

记者调查医美植发:无中介被冷落,收费看人定折扣,付费后收据都没有……

“熟人”介绍优惠多?高价植发是笔“糊涂账”

焦点

本报记者 郑朕

近年来,街巷悄然多了不少专门致力于医疗美容的民营医疗机构,不少大型公立医院也开出各类美容整形医疗服务。但随之而来的投诉和吐槽也不少,有人担忧医院操作“缺斤少两”,有人称被诱导做了本不需要的项目,有人说收费“看人下菜单”,还有人说付了费后连个收据都没有……

美容整形医疗服务实行市场调节价,医疗机构可自主制定价格,相比基本医疗服务,美容整形类项目价格差异更大,价格可比性更弱。但自主定价不等于随意收费。医美收费标准如何?是不是真的成了一笔“糊涂账”?近日,记者以有植发需求的消费者身份,走访了多家以整形美容为主营业务的医院、医疗门诊部等机构。

没人介绍就爱搭不理

“我们这一般是熟人介绍来做的。自己来做单价比较高。”医生所说“熟人”“介绍人”,其实是指医疗美容中介。

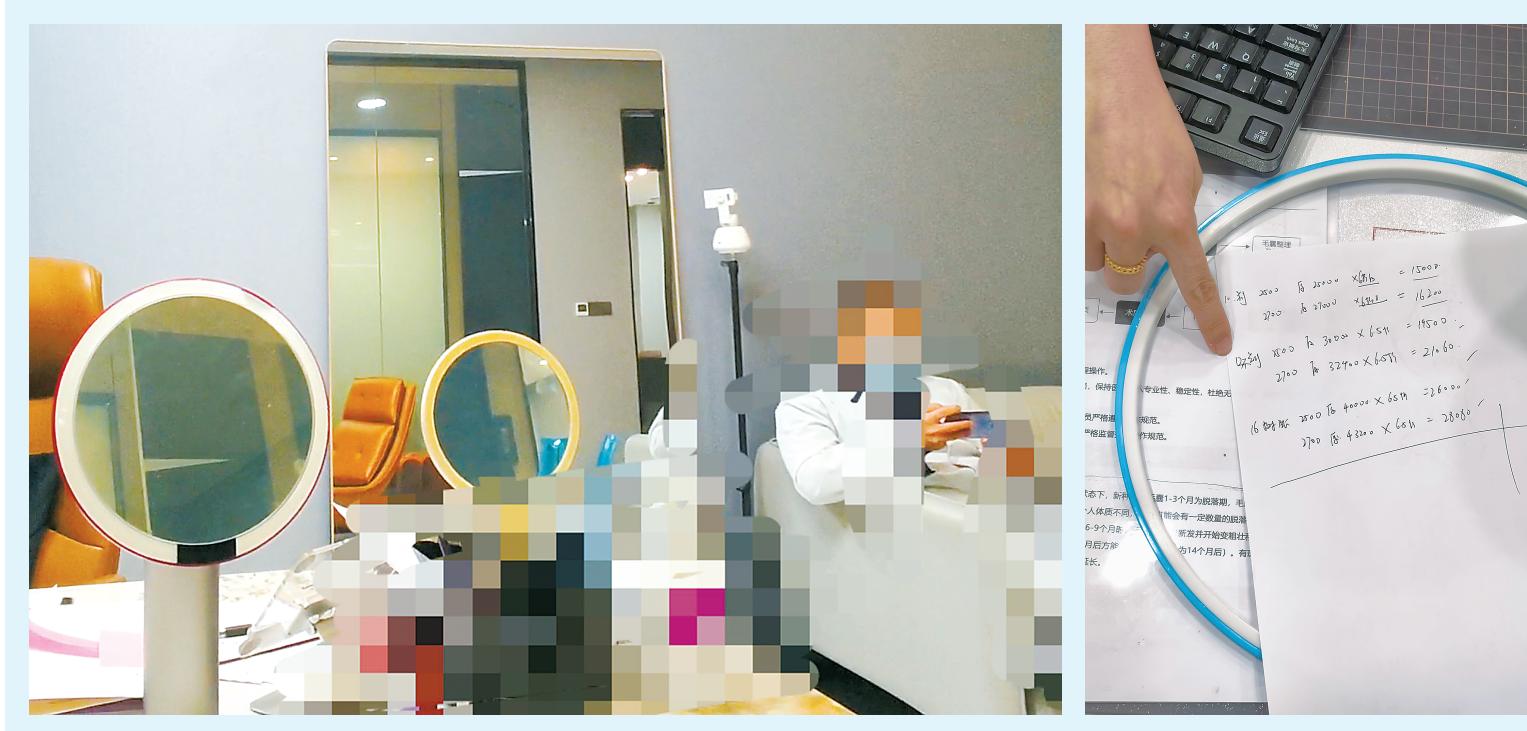
12月2日,记者来到青浦区徐祥路一家医疗美容门诊部,据传有名人士曾在此做过手术。医院位于一幢商务楼的底层,记者对前台工作人员说,自己有发际线后移的苦恼,想咨询植发业务。前台跟记者说,是谁介绍来的就找谁。记者表明自己是个人前来、没有介绍人后,前台委婉表示,那要在二楼等很久。

