

“拨慢生命时钟”“延年益寿，返老还童”……

“不老药”借“海外品牌”之名逃避监管



严查之下，网络销售仍火热

数年前，美国哈佛大学教授曾研究发现，相当于人类年龄70岁的小鼠服用NMN一周后回到20岁的状态，且寿命延长20%，NMN产品的长寿概念由此传开。随着“抗衰老”概念受资本和市场热捧，加一些知名企业家带货投资的名人效应，号称“不老药”的NMN产品备受炒作。

但NMN在我国并未获得药品、保健食品、食品添加剂和新食品原料许可，不能作为食品进行生产和经营。为此，国家市场监管总局提出对相关食品经营者进行全面排查，发现存在违法行为，及时核实并依法予以查处。

记者调查发现，在调查函发布半年后，NMN产品市场热度不减。

“拨慢生命时钟”“不老不是梦”“延年益寿，返老还童”……“不老药”主要宣传“抗衰逆龄、修复DNA、预防老年痴呆”等作用。“尽管在动物实验中有一定效果，但NMN是否对人体有效并未经临床试验认证。美国食药监只批了NMN可作为膳食补充剂，在国内NMN并未得到相关认证。”复旦大学公共卫生学院教授厉曙光说。清华大学药学院院长丁胜也认为，若

今年1月，国家市场监管总局印发关于排查违法经营“不老药”的函，明确针对不老药市场开启全面排查。记者近期调查发现，“不老药”依然绕过监管，以进口膳食补充剂等旗号在网上公开热卖。

盲目服用所谓的不老药代替药品，可能延误治疗，造成健康风险。

据了解，我国从未批准NMN作为药品、保健食品、食品添加剂和新食品原料许可。而NMN之所以能在电商平台进行销售，主要是因其作为维生素B族的衍生物被列入了《关于公布跨境电商电子商务零售进口商品清单的公告》的“正面清单”，间接为NMN入境销售提供了可能。

虽然NMN在国内不具备合法身份，但在高额利润的诱惑下，不少企业通过国内生产国外“镀金”出口转内销的方法，冠以“海外品牌”堂而皇之在国内电商平台售卖。记者注意到，市场监管总局函件一出，不少电商品牌都在“撇清关系”，纷纷证明自己是“海外”旗舰店，或者明确称为“跨境购”产品。天眼查数据显示，目前我国生产经营“不老药”的企业超过450家，其中近三成成立于2018年后。

成本几十元，售价几千元

目前，市面上的“不老药”售价通常在900元到3000元不等。多位药学专业人士告诉记者，目前国内化工企业已经

可用极低成本生产NMN原料。业内人士介绍，作为一种容易获得的化工原料，NMN的提纯成本也并不高，企业的主要成本是营销、宣传费用。

记者在几大采购批发平台查询其核心原料价格发现，NMN比较便宜的采购价为每公斤1000元左右。如按某NMN产品标注的含量计算，一瓶60粒的NMN产品成本仅约10元，若将其他辅助原料计算在内，一瓶“不老药”的原料成本也仅为几十元。有网店客服介绍，其网店在售的一款NMN产品(每瓶70粒，售价2980元)一个疗程至少需服用3瓶，共需花费8940元。

山东某跨境电商平台负责人张凯瑞直言，部分NMN产品销售人员声称“合成成本高”并不属实，NMN的高价格包含较高利润。“不少来自美国、日本、澳洲的NMN品牌都在招聘国内代理，月销售50瓶即可以500元一瓶的价格拿货，月销售80瓶的拿货价是450元，而单瓶零售价在2200元。”张凯瑞说。

让人大跌眼镜的是，有“不老药”企业的主营业务竟是饲料添加剂，只是通过大量收购或参股海外保健品公司，才实现了从饲料行业到“不老仙丹”概念股的转身。

在多个电商平台上，不少NMN产品介绍直接打出“放缓岁月，守护青春容颜”“延年益寿，返老还童”等宣传语。甚至一些产品的详情页会使用如预防老年痴呆、稳定三高、软化畅通心脑血管等词语。

另有一些相关产品更声称可降低患癌风险。在NMN产品的评论区内，同样是“好评如潮”，令人难免怀疑其好评的真实性。

针对NMN的销售是否涉嫌虚假宣传，中南大学湘雅医院药学部主管药师胡琴指出，若涉及“治疗效果”“替代药品”等宣传词就涉嫌虚假宣传。

据了解，目前监管部门认可的保健食

品功能有增强免疫力、抗氧化、改善睡眠等27种，其余的均涉嫌虚假宣传。

规范市场，堵住漏洞

专家认为，NMN产品在我国未获得相关许可却公开销售，不仅影响市场正常秩序，其背后消费者面临的食品安全风险之大可想而知。解决上述问题还需从政策完善、平台监管、消费者教育等多方面入手。

其一，扎紧监管篱笆。中国人民大学法学院教授刘俊海表示，使用保健食品原料目录以外原料的保健食品和首次进口的保健食品，应当在我国依法注册。面对跨境电商“正面清单”与国内市场监管要求可能存在的矛盾情况，专家建议在对市场情况调查清楚后，有针对性统一不同政策文件的管理细则，避免相关人士钻政策漏洞。

