

# 药店售药乱象:价格虚高,药师成销售

## 全国首例「AI文生图」侵权案判赔

近日,北京互联网法院审结了李某与刘某侵害作品署名权和信息网络传播权纠纷一案,明确了利用人工智能生成图片的“作品”属性和使用者的“创作者”身份。原告李某使用某开源软件生成涉案图片后发布在网络平台。被告刘某的一篇文章配图使用了涉案图片。原告认为,被告未经许可使用涉案图片,且截去了原告的署名水印,使得相关用户误认为被告为该作品的作者,严重侵犯了原告享有的署名权及信息网络传播权。

法院经审理认为,涉案图片符合作品的定义,属于作品;原告是涉案图片的作者,享有涉案图片的著作权;被告侵害了原告享有的权利,应当承担侵权责任。目前,北京互联网法院已作出一审判决,判决被告赔礼道歉并赔偿原告500元,双方均未提起上诉,目前一审判决已生效。

作为中国首例“AI文生图”侵权案,该案的判决也意味着对于AI绘画大模型使用者在生成图片上享有权益给出了首次认可。主审法官认为,通过相关认可,将有利于鼓励使用者利用AI工具进行创作的热情从而实现著作权法“激励作品创作”的内在目标。

(摘自《中国艺术报》)

格的药品无所适从。为了解决这一问题,部分城市探索建立了药价监测机制。例如,湖北省孝感市医保局在全市医保定点零售药店中开展零售药品价格监测工作,对群众常用的20种药品开展价格监测,并即时将价格监测信息对外发布,群众可以通过价格对比,自主选择去价格适宜的药店购药。广东深圳市则从2021年推出“医保药价通”医保药价查询服务,覆盖全市所有定点零售药店,推动药价进一步透明化。市民通过相关公众号,即可查询药品价格、药店位置等,从而“价比三家”买到最优惠的药品。

对于大众反映更为强烈的门店药师“专门推荐贵的、不推荐对的”以及搭售等现象,有业内学者建议,需要通过规范药师服务模式,让药师从推销者回归用药指导者的身份来实现。目前,国家卫健委正在联合相关部门加快推动药师法立法进程。真正有法可依之后,也许可以让药师在提供配药服务及用药指导中收取合理费用,取代目前的推销药品拿提成,从而让广大执业药师发挥出真正的价值,保障患者安全用药。

(摘编自《法治日报》《广州日报》《每日经济新闻》)

简单易学、月入几万……创业培训暗藏套路

## 消费者如何警惕风险?

随着网络新媒体的不断更新迭代,电商平台的商业模式也频繁涌现,视频剪辑、网店运营、配音、建模绘图……各大电商平台种类繁多的技能速成培训广告层出不穷,一些广告以“低门槛、高回报”的噱头诱导消费者,实际上提供的培训课程质量普遍较低,并且还存在着诱导消费、退费难等一系列问题。创业培训套路不仅出现在自媒体上,还频繁出现于机构中。

无论自媒体还是机构,广告宣传是从平台流出,平台对此是否需要承担责任?中国人民大学公共管理学院教授马亮表示,对于在数字平台进行虚假宣传的商家和个人,平台的监管责任要具体问题具体分析。

马亮说:“如果在平台实现宣传、销售整个流程的,平台完全应该负相关的监管责任,因为从平台的设计是有能力有义务进行全流程的监管。但是,如果是从平台获得信息,通过私域、线下的方式完成消费,把平台作为服务的入口,平台可能没有办法追踪到后续的消费造成的诈骗的问题。第一类情况,如果消费者去维权,平台有义务去追踪,包括强制要求这样一些服务下架,或者对商家进行必要的惩罚。但是对第二类情况,监管会存在比较大的挑战。”

作为想涉足新领域的创业者,首先要了解这个行业的运

作方式和最基本的知识。北京航空航天大学法学院副教授赵精武表示,把创业描述得过于轻松美好的,往往都是华而不实,甚至是陷阱,为了保护消费者自身利益,在进行交易时要重点注意留存证据。

“消费者在购买创业培训服务之后,消费者与培训服务机构之间构成合同关系,双方之间有关培训费用、培训时间等约定可以作为日后维权依据。但是,这里需要注意的是,平台发布的信息在大多数情况下属于广告,并不能被认定消费者与培训服务机构之间的合同条款,而是需要以虚假宣传等事由进行起诉。”赵精武提醒。

赵精武建议,消费者一定要识别机构的资质,了解该机构的口碑,应慎重权衡。“慎重筛选信息,尽量以书面合同的方式明确创业培训服务的具体内容,而不是图方便以口头协定为主;留存好转账记录、书面合同等证据材料,以便应对潜在的风险;购买创业培训服务之前事前对培训服务机构的资质和商誉进行简单了解,存在大量用户差评、短期内才成立的培训服务机构应当再三权衡。”

江晓晨(摘自央广网)