该门诊部二楼人不少,一些坐着的患者在电梯对面的等待区,看到有就医者从电梯走出来,就起身快步迎上去,领着走向二层深处,似乎是约定好的。

二层深处有个“美学中心”前台,记者称自己想咨询植发,前台招呼旁边一名女子带记者去了解。过了十分钟后,女子招呼记者跟着,走进一间办公室。

一名白大褂男医生在房间里,观察了记者的头发情况,并用尺子测量后告诉记者,需要植发3500根左右。记者询问怎么收费,医生没有回答,领记者进门的女子补充,“我们这里不说价格,你有负责的介绍人吗?”医生解释说:“我们这一般是熟人介绍来做的。”记者好奇地问:“自己来,做不了吗?”医生回答:“自己来做单价比较高。”

因为无“熟人”介绍,两人明显对记者不感兴趣。医生简单测量后便坐在一旁沙发上玩起了手机游戏,女子也忙着整理手里的单子,很少抬头搭理记者。记者不断追问该机构的植发



对于记者这种非“熟人”介绍的客户,医生并不感兴趣。

均 郑朕 摄

工作人员算出价格,称可6折优惠。

定价标准是怎样的,两人均称不知道。最后,医生又拨打电话给楼下前台工作人员询问,前台先是说5元每根,随后又改口10元每根。最终,3500根头发移植,记者收到35000元的报价。

美容门诊部的一层与二层展示了营业执照、医生团队介绍等,记者未在显著位置看到相关医疗服务的价格公示。同时,除前台外,记者也没有看到专门的收费窗口。

据了解,医生提到的“熟人”“介绍人”,其实是指医疗美容中介。因美容整形医疗行业普遍存在价格不透明现象,催生出中介产业。而医疗美容中介导致医美价格混乱,维权、投诉时有发生。

家住外省市的郭女士告诉记者,她经“熟人”介绍,被低报价吸引,于今年上半年专程赴上海做植发手术。植发报价确实处于较低水平,其间,机构工作人员又提及郭女士面部有法令纹,比较显老,“我们这里有很好的项目可以提升脸部,不痛的,当场做完就可以走,保证年轻3至5岁”。郭女士被说动,答应做脸部项目,最终两个项目共花费15700元。

可她没想到,脸部项目做完一段时间后,太阳穴附近位置出现肿块,有不适感,半年了还未消除。12月5日,一名助理带着郭女士到上海第九人民医院做检查,诊断为注射操作并发症,考虑为线结反应,必要时须手术解决。

郭女士还告诉记者,她在付款时,被要求直接以线上转账的形式支付给微信上联系的“销售”,但支付后没有拿到任何收据。

为何一定要经过中介?2024年的一份法律文书提到过这样的“情节”:有人经微信好友介绍,欲到“医疗美容门诊部”做假体隆胸、中面部提升。她将9.5万元治疗费用按要求转账给微信好友,而她不知道的是,该微信好友仅支付给机构4万元。她之后又跟微信好友商议改到另两家机构做磨骨、双眼皮项目,微信好友告知其费用分别为6.35万元、1.2万元,而经法院审理查明,机构实际收到的费用仅为3.15万元和9000元。法院判决这名“中介”扣除合理报酬10000元和合理支出后,退还多收的近4.3万元费用。