其二，电商平台责无旁贷。当前，国内NMN产品主要是通过跨境电商等渠道在线上销售。北京工商大学商业经济研究所所长洪涛表示，针对“不老药”利用跨境电商相关政策躲避监管的问题，一方面，监管部门要针对电商平台特点，从传统监管方式向网络监管、实效监管转变；另一方面，电商平台要对产品负起监管责任，尤其加强对广告宣传和质量、安全性审查，保护消费者权益。

其三，倡导理性养生。江西省人民医院临床营养科主任医师王广玲认为，类似NMN等人工提取的某种维生素或保健成分，并不能完全替代均衡健康饮食所带来的益处。厉曙光建议，消费者在购买和使用保健食品前，要学会科学辨别和选择，“可打通消费者科学查验保健食品等产品真伪的官方渠道，比如在国家市场监督管理总局网站查询产品批准文号，或找相关权威部门进一步查证，为消费者理性消费提供可靠依据”。

据新华网

高校电子资源隐现“另类生意经”



写论文、做研究 查文献是刚需

写论文、做研究，都需要查阅各种专业文献。在高校，查询下载文献是一个刚需。

就读于复旦大学的章涵表示，经常有高中同学找她帮忙下载文献。一般而言，这种文献获取方式受限于人脉资源。

在安徽大学读书的田静凝，因为学校停止了某经济数据库的校外访问权限，暑期在家感到很不便。“现在什么文献都看不到了。个人购买数据库的话，包年要五位数，只能找免费文献苟活了。”

中国索引学会常务理事、上海交通大学图书馆副馆长郭晶告诉记者，每所高校根据学科和研究需求，都订购了一些电子文献和数据库资源。一般来说，只有通过校园网的IP地址才能访问这些资源。但出于方便的考虑，不少高校通过VPN（虚拟专用网络）等方式提供了校外访问权，疫情期间这种现象更是普遍，这也使得以租借账号的方式校外登录成为可能。

租售校园电子资源访问权限 属于侵权行为

在强烈的需求面前，部分商家打起了买卖账号的歪脑筋。

记者联系了一家售卖高校电子资源校外访问权的店铺，其客服表示，不同高校价

格不同。若购买3个月服务，清华北大180元、复旦交大170元，包年特价分别为360元、330元。该客服还提醒：“账号只能自己使用，不可以分享他人使用，重复登录将导致前一用户退出系统。”

据了解，该商家提供两种校外访问方式：一类是短期使用，通过商家提供的虚拟专用网络访问内网资源，但存在连接不稳定的情况；一类是长期使用，商家直接出售高校学生账号和密码，可通过“正规渠道”访问高校数据库资源。

清华大学图书馆在回复记者邮件时表示，此前遇到过出售账号的问题，也曾和淘宝上的商家联系过，但未得到回应，目前的做法是封禁违法账号的访问权限。

租借高校校园卡账号、代下文献等行为，涉嫌侵犯出版者的知识产权，为各高校明令禁止。例如《北京大学校园网电子资源使用管理办法》规定：“有下列行为，均属违规：以营利为目的将所获得的校园网电子资源提供给校外人员；将校园网电子资源的合法使用权提供给其他非合法用户使用，包括将校园网账号出租给校外人员使用。”

高校电子资源分布不均 开放共享是未来方向

“贵单位没有订购该产品”——很多

“需要一张北大校园卡登录论文系统，长短租均可以。”“想请复旦在校生帮忙查询文献，也就10多篇，有酬谢。”在清北复交等高校的“豆瓣”小组中，有这样一类特殊的求助帖。

租借账号的目的，是查阅各类电子资源。当前，包括论文数据库在内的高校电子资源分布不均是一个客观现实。专家建议，对待这类需求宜“疏堵结合”，一方面打击违规行为，另一方面加快高校图书馆开放共享的步伐，让更多的学子能够享受高质量的服务。

数据库的提示语，折射了各高校图书馆电子资源分布不均等问题，这也是很多人花钱租买账号的原因。

教育部高等学校图书情报工作指导委员会秘书处发布的《2019年高校图书馆发展报告》指出：“高校图书馆电子资源购置费的离散程度大，馆际差别明显，而且差距在逐年增大。电子资源购置费最小值仅为970元，最大值达到5203.9万元。”

“最近几年，包括数据库在内的电子资源价格每年都在上涨，有的年涨幅在10%以上，对部分高校确实压力较大。”一位985高校负责电子资源采购的工作人员告诉记者。

上海市信息服务业行业协会秘书长陆雷表示，高校电子资源不均，是一个客观现实。他建议，教育部门牵头建设面向所有在读大学生的公共数据库，“每个学校都提供一定数量的电子资源，放到公共数

据库中。只要是在读大学生，就可以访问这个数据库。”

“开放共享是未来高校图书馆电子资源建设的方向。”郭晶说，但考虑到各校购买电子资源的经费来源不一，还涉及权益管理与分担、用户需求差异等诸多问题，开放共享的体制机制没有完全理顺。她认为，现阶段一是可以推广已有文献资源共享网络，并探索校际电子资源帮扶合作。二是加强用户信息素养教育，用好公共图书馆等资源。“不少公共图书馆也订购了很多数据库，凭读者卡账号登录就能查阅。”

为高校提供公共服务基础设施，在教育部牵头下，中国高等教育文献保障系统（简称CALIS）和中国高校人文社会科学文献中心（简称CASHL）相继成立。其中，CALIS注册成员馆逾1800家，可提供馆际互借与文献传递服务。

据新华社