轻松,苦衷也不少

真正“假一赔十”还是很难

今年的“3·15”,以“知假买假”为基本生存手段的职业打假人,将迎来一个变革时刻。3月15日起正式实施的《最高人民法院关于审理食品药品纠纷案件适用法律若干问题的规定》,食药领域的“知假买假”可受法律保护。尽管司法界对这一新规的解读仍存争议,调查中,一些职业打假人已经视此为“利好”。历经十余年的发展,已经从单兵作战演变到公司化运营阶段的济南职业打假人群体,在这一个“3·15”之后将何去何从?



纪万昌向记者介绍他手中的一件疑似假冒伪劣产品。

文/片 本报记者 张亚楠 实习生 付玉莹

1 发现“假货” 一气买回19件

3月4日晚,记者在济南市建设路一间办公室里见到纪万昌时,他正在电脑上查询一品牌普洱茶的信息。原来,刚刚从沈阳回来的他,在沈阳桃仙机场候机时,意外发现这一品牌的普洱茶“有问题”。作为济南职业打假圈内最知名的打假人,几乎每时每处,纪万昌都会留意货架上的商品信息。“朋友们一般都不愿跟我一块出门,怕我碰到什么事,又开始较真。”纪万昌坦言,朋友们称自己“事儿妈”,比如说,就这次在沈阳,他还为8块钱的餐具费,跟餐馆老板吵了一架。“拆一包餐具加一块钱在很多人眼里司空见惯,但是餐馆没有提前告知,侵犯了消费者知情权,另

外,餐馆没给消费者其他选择,这是霸王条款。”纪万昌之所以这样较真,是因为这就是他的生意:发现“假货”——批量购买假货,开具发票——确认造假信息——与厂家协商或对簿公堂——获取收益。这次在桃仙机场,标价近400元一盒的“宫廷普洱茶”作为纪万昌的新目标,就被一次购买了19盒。经过上网查询,纪万昌认为,该茶品至少具有以下疑点:没有生产日期;QS标志不规范且冒用他人的QS认证;无厂家联系方式;无产品执行标准。他搜索到的相关信息打印到两张A4纸上,上面标注着前述几大疑点,并与店家名片、购货发票钉

在了一起。“今天早晨我已经给店家打了电话,把这些材料的电子版传给了他们,请他们看看有没有异议,没有异议就协商赔偿。”纪万昌说,在他从业的14年里,约有六成的案件是协商解决的。按照《食品安全法》“假一赔十”的规定,纪不仅可以追回7千多元的购买费用,而且可以要求7万多的赔偿金。但纪万昌说,这10倍赔偿不好拿,为了节省诉讼成本,经过诉讼调解,他一般能够接受5倍以上的赔偿。“即便是不接受调解,官司打到底,真正拿到10倍赔偿的情况也很少。”纪万昌说,“多年来我接触这么多案子,能拿到10倍赔偿的不到5%。”

2 入行刚两年 年收入就有10万

“跟现在差不多吧,每年也能存下个十一二万,但是不自由,一天到晚都得绑在公司。”作为济南职业打假人圈子里的一名新人,29岁的王俊(化名)在2012年入行之前,曾是广州一家进出口贸易公司的阿拉伯语翻译。谈及入行的初衷,他说,这是一门经济效益和社会效益都很可观的生意。“我是老济南人,家里也有亲戚在济钢工作,工资在济南算是不错,一个月工资五六千,那整天多累啊。做职业打假赚的跟干翻译的时候差不多,但生活要轻松多了。”“人家就是大拇指,我就是小拇指。”谈及纪万昌,王俊这样说。其实,在投身职业打假之前,纪万昌卖过

