

女子转卖没吃完的安眠药,被判贩毒? 随意转卖处方药可能担刑责

近期,上海一名女子将没吃完的安眠药转卖,被判贩毒引发热议。该女子的经历并非个例。此前,2023年,一名广州女子在病友群中转售患癌父亲遗留的镇痛处方药被一审判决贩卖毒品罪,拘役二个月、缓刑三个月。经过二审和重审,2024年,阳信县人民检察院最终以证据不足撤诉。

处方药如果没吃完,可以随意转卖或赠送给他人吗? 转卖给他人将面临哪些法律风险?



“00后”女孩将没吃完的安眠药转卖被判贩毒?

马琳琳出生于2002年。2024年1月,她被确诊患上系统性红斑狼疮、狼疮性脑病,后在上海市精神卫生中心先后开具了8盒思诺思(酒石酸唑吡坦片),用于治疗失眠。半年后,马琳琳病情趋于稳定,逐渐停药,在整理药品后,她发现有很多剩余的药品,就想到了可以通过网络出售,发帖后,有网友私聊她希望购买其中的思诺思,便将药物邮寄给对方。

马琳琳表示,当时,她不知道思诺思是受管制的药品,不想浪费。

她称,每盒药原价为20元左右,考虑到挂号费等额外费用,她以60元一盒的价格将药卖给两人。

售药后不久,就在2024年7月,马琳琳便被浙江海盐警方告知其涉嫌毒品犯罪,她这才意识到事情的严重性。同年10月,海盐县人民检察院指控马琳琳犯贩卖、运输毒品罪,向法院提起公诉。

2024年12月,浙江省海盐县人民法院一审认为,马琳琳违反国家精神病药品管制法规,通过快递邮寄方式向2人2次贩卖、运输国

家管制的精神药品,其行为已构成贩卖、运输毒品罪,判处有期徒刑七个月,缓刑一年一个月;退出违法所得人民币300元,依法予以没收;扣押在案的思诺思3板系违禁品,由扣押机关依法予以销毁。

一审宣判后,马琳琳提起上诉。

7月30日,马琳琳收到了嘉兴中院作出的二审裁定书。法院认为原判认定的部分事实不清,裁定撤销一审判决,发回浙江省海盐县人民法院重新审判。

专家建议

开发家庭闲置药品登记功能 严格监管确保药品合法流转

专家认为,当前我国药品监管重在生产和商业流通领域,关于药品回收缺乏明确的法律规范和渠道支持。专家建议,依托现有的药品追溯系统,开发家庭闲置药品登记功能,允许个人在国家医保服务平台App或微信公众号上登记闲置药品信息,并在严格监管下通过平台进行合法流转。强化大数据监管,对异常交易行为进行监测,明确区分“互助转让”与“非法经营”,并辅以平台验证、交易限额等措施,确保药品与医保基金安全。

(央视新闻 央视网)

转卖处方药有哪些法律风险?

北京大学医学人文学院医学伦理与法学系副主任刘瑞爽介绍,使用处方药需经过医生诊断,掌握其适应证,避开禁忌证,才能起到好的效果。个人擅自销售处方药违反了处方药的管理规定,可能会出现危害他人生命健康等问题。

专家表示,若转售的药物被他

人误用或滥用,转售者可能承担连带带责任。若涉及过期、变质或伪劣药品,情节严重的可追究刑事责任。

此外,转售国家严格管理的药物,例如毒性药品、麻醉药品、精神类药品、放射类药品,还有更大的法律风险。

没吃完的处方药能送给别人吗?

专家介绍,转赠药物也会面临风险,尤其是易变质、不易保管或特殊管理的药品,建议大家遵医嘱到正规渠道拿药。“比如肿瘤药品很多是有毒性的,如果赠与后发生了损害,不仅面临民事赔偿,还有过失致人死亡的风险。如果是麻醉类药品,还有可能涉嫌构成贩卖毒品罪。”

接地气 寻破局 阳山这家酒店“摆摊”人气旺

烧蹄膀48元一份,现炒的鱼香肉丝15元一份,刚出锅的葱油饼二块五毛钱。若非亲眼所见,很难相信这些热气腾腾、香飘四溢的菜肴,出自高端餐饮品牌——阳山亚丽都酒店的后厨。

近来,一场由高端餐饮“放下身段”引领的“外摆风潮”正悄然兴起。亚丽都酒店的星级大厨们,正从幕后走向前台,将精致的“厅堂菜”变成百姓餐桌上的“家常味”。这不仅是一家企业在市场变化下的主动破局,更是一场关于美食、民生与区域温度的生动实验。

一盘“下酒菜”背后的高人气

下午3点半,无锡阳山亚丽都酒店一楼大厅,早已不复往日的宁静。新增设的便民外摆销售区人头攒动,数十种菜品一字排开,空气中弥漫着酱卤的醇厚与小炒的火热。

“今天买了猪耳朵、花甲、花生米、口水鸡,都是下酒好菜!”市民沈女士已经是第二次光顾,她熟练地挑选着,“关键是酒店大厨的手艺,价格却很亲民。”家住附近的戚女士下班顺路,拎着一袋刚买的卤猪蹄赞不绝口:“天热不想做饭,来这一趟全解决了,味道一点不打折,省时省心!”

实惠,是吸引顾客的第一块磁

石。亚丽都的菜单上,20元的金奖蟹糊是当家招牌,开售半小时50份即告罄;白斩鸡38元,香菜拌腰花28元。酒店经理罗敏介绍,目前每天供应菜品达50余种,约800份,精准对接下午三点半到五点半的下班买菜人群,日均接待约150人次,销售额正以10%的幅度稳步攀升。

从“拼高端”到“拼人气”的破局之路

“过去,我们信奉‘散台聚人气、包间创利润’。但现在,市场变了。”亚丽都酒店老板盛建国一语道破转型的动因。在商务宴请需求萎缩、消费习惯改变的背景下,酒店主动“放下身段”,从“拼高端”转向“拼人气”,是自救,更是求新。

“我们开展外摆,首要目的并非短期利润,而是为了让顾客‘还记得我们’。”罗敏坦言,对于餐饮品牌而言,比短期收益更珍贵的,是品牌得以延续,核心团队得以维系。通过外摆这种亲民形式,酒店得以在市民的日常生活中刷满“存在感”,展示其专业的厨艺和严格的品控。

“持久考验”下的冷静思考

热闹背后,是冷静的思考和深层



的挑战。

“初衷是好的,但能不能坚持下去?这是一连串的闭环问题。”盛建国对此有着清醒的认识。外摆增加了额外的工作量,团队长期超负荷运转,后备力量能否跟上?这是对内部管理最直接的考验。

同时,在“酒香也怕巷子深”的时代,抖音直播、微信群预订成了标配。在盛建国看来,当下的核心在于明确分工:一部分人紧盯客户反馈,一部分人“死磕”产品品质,一部分人狠抓服务体验。通过小组责任制和“多劳多得”的激励机制,力求实现“客户满意,员工满意”的良性循环,这才是企业持续前行的关键。

从精致的“厅堂”走向热闹的“市井”,亚丽都酒店的这场“外摆实验”,是高端餐饮业在逆境中寻求生机的积极尝试。消费者以亲民价格,就能尝到现做的大厨级美味,街头巷尾的“星级烟火气”,成了阳山餐饮消费的新亮点。

(俞显峰)