

打着“一次性投资 终身打折”等优惠旗号,吸引消费者先付款后消费,之后不久便人去楼空……类似这样的预付式消费侵权事件屡屡出现,使得消费者成了最大受害者

# 预付卡缘何成了陷阱

□本报记者 刘友婷

花了上千元钱办一张美容消费的套餐卡,没用几次美容店却人去楼空,预先支付的钱也打了水漂——虽然此前曾经有所耳闻这类预付式消费诈骗的案列,但当这样的“倒霉事”发生在自己身上时,广州市民邱女士同样是愤慨不已,但却又无可奈何。

前不久,广州市民邱女士来到此前一直光顾的白云区金沙洲百莲凯美容院时,发现该美容院“关门大吉”,人去楼空。邱女士称,“该美容院大约开了半年多,我去去年底办了一个美容套餐,价格是1680元,但套餐仅用了一半,那天我用微信向老板预约做美容时,发现被老板拉黑了。”

记者从广东省消委会消费维权网了解到,近年来,类似邱女士这样的预付式侵权案列在广东频繁发生,相关消费投诉逐年大幅增长。据不完全统计,2015年广东省各级消委会受理预付式消费投诉近万件,其中广州、深圳、珠海等11个地级市受理投诉7195件,涉及金额5352万元,涉及消费者8526人,分别比2013年增长130%、71%和155%。

## “量大、面广、问题多、解决难”

近年来,随着信用消费的出现和电子消费方式的便捷化,预付式消费作为一种新的消费模式在多个行业出现,预付式消费领域的扩大和比例都在不断提高,这种模式的特点是,消费者要“先付款后消费”,而经营者集中地获取了权利,而分散地承担义务。

记者了解到,当下包括餐饮、美容美发、健身保健、汽车养护等多个消费领

域,预付式消费已成为行业惯例。然而,现实情况是,由于一些企业和商家为商不诚信、经营不规范及经营不善等原因,一张张原本具有诱惑力的预付卡最终变成了“愚夫卡”,预付式消费屡屡让消费者掉入诈骗陷阱。

也就是说,大部分上当受骗的消费者在购买预付式消费卡后往往会发现,商家原来宣传的优惠、折扣难以兑现,一些不良商家突然停业、店铺倒闭甚至老板携款潜逃的事例同样不少见。去年年底发生的“水果营行”关门事件正是典型案例。这个曾在全国20多个省市开设300多家门店“水果营行”,却在半个月全面关闭,其当时正是采取预付式消费模式从事水果销售,以超

低折扣优惠为诱



饵吸引大量消费者购买会员卡,最终让大批消费者吃了“哑巴亏”。

深圳市消委会副秘书长谢碧丽对预付式消费纠纷的特征概括为“量大、面广、问题多、解决难”。

相关资料显示,仅2015年深圳市消委会受理预付式消费投诉就达到5069件,比2013年增长87.31%,占同期全市总投诉量的10%。包括水果营行、高成达驾校、永真美容美发等重大群体性预付式消费侵权事件在深圳地区频发。

与此同时,涉案金额高是另一个值得警惕的问题。以2015年深圳市消委会上半年收到的预付式消费投诉为例,非学历教育、婚介、驾驶、美容美发等行业,单笔消费金额最少在5000元以上。

## 乱象丛生,顽疾难除?

预付式消费领域乱象丛生,随之而来的是消费者的切身利益不断受损,那么这一顽疾又该如何去除?

针对预付式消费侵权的企业,广东省工商局企业监管处副处长张伟表示,对预付式营销企业存在年报信息弄虚作假,通过登记的住所(经营场所)联系不上等原因被列入经营异常名录满3年,以及企业因提供的商品或服务两年内受到三次以上工商行政处罚的,将列入严重违法失信企业名单即“黑名单”,并予以信用惩戒。

视觉中国 供图



东方IC 供图

## 强化市场准入,规范预付消费

鉴于以上问题,广东省消委会建议全国人大常委会、国务院法制办对预付式消费进行专项立法,出台国家层面的法律规范,并在立法中以问题为导向,重点解决预付式消费的准入、规范、监管及维权等方面存在的突出问题。