服装,摆过地摊,洗过车,做过装修,“就是个小商小贩”。是对职业打假“钱景”的一致判断,让他们入行。“收入是小商小贩比不了的。”纪说,为保证收回成本,现在外地的案子货值至少2万以上他才会接。王俊入行之初是被一篇网文吸引的,当初他很纳闷,职业打假人如何能够一年赚20万。入行两年,他说,“仅靠识别标签、标注,虚假广告等问题,一年就能收入10万元以上。”而这些,在职业打假业内,是最基本的技巧。“食品标签问题是最容易上手的打假领域,因为判断起来简明、方便。”王俊说,“我的第一个案例就是食品成分应该写全称写成了简称。”

王俊也慢慢开始关注技术含量更高一些的标签问题,比如添加了食品安全法规定范围之外的成分,冒用别人的生产许可证号或者违规添加中药材。他坦言,刚开始研究《食品安全法》、《消费者权益保护法》等法律时,他很震惊——“那么多不符合法律规定的现象,每天都在消费者眼皮子底下发生,但是自己和绝大部分人都看不到。”这为他们提供了生存的空间,也让他们的生意客观上具有了提高消费者维权意识的社会效益。但本质上,他们认同“打假第一人”王海的观点,“打假就是为了盈利。打假与正义无关,也与敲诈无关,只是打假者与被打者之间的一次次法律博弈。”

3 组织专门团队 还有专职律师

作为职业打假圈里的名人,纪万昌也有自己的烦恼,“在一些大商场,从安保到导购都认识我,我本人过去根本买不出东西来。那就让我的团队成员去买,甚至雇人照着样子买。”现在,纪万昌专门成立了打假工作室,进行团队化运营。而他个人,则更多专注于与商家、相关部门等协商,以及管理、协调分布在全国各地的团队成员。“进行团队运作,主要是应对商家、厂家的反打假意识。”纪万昌的工作室成立于2008年,目前,其员工散布在山东、内蒙古、东北三省以及江苏、河北等地。团队成员各有所长,比如有的之前在服装制造业工

作过,对衣料在行,商场里一件衣服用手一摸就知道是什么材料,再看标签成分标注,就知道有没有消费欺诈。有的成员,对法律法规烂熟于心,写诉状在行。纪万昌说,工作室的业务量里有四成来自消费者委托,四成来自团队发现,另有一成来自同行间的合作线索,一来自品牌企业的委托。纪万昌告诉记者,除了创立自己的团队,一个成功的职业打假人也特别重视圈内合作。更重要的是,不能逾越法律的底线。法律界人士认为,职业打假人的“知假买假”行为,一旦越过法律的底线,就会涉嫌敲诈等违法犯罪行径。

职业打假怎样避开敲诈勒索的高压线?纪万昌坦言,以《民法》、《合同法》等种种法律为支持,要到高于《消法》、《食品法》中规定数额的赔偿并不是难事。关键是不能在谈判中出现威胁、恐吓,还要掌握好谈判语言的技巧,“技巧这个词就不容易说清楚了,同样的案子不同的人来协商,结果不一样,这里面就是谈判技巧。”纪万昌说。曾经卷入敲诈勒索舆论漩涡的王海“东山再起”后聘请了强大的律师团队,他说:“打假过程中,每次发布声明,暗访取证,起诉,举报,团队里的律师成员,都会细细考究每一个细节的合法性。”

4 对技巧的要求 越来越高

据了解,目前活跃在济南的职业打假人有十来人,这个数目比前两年有增加的趋势。历经十几年的实战,他们自身的打假技能、手段以及对消费领域相关法律法规的掌握愈加纯熟。但职业打假人不愿意看到的是,纵然消费领域的相关法律已经日趋完善,但暴露出的问题仍有不少。受访的职业打假人谈到,随着法律法规的健全和食药监局的成立,市场环境越来越趋向规范,“只看标签的简单打假越来越不好干”,

