

只退款，不退货  
还索赔……

这帮“吃货”太可恶！

## 起底职业打假 灰色圈

记者 王心怡

在记者接触职业打假人这个群体之前，并不知道，“吃货”还有另外一层意思——网购后申请仅退款不退货，把货物“吃”掉。

前段时间，被淘宝起诉的买家周某便是“职业吃货”。仅一个月时间，她就疯狂下了633笔订单。吊诡的是，她收到货后，有的甚至连包裹都还没拆，就申请了退款。据统计，她申请“仅退款”共624笔，成功了612笔，退款成功率高达97%。

最终，法院判决周某赔偿淘宝网经济损失1元及合理支出（律师费）1万元，该案也被称为淘宝起诉“职业吃货”第一案。

像周某这样的“职业吃货”，属于职业打假人的一种，他们主要活跃在天猫、京东、拼多多等网购平台，还有一种职业打假人做的是“赔偿”，他们不仅打线上平台的假，还常常出没在各种线下商超，找假货，要索赔。

记者调查发现，部分职业打假人其实并没有他们口中所谓的那么“正义凛然”。相反，他们借打假之名，干着敲诈勒索的勾当。

### 1. “变味”的索赔

12月16日晚，记者顺藤摸瓜加入了几个职业打假人的QQ群，里面的聊天内容怪刺激的，动不动就是月入十万、五十万的大生意。

奇怪的是，有几个QQ群被设置成“全员禁言”，只有管理员在不断刷屏，诸如“咨询、学习、探讨打假各项业务，联系导师QQ”等。

这些群不断提示有新人加入。短短两天，便有近百人申请入群。

在管理员的引导下，记者加上了3个导师的QQ，他们既玩吃货，也做赔偿，不过，他们都坦陈：“吃货不如赔偿赚得多，吃货就赚个零花钱，而赔偿月入上千没问题。”

那么，这两者之间究竟有什么区别呢？

其中一名导师称：“吃货只走平台，退款不退货，一般都是打假牌子。赔偿一般打的是三无、过期或者添加的东西不合格，都是有法律依据的，大多会私了，赔的钱拿到了，货退不退无所谓了，给5星好评都行。”

她还现身说法，向记者演示一个与“赔偿”相关的案例——



图为该导师提供的案例截图

“第一，牌子有问题，衣服上的品牌是‘加拿大鹅’，而页面描述却是‘花花公子’；第二，有极限词。国家的广告法有明确的规定，不准用这种时间限制的广告词，比如说‘马上’‘即将’等类似字眼，广告必须要有一个明确的时间限制。这是属于虚假宣传，违反了广告法和反不正当竞争法。”

上述导师还表示：“想学打假，《消费者权益保护法》《食品安全法》《广告法》等法律条款都要熟读，做到有理有据、有法可依。”

似乎，听起来言之凿凿，挺像那么回事的，但她后面的话就有些变了味。

“商家必须乖乖私了，不私了就向工商投诉，他罚的更多。私了的时候，索赔要合理，到一个双方都能接受的价位就可以了，像上面这个案例一般搞个几百元，搞多了商家不给，直接跟你杠到底。”她甚至强调，向工商举报稳赢，只要有证据。

所谓“证据”，她认为就是利用上述几部法律的条款。在记者拿到的几份学习资料中，详细列出了上述法律中打假人最频繁使用的一些条款，分别涉及用料添加不合格、不符合海外产品准入规则、三无产品、食品违法添加中药材等方面。

但某种程度上来看，这些学习资料则更像是一种“速成宝典”，其中还附了相关案例和与商家协商时的话术。

宁波某知名男装品牌旗下的运动子品牌就曾遇到过一起以“《广告法》中虚假宣传”为由的投诉，这在运营人员李泽眼中，是“显而易见的无理取闹”。

李泽告诉记者：“我们的产品带有较强的功能性，其中有一款是铁人三项的比赛服，产品的裤腿口有胶条设计，为了防滑加固有一定的紧涩性，但不会勒住使血液不畅，我们在天猫详情页描述的时候用了‘无束缚感’，有个买家收货后，指出这是在误导消费，要求退一赔三。”

按照这款比赛服919元一件的单价来算的话，退一赔三便要商家再多出2757元。

“后来，我们求助了公司的法务，得知他这样的理由是无法在工商投诉中成立的，因为我们这个描述不属于极限词的范畴，而是一个感觉性的描述。因此我们态度比较强硬，拒绝对方的要求。如果是中小商家，是可能被吓到的，为了避免麻烦而用钱解决。”李泽说。

即便如此，该品牌还是在详情页描述中去掉了这句话，为的是“尽可能把风险降到最低”。

A