此外,建议国家商务部作为预付式消费的重要监管部门,积极推动预付式消费立法,健全行政执法体系,推动社会协同共治,并积极探索采用信用监管、第三方监管、推行先行赔付等有力监管手段,引入行业连带担保、资金第三方存管、行业消费卡退卡等制度规范,切实整治和遏止预付式消费乱象。

也有业内人士基于此提出了更为具体的建议。即必须在建立和完善相关法律法规的基础上,全面建立对预付式消费发行机构的登记申报制度,要对发卡人的主体资质、使用范围、发卡总额、单张面值限额等做出具体规定,强化市场准入。此外,还可考虑参考国外的成功经验,建立预付式消费卡保证金制度,在经营者无法兑现承诺或发生某些纠纷时由保证金进行清偿,以保护消费者合法权益。

变沙漠生态劣势为资源优势,由治沙转向用沙……阿拉善盟的防沙治沙理念正在悄然改变

# 沙漠里淘出“金娃娃”

□本报记者 李玉波 通讯员 梅刚

总面积118万平方公里的内蒙古自治区,全区荒漠化土地面积60.92万平方公里,占全区总面积的51.5%,其中阿拉善盟面积最大,达到了16.8万平方公里。

多年来,邻沙而居的阿拉善人,因风沙困扰同风沙抗争的脚步一刻也没有停止。近年来,可喜的变化正在发生,阿拉善人的防沙治沙思路和理念正在悄然发生着改变,他们努力把沙漠生态劣势变为资源优势,由治沙转向用沙,从沙漠获财富,让百姓得实惠。

## 荒漠变成梭梭林

距离阿拉善盟阿左旗正北方120公里,就是巴彦诺日公苏木苏海图嘎查。

记者看到,公路两旁梭梭林随风摇曳,一路的荒漠植被都被围拦围住,每个区域都种植着天然或人工梭梭,形成一道道错落有致的绿化带。

同行的阿左旗公益林管理站站长胡胜德说:“这是天然梭梭林,树下就是肉苁蓉。”据了解,为保护草原生态环境,改变牧民传统生产方式,增加牧民收入,2010年,苏海图嘎查确定“转产不转移,发展沙产业”的发展思路,并由4户牧民牵头,种植2000亩梭梭林,开

启了沙产业之路。

2011年,按照《阿左旗营造生态防护林优惠政策》,待明福等牧民投资30多万元,种植了8000亩梭梭。3年后,梭梭成活率达到70%以上,拿到了48万元造林补贴,同时在梭梭上嫁接肉苁蓉,一次投入多年受益。

单纯要求牧民种梭梭,积极性不会太大,但如果有经济回报,就是个“双赢”办法。肉苁蓉有“沙漠人参”之称,梭梭栽种3年后,方可接种肉苁蓉,接种肉苁蓉两年后才陆续有产出,虽然肉苁蓉收获期长,但待明福仍然很开心。因为这说明,这片土地能够接种肉苁蓉,可以让更多牧民参与进来,一起致富。

采访中,待明福的电话不停接到外地客商电话,“现在来我们嘎查都是大企业,有土力士、同仁堂,对肉苁蓉需求旺盛。”待明福骄傲地说。

如今,待明福栽种了2.3万亩梭梭,已接种肉苁蓉2万亩,产出肉苁蓉5000多亩。去年收获10多吨肉苁蓉,收入近80万元,原本是不毛之地的荒漠,如今被梭梭林覆盖。

胡胜德说,昔日苏海图嘎查,穷在沙上,苦在沙上,风沙成了挥之不去的噩梦。如今,在荒沙地上出现了一道长20公里、宽10公里的绿色梭梭林带。梭梭林不仅牢牢锁住了风沙,还让沙漠戈壁变害为宝,治沙淘出了