今晚文摘文章见报后,请原作者速与编辑部联系,以便寄发稿费。电话:(022)23602884。

依赖于药品的差价买卖,而非药学服务,这种商业模式导致执业药师倾向卖药,无法成为合理用药的指导者。”康震说,这不仅破坏了药店本身的公益特性,也会伤害医保和患者的利益。

### 3 连锁药店高速扩张背后的隐忧

值得一提的是,我国药店数量仍在保持增长态势。与此同时,药店的连锁率也在提升。在64万家药店中,零售连锁企业6650家,下辖门店36万家。进入2023年下半年以来,多家头部连锁药店纷纷宣布门店数量破万,连锁药店行业进入“万店时代”。而根据六大上市药店近期发布的业绩单可以发现,今年药店生意依旧很赚钱,其中大参林、老百姓的营收都超过了150亿元。对此,大众纷纷吐槽:药店越开越多,药价越来越贵。

谈及这一现状,有业内人士指出,药店高速扩张的同时,隐忧也在悄然滋生。有数据显示,2022年我国药店店均服务人数2396人,约为发达国家(药店店均服务人数6000人)的40%水平,行业内卷严重。部分药店因为客流量下降、整体经营成本提升等,不得不在营销方面花力气,销售乱象也因此层出不穷。在湖南长沙从业的药师林乐对此颇有怨言,“以前一种药就可以解决的问题,现在为了绩效考核,只好不断地推荐各种药品。有的药店还要求药师搭配售卖保健品,如果考核不达标,则会要求药师离职”。

### 4 加强监管,规范药店销售行为

针对药店销售乱象,接受采访的业内人士表示,医药监管部门要加强监管,规范药店销售行为,让药店回归到正确定位上来。

在日常生活中,老百姓由于缺乏有效的价格信息获取手段,往往对如何选购合理价

京市民刘杰前段时间去药店买酒精时,随口向药师问了一句“手指头上的毛刺有事吗”,结果药师回复“缺维生素,还有内热”,之后向他推荐了两瓶进口维生素,一共400元。“药师咋成了推销员?”刘杰回家后清醒过来,后悔买了这两瓶维生素。

### 2 为了完成绩效考核,药师成销售

为啥药店的药会这么贵?为什么原本只想买一种药,结果却被药师推荐买了一堆药?

在中国中药协会合理用药专委会常务副主委康震看来,因为商业操作模式不同,实体药店的药品价格略高于线上,是可以理解的,但是价格高出好几倍则可能涉嫌恶意抬高药价、赚取暴利。此外,药店搭售药品的行为多是因为“吃不饱”,所以极力让消费者多买药品。“关于药师的职业生存问题,国际上普遍采用处方审核费、患者教育费等补偿形式,一般由国家医保或保险公司购买药师的服务。然而,在我国,由于药师职业的发展比较滞后,药师的职业生存不是依靠服务费的补偿机制,药师想要多拿钱,就要多推荐药品。”康震说。

在山东从事药师工作10多年的张宇对此深有同感。他介绍说,门店药师的薪资由岗位工资、绩效工资、销售额提成、单品提成等构成,药店的绩效考核主要是销售额、毛利率,“很多执业药师给顾客拿药时,首要考虑的不是哪款药更对症,而是选择哪款药是任务品种、毛利率更高”。

“为了养家糊口,很多药师不得不开启‘卖药模式’。”张宇说,执业药师和营业员的基本工资相差不大,营业员通过售卖利润高的药品可以获得业绩工资,但如果药师仅负责用药指导,不注重销售,业绩工资会大大低于营业员。还有一些药店为了获得更多的利润率,甚至“擦边”销售其不具备资质售卖的处方药物。

“目前,药店的收入主要



## 小心预付费式旅游产品“陷阱”

近期,有不少市民通过市民服务热线、城市留言板等渠道投诉反映:某些旅游公司以发展会员、办理VIP、交钱送高额旅游产品返利等名义,诱导有出游意愿的市民签订需要一次性缴纳几万甚至十几万元的产品合同。市民签订合同交钱后,旅游公司以种种理由不履行,市民要求退款不仅拿不回钱还要支付高额违约金。

这些旅游公司,有的并不具备旅行社经营资质(未办理旅行社业务经营许可

证)。他们的通行模式是:旅游公司与市民游客签订书面合同,约定由旅游公司提供打包的数条旅游产品线路,市民游客按优惠价购买(一次性支付少则一万元,多则几十万元),如市民游客未按约定旅游线路出游,则由旅游公司每月按旅游线路原价返还相应金额或返利。这种合同实际为预付费旅游服务产品销售合同,并非包价旅游合同。这种模式存在极大风险隐患,若旅游公司后期出现不能按约兑现、负责人

失联、公司人走楼空等现象,市民所交款项极有可能“打水漂”。

据了解,与此类似的营销行为近年来在全国各地层出不穷,花样百出。湖北大晟律师事务所律师张伟对此指出,“预付费式旅游产品”打着预存越多、优惠越多名义,其实却面临着资金保存的巨大风险。他建议游客在选择旅游产品时,谨慎选择需要预付费办理旅游卡或会员证等形式的旅游消费模式。

黄丽娟(摘自《武汉晚报》)