打假对技巧的要求越来越高,“法律对打假的支持也更‘硬’了”。但现实中,仍有不少苦衷。谈到食品领域的打假,“假一赔十”难以如愿的情形,纪万昌就倍感无奈,“为何法律里白纸黑字的10倍赔偿实际要不到?”采访期间,他们纷纷提到了今年3月15日就要施行的新《消费者权益保护法》,该法对商品欺诈的赔偿标准从“退一赔一”提高到了“退一赔三”,并规定了500元的最低赔偿金额。另外就是今年年初,针对司法界态度不一的“知假买假”,最高法院司法解释

称,食品药品领域“知假买假”不影响索赔。虽然最高法同时提出对职业打假人的态度没有定论,仍需探索。但在很多职业打假人看来,这个司法解释跟新消法一样是巨大利好消息。职业打假人还记得,2012年5月1日《山东省食品安全举报奖励办法》实施后,大批职业打假人来到济南,活跃在各大商超,专司食品领域的打假活动。他们期望,这一次最高法关于食品药品领域“知假买假”不影响维权的司法解释,会给未来的打假行动带来更多便利。

延伸阅读

奢侈品卖假 商场不敢施压

本报记者 张亚楠
实习生 付玉莹

职业打假人专司“知假买假”,从某种程度上,比普通消费者更直接地洞察着厂家的“伎俩”。

知名大品牌 最难打假

据介绍,很多涉及产品质量、成分标注欺诈等问题的打假,首先要去质检部门做检测。检测完成,如果确实证明产品质量有问题,打假人就会拿着质检报告与商家协商赔偿数额。“拿到赔偿,便大功告成;如果协商未成,再去工商部门举报,随后拿着工商部门出具的查出证明向法院起诉,请求赔偿。”纪万昌坦言,在职业打假人这一群体里,很多人都是按照这么一套程序走,其间,效率高低,与名气、能力都有关系。

“在一些地方,工商局处罚金额到一万以上,就奖励举报人一千。要是销售金额到5万以上,构成了犯罪,举报奖励额度更高。”向工商部门举报假冒伪劣的奖励,《消费者权益保护法》规定的“退一赔一”和《食品安全法》规定的“假一赔十”,是职业打假人的三块收入来源。

每一次都是与厂家的直接博弈。时间久了,职业打假人也会寻找厂家的“软肋”。“比如他在济南有势力,南京、北京不一定是他的势力范围,那我们就会在外地找同样的商品下手。”其中,最难搞的则是一些市场周知的大品牌。纪万昌就曾遇到一件事,一位朋友在广西的专柜购买了一款名包,在出国过海关安检时被扣了下来。原来,当地专柜采取鱼目混珠的手段,进的货绝大部分是真货,但掺杂着一些高仿品。

“遇到这种情况,很多品牌公司既想维护自己的品牌声誉,又不愿跟销售商撕破脸,便会委托我们出面打击假冒。”纪万昌说,最讨厌的是另一种情况,“品牌公司会帮助销售商遮丑。”“家丑不可外扬,当消费者向品牌公司举报的时候,品牌公司会告诉你这是正牌子,然后,他们再找销售商秋后算账。反正真假问题工商局说了不算,只有品牌公司说了才算。”他说。

标羊毛卖兔毛 奢侈皮草也造假

现在,纪万昌的仓库里还有一些奢侈品牌的皮草。“很多衣服标注的一个样,而实际上又是另一个样。标牌说100%羊毛,他可能80%羊毛,更有甚者100%兔毛。”他向记者介绍说,“2012年一款名贵女士短上衣,单价过万元,标注是羊毛,其实是兔毛。我曾专程去港澳台考察,发现这款上衣仅在大陆有售。”纪万昌说,之所以一些消费者普遍信赖的国际大品牌会出现问题,主要是这些奢侈品都是商场用来撑门面的,商家不敢对他们施加压力。产品上市得质检合格,但当他们上门向商家索要某款产品的质检报告时,对方根本提供不出来。“因为品牌商根本没有,而商场也没有索要。没有质检报告,那衣服上挂的合格证就可能不是质检部门出具的,而是品牌商自己做的。”纪说,这就是典型的店大欺客。