“金娃娃”,牧民因沙产业走上富裕之路。

## 政府补贴鼓励种植

在苏海图嘎查梭梭林基地,记者看到几台拖拉机正带着打坑机,在荒滩上打下一排排整齐的树坑,牧民们忙着在坑里栽种梭梭苗、培土浇水。

“这是前年种植的梭梭林,今年已经长到一米多高,沙子完全被挡住了,今年再种2000亩梭梭林,人工接种肉苁蓉1000亩。”在郁郁葱葱的梭梭林基地,待明福激动地说。

2015年,苏海图嘎查70多户牧民参与种植梭梭和肉苁蓉嫁接,按照规定,种一亩梭梭,林业项目补贴100元~120元,阿拉善SEE基金会会对个别地方补贴30元~50元,接种肉苁蓉当地政府补贴60元。

阿左旗科技局副局长张有胜说:“阿拉善盟和阿左旗分别制定《沙产业规划》,当地政府对于沙产业寄予厚望。去年阿左旗对科研补贴740万元,其中沙产业占比超60%。”

“各旗县均设有沙产业办,通过政府主导,企业参与研发肉苁蓉相关产品20多项,与中科院、天津医科大学等机构合作,对沙产业、功能效用等进行全方位研发。”张有胜说。长期研究沙产业的胡胜德说:“阿拉善牧民不是单纯种梭梭,而是在梭梭上接种肉

苁蓉。一根新鲜肉苁蓉能卖到上百甚至上千元,种子可卖到2万元/公斤。”

在政策鼓励和合作社引领下,牧民发展沙产业种梭梭的热情空前高涨,许多外出打工的牧民纷纷回乡发展沙产业。48岁的刘玉宝就是其中一位。过去,这里草场退化严重,养羊一年都不够买草料,日子实在过不去。2004年,刘玉宝卖掉牛羊,外出做生意,但效益一般。听说嘎查成立合作社,带领牧民种植梭梭。2012年,刘玉宝回乡,跟着合作社种梭梭。如今种植的梭梭林已发展到一万亩,每年种梭梭收入10万元。

据了解,短短5年时间,苏海图嘎查已种植25万亩梭梭林,人工接种肉苁蓉15000亩。

## 产业化道路任重道远

为推进生态保护建设、调整农牧业产业结构,促进农牧民增收,2010年,阿拉善启动百万亩梭梭肉苁蓉产业基地,计划利用5年时间,在腾格里沙漠和乌兰布和沙漠边缘结合带工程,通过人工种植梭梭接种肉苁蓉,建设100万亩梭梭肉苁蓉产业基地。

在打造产业基地中,阿左旗每年安排300万元资金用于扶持发展梭梭肉苁蓉产业。经过5年建设,阿拉善地区形成了3个“百万亩”梭梭肉苁蓉和百斤锁阳等产业基地,“十三五”期

间,再打造一个百万亩梭梭林基地,其中梭梭林200万亩,锁阳100万亩,黑枸杞100万亩。张有胜说:“通过发展沙产业,改变牧民传统生产方式,保护了生态环境,促进牧民就地增产增收,实现治沙致富的双赢目标。”

此外,肉苁蓉种植在一定程度上保证了治沙项目的可持续性,但距离产业化之路还有许多坎要迈,这也直接影响治沙产业的后续。张有胜说:“我们想将肉苁蓉打造成‘冬虫夏草’,实现真正产业化之路,但目前看还有一定差距,尤其在‘药食同源’标准上,需要国家政策扶持。”

在张有胜看来,大面积种梭梭是好事,但如何让沙产业走向市场化是一个难题,不能产量有了没有销量,这将影响整个产业后续发展。

“沙产业”模式成功后,对当地牧民起到很好示范作用,但张有胜认为,现在处于产品研发和产业市场化瓶颈期,目前阿拉善正在向国家食药局申请,将肉苁蓉从药材转向食品原料审批,就是将肉苁蓉变为“药食同源”产品,这样将有更大市场需求。张有胜说:“肉苁蓉产业链一旦拓宽,达到药食同源标准,对于沙产业是一个重大推进。”

