

文/片 本报见习记者 张阿凤

## 消费者反映 同样产品价格 相差近三倍

“前几天去看望一个长辈,想买点保健品,没想到同样的东西,仅隔一条街,价格竟能差近三倍。”近日,济南市民刘先生在网上爆料说,自己本来在统一银座八一店选了两盒礼盒装的保健品,分别是力菲牌蛋白质粉(218元/盒)和力菲牌人参氨基酸口服液(178元/盒)。就在要交钱时,一个朋友打来电话,得知他在买保健品,就建议他去山东保健品批发市场看看,可能会便宜些。

刘先生一想离得很近,就去了山东保健品批发市场。到那里一看大吃一惊,没想到价格不是便宜了一点,而是便宜了一多半。刘先生说,超市卖218元的力菲牌蛋白质粉,那边只卖80元一盒;超市卖178元的力菲牌人参氨基酸口服液,那边只卖60元一盒;超市卖179元的力菲牌牦牛壮骨粉,那边也只卖60元一盒。

“而就在保健品市场对面,仅隔一条街的统一银座二七店,同样在卖这些产品,价格也是保健品市场的近3倍。”刘先生最后从保健品市场买了一盒蛋白质粉和一盒氨基酸口服液,共花了140元。

厂家回应

## 批发商扰乱市场 将停止合作

根据指引,记者来到刘先生所说的两家超市。发现在这两家超市,力菲牌保健品的标价确实如刘先生所说,从178元到218元不等。同时记者还探访了银座超市泉城广场店,在银座超市泉城广场店,力菲保健品标价也一致。

随后记者来到位于英雄山路上的山东保健品批发市场,确有柜台在卖力菲牌保健品。记者询问蛋白质粉和氨基酸口服液价格,两款产品店家报价为100元和90元,经过一番讨价还价,记者最终以90元的价格买下一盒蛋白质粉。

“超市坑的就是你们这些孝顺的年轻人,不差钱人又傻,不坑你们坑谁。”当记者质疑是否正品,为何能比超市里差价这么多时,柜台店家这样回应,并表示“欢迎验货,不是正品随时来退”。商家还称自己是“力菲济南总代理”,之前给大润发供货,后来撤出大润发自己做。

记者随后到中国商品信息验证中心网站上查询蛋白质粉的真伪,结果显示,购买商品为福建省力菲克药业有限公司生产的产品,是正牌产品的标识。记者致电福建力菲克药业售后电话,再次向公司求证。公司在询问产品货号并查询后,也表示商品为正品,并查询出是2014年8月份的批次。

“我们的指导价是200元左右,该店卖90元太低了,扰乱市场价格,我们已经不打算和他们合作了。”当公司了解记者反映的情况后,详细询问了购买价格和购买地址。随后表示,产品保证是正品,但该批发商扰乱市场,已不准备和该商家合作。



英雄山路上的山东保健品批发市场。

同一品牌同一款式的保健品礼盒装,仅隔一条十多米的街道,价格竟能差别近三倍。近日刘先生在为长辈选购保健品时发现,在统一银座卖218元的力菲牌蛋白质粉,对面十几米处的山东保健品批发市场仅卖80元。

中秋佳节将至,礼品市场逐渐热了起来,不少市民开始着手准备节日礼品。随着经济水平的提高和人们对健康的日益重视,越来越多的人在给长辈选礼品时,抛弃了对身体有害的烟酒,转而把目光投向保健品。业内人士透露,保健品的暴利在行业内早已是“公开”的秘密。

# 隔了一条街 价格相差近三倍

### 业内爆料:保健品超市扣点能到60% 监管部门:主要靠市场调节

业内人士

保健品超市扣点能到60%

“超市对商品都有一定的扣点,也就是提成。如木耳、银耳等干货,超市扣点一般在30%左右。像保健品这种利润高的品种,超市扣点最高甚至能到60%,保健品暴利在行业内早已是‘公开’的秘密。”在商超做过多年采购工作,现在转做经销商的李先生这样对记者说。

李先生说,同样的商品在超市价格高,是因为超市还要有进场费、条码费、柜台费、扣点费、销售提成等等。“一个条码就要一千多,这还只是小钱,进场费和扣点才是大头。比如一个有100家店的地级市的小型连锁超市,品牌进场费就在10万元以上,更别说银座这种遍布全省的大型超市了,进场费之高根本不是几万几十万可以衡量的。”

“有些商品就是卖得很贵,像保健品这类商品,卖便宜了顾客也不接受。再加上超市要保证毛利率,有些商品的毛利率就能达到100%,甚至120%。”一位曾经做过超市区域店长的人士这样介绍。

银座超市泉城广场店的一位售货员也向记者透露,力菲在银座的柜台费每月就得交2000元。“主要是靠赠品卖货,买任意一盒正价力菲保健品,都赠一盒148元的西洋参口服液礼盒。”该售货员说。



超市里力菲保健品柜台。

价格监管部门

保健品价格主要靠市场调节

“消费者如果认为保健品价格不合理,可以拨打价格监督举报电话12358投诉,投诉以后我们会受理,监察部门会进行调查取证,给当事人一个回复。”济南市价格监督监察局的工作人员说,保健品价格已经放开,主要依靠市场调节,由商家根据成本自主定价。但工作人员也表示,如果认为价格不合理,可以进行投诉。

“国内保健品市场刚刚兴起,还未成熟,这

种现象难以避免。但以后只要是充分竞争的市场,暴利是不会持久的。”李先生说,和国外相比,国内的消费者在保健品的购买上盲目性很大,并非基于科学、基于自身健康需要,而是往往被广告引导或终端强力推荐才购买产品。

眼下临近中秋,业内人士提醒,在购买保健品时要更加理性和慎重,不盲目偏信高价,也别盲目轻信广告和推销。最好了解一些必要的健康知识,凭医学依据选购产品。