报价都是看人给折扣

“最贵时打过8.8折。”有些整形美容机构虽然价格公开透明,但几乎不按定价收费,定价标准只是体现优惠力度

在浏览几个医疗美容品牌的第三方平台评论区时,记者看到这样一条低分评论:“价格是看人给折扣的,我被活生生当猪宰。”这条评论提到,他“被洗脑”,打了六折,以为三万多元的价格非常优惠,可事后了解到,他支付的费用远超该机构的实际成交均价。

在走访时,记者发现,这种现象确实存在。有些整形美容机构虽然价格公开透明,但几乎不按定价标准收费,定价标准只是用来体现优惠力度,促成交易的参照物,实际成交时,价格浮动较大。

11月27日,在普陀区澳门路一家“医疗美容门诊部有限公司”,记者在前

台登记后,被一名工作人员带到办公室面诊。面诊一开始,工作人员便拿出一本册子给记者看,内容包括植发业务介绍以及价格公示表格等。她通过电脑显示器介绍植发业务时,也向记者展示了该门诊部的公示定价。

经过仪器检测后,她给记者计算价格。在门店公示价格的基础上,她乘了0.6倍的系数。记者问这是什么意思,她告诉记者,门诊部现在是“20年”店庆,再加上“双十一”活动,剃发植发打6折,不剃发植发打6.5折。记者追问6折活动什么时候结束,她答月底就结束,“剃发变成6.5折,不剃发变成7折”。如果签肖像权授权协议,允许门诊部使用照片,还可以再赠送一些“单位量”。

其实,店内虽有一些20周年字样的挂饰,但并没有展示相关活动折扣力度的任何宣传品。折扣是否有据可依?是推销的说辞还是可以随意报折扣?

记者问这名工作人员,“你们有没有按定价的原价卖过(植发手术)?”她称,“从未按定价卖过,最贵时打过8.8折。”

12月3日,在黄浦区西藏南路一家以植发为主业的医疗美容机构,记者通过社交平台导流广告的客服预约了面诊。该医院实行范围一口价的定价标准,并在医院前台附近予以公示,某种植发业务2000株以内标价为14600元。在现场,医生助理则表示可以在14600元的公示价格基础上,给记者2200元的优惠力度。

同日下午,记者在徐汇区吴中路一家医疗美容门诊部走访。该机构同样有价格公示,在进行一番面诊后,工作人员给记者报价时,默认在定价的基础上打6折。离开前,工作人员表示,若能确

定本月完成手术,可以在此基础上给予更可观的折扣优惠。

“熟人推荐”损失知情权

这种模式可能导致医疗机构的竞争重心从医疗技术、服务质量变为返点力度,导致资源向营销环节过度倾斜

针对走访中发现的一些整形美容行业熟人中介销售模式、价格不透明等问题,湖南金州律师事务所高级合伙人、律师邢鑫分析认为,若所谓“熟人”“介绍人”以获取佣金为目的,长期、有组织地为医美机构输送客户,且双方存在稳定的利益分成约定,则本质上是有偿中介行为,存在一定不当性和社会危害性。

他指出,消费者往往对推荐人与机构存在佣金分成不知情,误以为“熟人推荐”能获得真实优惠,实质被剥夺了知情权;而成本最终会转嫁给消费者,导致消费者实际支付价格可能高于真实价格。同时,这种模式可能会导致医美机构的竞争重心从医疗技术、服务质量变为返点力度,导致资源向营销环节过度倾斜,形成恶性循环,扰乱医美行业市场价格秩序,损害那些诚实守信、规范经营的同业机构利益,影响整个行业的健康有序发展。

邢鑫还分析,如果医美机构建立了一套体系化的隐形分销系统,介绍人以合伙人、代理人身份,长期、有组织地为医美机构输送客户并获取固定或按比例提成,且该利益输送未向消费者明示而谎称