目前,阿拉善盟出台多项鼓励发展沙产业优惠政策,吸引农牧民和沙产业合作社从事相关产业,并在阿左旗、阿右旗、额济纳旗启动了“百万亩”梭梭肉苁蓉产业基地,将形成人工种植梭梭肉苁蓉的梭梭林200万亩,年产肉苁蓉500多吨。

全国政协委员、内蒙古政协副主席董恒宇建议,我国应重视沙生植物的科学研究,建立国家级沙生植物研究实验室,支持沙产业技术攻关和高端产品研发,建设国家西北地区沙生植物资源技术创新中心和产业化试验示范基地等。

行业相互交错,渠道异常繁多,传播环境正在变化

# 公关业迎来变革时代

本报讯 由中国国际公共关系协会主办的2016年中国国际公共关系大会6月23日在北京举行。全国人大常委会原副秘书长何鲁丽,国际传播咨询协会主席马克西姆·巴哈尔,印度商业传播协会主席约翰·乔希等到会并致辞。

中国国际公共关系协会会长、中国前驻美大使李道豫致辞时指出,近两年,中国公共关系行业迎来了一个多元、变革的时代——行业相互交错,渠道异常繁多,如何建立组织与公众之间的新关系,如何在分化和重构之中找到公关行业的位置,都是中国公共关系领域必须面对的严峻挑战。

在分论坛上,参与演讲和对话的嘉宾表示,当前传播环境正发生着巨大的变化,新媒体的迅猛发展,让公共关系行业面临重大挑战,中国公共关系也站在了新的十字路口。在这样的背景下,公关传播能否打通营销的边界,资本市场如何助力公关行业做大做强,政府如何利用公关手段传播国家形象,都是从业者需要认真思考的问题。

相关资料显示,2015年,中国公共关系市场继续快速增长。根据中国国际公共关系协会的调查估算,2015年中国公共关系市场的年营业收入约为430亿元人民币,年增长率为13.2%。2015年度中国公共关系服务领

域的前5位为汽车、快速消费品、互联网、通讯、IT。

调查显示,中国公共关系市场在“互联网+”趋势下,数字营销(网络公关、社交媒体等)业务发展迅猛,与传统营销平分秋色,且从趋势上看市场份额将进一步扩大,同时行业与资本市场对接趋势加快,引发资本市场的高度关注。(红宏)

## 立足岗位的技术达人

他是郑州铁路局车务系统中知名的技术能手和规章达人,他连续多年荣获铁路局“技术规章管理先进个人”殊荣,谈起规章制度如数家珍,他就是郑州铁路局“首席工程师”、洛阳车务段技术科高级工程师沈景和。

1996年,沈景和从中国矿业大学毕业成为了一名铁路职工。只要工作需要,他就全力去干。为真正搞清楚线路到底能够容纳多少车辆的问题,他硬是用皮尺测量了全站的线路。1997年,沈景和在该段技术大赛中脱颖而出取得第一名的好成绩,2000年被提拔任副站长,2004年又调任段安全技术科工作。2008年,沈景和晋升为高级工程师,并顺

中国职旅总社助力企业走进“一带一路”

本报讯(记者郑莉)由中国职工国际旅行社总社组织协调的考察团于6月6日至14日走进白俄罗斯和俄罗斯,进行为期9天的商务考察。这是中国职工国际旅行社总社回归职能本位,发挥外事服务作用,服务“一带一路”上迈出的第一步。

为积极响应党和国家“一带一路”战略,中国职工国际旅行社总社决定组织中国企业走出去,推广中国企业,推介中国产品,讲好中国故事。考察团第一站来到中国与白俄罗斯合资建立的皮具厂、美的白俄合资工厂、白俄罗斯工会疗养院等地。特别是深化了与白俄罗斯总工会旅游总公司的合作,为中白两国各级工会组织和企事业单位之间的活动提供组织和接待工作,并积极组织白俄罗斯企业、职工赴中国考察交流、休养疗养,发挥桥梁纽带作用。

在白俄罗斯、俄罗斯,考察团达成了多项合作意向,更与圣彼得堡市交通运输部门就市交通枢纽和轻轨线路沿线车站综合体开设中国产品商店、筹备和启动新的往来于中国城市与圣彼得堡市的直飞航线等方面合作达成了初步意向。

## 广东实施境外旅客购物离境退税政策

据新华社电(记者王凯)记者27日从广东省财政厅获悉,作为全国入境旅游人数最多的省份,广东省(不含深圳)自2016年7月1日起,实施境外旅客购物离境退税政策,实际退税率为9%。

境外旅客购物离境退税是指境外旅客在离境口岸离境时,对其在退税商店购买的退税物品退还增值税。退税对象包括在我国境内连续居住不超过183天的外国人和港澳台同胞,其同一日在同一退税商店购买的退税物品金额达到500元人民币,退税物品尚未启用和消费。离境日离境时购物离境不超过90天(以发票开具时间为准),所购退税物品由境外旅客本人随身携带或者随行行李托运出境的商品可退税。

退税物品不包括:一是《中华人民共和国禁止、限制进出境物品表》所列禁止、限制出境物品;二是退税商店销售的适用增值税免税政策的物品;三是财政部、海关总署、国家税务总局规定的其他物品。

境外旅客可凭《离境退税申请单》在口岸办理离境手续的隔离区向退税代理机构申请退税。其中,退税额超过1万元的,以银行转账方式退税。

## 长虹品牌价值成长加速

本报讯 6月22日,世界品牌实验室在北京发布了“2016年(第十三届)中国500最具价值品牌”排行榜,长虹品牌价值达1208.96亿元,与2013年相比大幅增长46%,成为品牌价值成长最快的企业之一。

据了解,长虹近年来推出了CHiQ系列电视、冰箱、空调等引领智能消费潮流的创新家电,得到了国内外市场的广泛认可。今年3月,长虹发布全球首个开放的物联运营支撑平台(UP平台),这使得长虹智能转型持续落地并全面进军面向物联网的智能服务新兴产业。目前,长虹通过UP平台的物联数据分析能力,以及该平台的21个能力中心和能力开放平台,成功孵化出点点帮、妥妥宝、购食汇、关卡通、车联网等多个智能服务新业务,成为长虹综合家电、军工、IT分销三大核心产业之外的新的利润增长点。

近年来,长虹“走出去”步伐也在明显加快。先后在印尼、捷克等国家建立生产基地,成功收购西班牙cubig公司,设立了北美和欧洲研发中心。截至目前,长虹已在印度尼西亚、捷克、西班牙、德国、巴基斯坦等全球19个国家和地区设立了工厂或营销中心,其2015年海外业务收入超过150亿元。值得一提的是,长虹旗下华意压缩机家用冰箱压缩机连续三年全球销量第一,全球市场占有率达到20%,其中欧洲市场占有率更高达35%,成为“全球冰箱心脏”。(东升)

## 东北亚第一高楼钢结构完成首吊



6月20日上午,随着重达60吨的首节钢结构件成功起吊、精准就位,标志着东北亚第一高楼——中建三局东北公司总承包建设的沈阳宝能环球金融中心T1塔楼钢结构施工全面展开。该塔楼地下5层,地上113层,高568米,总建筑面积34万平方米,采用劲性混凝土核心筒+钢结构巨型外框支撑结构形式,钢铁总用量达10万吨,超过北京“鸟巢”总用钢量。(彭勇任菲刘明强)

## 224万元买商铺 门宽仅70厘米

近日,四川成都的魏先生遇到一件烦心事。他花了224万元买的商铺大门净宽不足1米,遇到稍胖点的顾客进出都很困难。

2014年8月28日,魏先生花了224

万元买下了这个约41平方米的商铺。签合同同时,他注意到商铺的门挨到该楼楼的电梯,图纸上只标注了两者总长3.9米,并未标注各自的具体尺寸。

“销售说门占三分之二,电梯占三分之一。”魏先生说,他并未多想就交了费用。没想到,去年交房时他才发现商铺的门竟然不足1米。魏先生认为这“小嘴大肚子”的商铺影响了商业价值,多次与开发商协商,但截至目前,问题仍未得到解决。

视觉中国 供图