是内部优惠,则可能符合商业贿赂中账外暗中给予回扣的特征,涉嫌构成不正当竞争。

针对一些机构虽明码标价但“看人定折扣”的现象,邢鑫认为,这是典型的价格欺诈和不规范经营行为。根据国家市场监管总局《明码标价和禁止价格欺诈规定》的明确要求,经营者应当以显著方式明码标价,标示的价格应当真实准确。如果利用虚假的或者使人误解的价格手段,误导消费者做出冲动决策,诱骗消费者进行交易,就构成价格欺诈。这种行为也破坏了市场价格公平性,进一步加剧收费乱象。

律师建议,应当制定并完善行业价格标准。由市场监管部门联合卫健委、医美行业协会共同牵头,要求医美机构参照医疗服务明码标价要求,逐项公示项目名称、核心耗材品牌及成本、服务流程、收费标准等信息,防止将佣金、推广费等隐性成本转嫁给消费者。同时,监管部门应针对价格欺诈、商业贿赂等乱象开展专项整治,对虚标价格、暗中返点的机构依法从重处罚,追究相关介绍人的连带责任。同时要建立跨部门联合执法机制,由市场监管、卫健委、公安等部门联动,形成执法闭环,避免监管漏洞。律师还建议,由行业协会牵头,明确拒绝虚标价格、商业贿赂等行为。

律师提醒医美消费者,理性看待医美需求,不盲目轻信熟人推荐、低价优惠等宣传,术前核实机构资质、医生执业证书及价格公示信息,并告知消费者在交易时留存价格宣传材料、聊天记录、缴费凭证等证据,若遭遇价格欺诈、隐性收费,可依法向市场监管部门举报或提起民事诉讼,维护自身合法权益。

合力为未成年人健康成长 营造良好社会环境

(上接第1版)着力提高网络育人能力,提升未成年人网络素养。促进未成年人身心健康,加快构建未成年人心理健康服务体系。加强未成年人保护和违法犯罪防治,引导未成年人树立法治观念。加强党对未成年人思想道德建设的领导,营造良好社会环境,共同促进未成年人健康成长、全面发展。

李书磊主持座谈会。

中央网信办、教育部、中央广播电视台总台、共青团中央、全国妇联、北京市委宣传部、内蒙古自治区鄂尔多斯市负责同志,未成年人思想道德建设基层工作者代表作了发言。

扩大内需是战略之举

(上接第1版)文章强调,大国经济的优势就是内部可循环。要牢牢把握扩大内需这一战略基点,使生产、分配、流通、消费各环节更多依托国内市场实现良性循环。扩大内需和扩大开放并不矛盾。国内循环越顺畅,越能形成对全球资源要素的引力场,越有利于构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局,越有利于形成参与国际竞争和合作新优势。要把扩大内需战略同深化供给侧结构性改革有机结合起来,供需两端同时发力、协调配合,形成需求牵引供给、供给创造需求的更高水平动态平衡。

文章指出,总需求不足是当前经济运行面临的突出矛盾。要坚决贯彻落实扩大内需战略纲要,尽快形成完整内需体系,着力扩大有收入支撑的消费需求、有合理回报的投资需求、有本金和债务约束的金融需求。消费是我国经济增长的重要引擎,扩大消费最根本的是促进就业,完善社保,优化收入分配结构,扩大中等收入群体,扎实推动共同富裕。要建立和完善扩大居民消费的长效机制,使居民有稳定收入能消费、没有后顾之忧敢消费,消费环境优获得感强愿消费。要完善扩大投资机制,拓展有效投资空间,适度超前部署新型基础设施建设,扩大高技术产业和战略性新兴产业投资,持续激发民间投资活力。要继续深化供给侧结构性改革,持续推进科技创新、制度创新,突破供给约束堵点、卡点、脆弱点,增强产业链供应链的竞争力和安全性,以自主可控、高质量的供给适应满足现有需求,创造引领新的需求。要坚持惠民生和促消费、投资于物和投资于人紧密结合,坚决破除阻碍全国统一大市场建设卡点堵点。

(上接第1版)加快消费扩容升级,精心塑造、全球推广上海城市形象和城市品牌,下大力气增强消费品供需适配性,努力拉长消费链价值链。提升投资质量效益,坚持投资于物和投资于人紧密结合,进一步挖掘投资于物的空间和潜力,大力培育高层次产业创新人才,提升劳动者职

(上接第1版)

“三深”要从先进到领先

记者:同济大学研究的“三深”与全球顶尖技术相比,处于什么水平?

翦知湣:目前,我们的“三深”技术已经进入世界先进行列,但还没处于领先地位。

深钻,也就是大洋钻探,被称为国际深海研究的“奥林匹克”竞技场,透过海水把地壳下面的物质取出来,分析里面记录的气候环境演变、地壳运动、矿产资源等信息。现在,我们在大洋钻探方面的论文数量仅次于欧洲及美国。

在深潜方面,美国的“阿尔文”号从1964年开始使用,它目前已经下潜了5000多次。中国从2012年开始进入深潜领域,虽然比别人起步40多年,但我们现在技术能力可以说在全球处于领先水平。最近,中国科学家在国际权威期刊《自然》上发表文章,在约

业技能。持续优化出口结构,发展高附加值产品和服务出口,面向全球拓展多元市场。加快突破供给约束,提升产业发展韧性和竞争力,以产业链建设为重要抓手,加快补链建链升链延链,保障产业顺畅运转,放大产业集群效应,推动产业焕新升级,抢占产业链高端。把握浦东引领区、东方枢纽国际商务合作区建设和自贸试验区优化布局、提升能级等机遇,全面深化改革开放

更好形成全市发展“一盘棋”

9500米深的海沟底部发现了不依赖阳光的化能合成生命群落。

不仅是水下深潜,中国的科考船还在探索更难的领域——冰下深潜。未来,中国在深潜方面要朝智能化方向发展,比如深潜路径的智能规划,可以通过深潜器的“眼睛”观测后来决定朝哪里走,也可以根据声呐回声来决定行进方向。

中国自己的深海观测网明年建成,规模将达到世界第一。国家在深海领域的重大科技基础设施上投资了100多亿元,我们必须发挥这些大设施的作用,取得重大突破。

国际岩心实验室落地上海

记者:今年,新一轮大洋钻探计划启动,中国正在建造全球第四个国际岩心实验室。“全

球第四个”的重要意义是什么?

翦知湣:大洋钻探是一个国际大科学计划,它有一套规则。关于岩心样品保存,现在世界大洋划分成3块:第一块是大西洋,所有的样品都放在德国;第二块是太平洋到南大洋,这一区域的岩心样品放在美国;西太平洋到印度洋这一片区域的岩心样品放在日本。

因此,建设岩心实验室对于中国提高在大洋钻探领域的能力很重要。今后,南海等海域的岩心样品可以放到上海的国际岩心实验室,供全球科研使用。世界大洋的岩心保存从“一分为三”变成“一分为四”,既是中国对国际的贡献,也是一种国际地位的彰显。

国际岩心实验室刚刚立项,将在临港奠基动工,预计到2027年投入运行。

放,推动制度创新红利转化为高质量发展动力。

市委常委迟耀云、吴伟、赵嘉鸣、陈通、张为、陈金山、李政、华源、陈杰,市人大常委会、市政府、市政协负责同志,市高级人民法院院长、市检察院检察长出席会议,全市各部委办局、各区及人民团体负责同志等参加会议。

记者:海洋研究既是科学探索,又有国家重大任务导向的因素。在这个领域,您觉得应怎样继续深化基础研究?

翦知湣:以前,从地球科学到海洋科学,大部分是欧美主导的理论体系。以前,我们做海洋地质研究,基本上是跟着欧美学习,把他们提出的假设放到中国,论证这一假设是“放之四海皆准”的。

十几年前,大家普遍接受,全球气候演进动力是南北两极的“冰盖”,汪品先院士提出气候演进动力是“低纬驱动”理论,即太阳直接照到赤道地区形成的热量,是从低纬地区传到高纬地区的。这一理论的视角,实际上是全球的能量和水循环。

做科学研究要有质疑的精神,从某种角度来说,科学研究最重要的是“证伪”,而不是“证明既有理论是对的”。同时,只有第一手的材料,再加上开阔的思维才能做出真学问。



美景不止于方寸之间

回归自然生活·拥有健康人生