

记者点击

用真心锁定消费者的爱

包霖

11月以来,各大电商平台的年度“双11”大促活动进入白热化阶段。当“双11”购物节迎来第15个年头,不少平台的促销手段颇有些返璞归真的意味——摒弃此前饱受诟病的优惠叠加、跨店满减、做任务领红包等烦琐规则,推出官方直降、一件打折、全程保价等清晰简单易操作的降价活动,受到不少消费者的欢迎。

又是一年“双11”。从2009年到2023年,这个历经15年发展的购物节,不仅培育了大众线上购物的消费习惯,也给消费者带来实实在在的优惠。无论是优惠叠加、跨店满减,还是官方直降、“血拼”低价、拒绝花样繁多的套路和陷阱,以优质服务来赢得消费者的青睐,“双11”购物节才能获得持久生命力。

因此,与往年拼单满减、规则云里雾里不同,今年多个电商平台宣布拒绝套路,直接“血拼”低价。比如海天集团宣布,今年“双11”在跨店满300元减50元的基础上,首次大规模推出官方直降、立减,不用凑单,一件就打折;京东表示,“双11”大促没有预售,现货开卖,超8亿件商品全程保价,参与百亿补贴的商品数量将达到今年“6·18”时的2倍……让利“简单粗暴”,体现了平台的诚意,也触动了消费者的心。

实际上,想真正赢得消费者的青睐,既要比价格,也要比质量和售后服务。“最低价”来说,平台让利,就要切实让利到,不能“假让利、真收割”。只有通过让利,让消费者买到便宜商品,打开厂家销路,平台同步获利,才能实现多赢。倘若透支消费者的信任,继续搞“明降实涨”的套路,不仅透支了口碑,也不利于行业的持续健康发展。无论消费形态如何演变,营销手段如何创新,唯有质量和“得人心”。只有以更高、更严的标准做实质质量,根据消费者差异化需求提供精准优质的服务,才能在竞争大潮中立于不败之地。

今年以来,围绕优化供给、创新场景、改善环境、提振消费,从中央到地方都做了大量的工作。眼下,扩大内需、刺激消费仍是关键。让消费者买到物美价廉的产品,需各方以坦诚、真诚、实诚的态度,营造出让消费者买得安心、舒心、放心的消费环境。

相关部门要加大监管力度,督促电商平台履行好自身责任,对平台、商家存在的违法违规行为,依法依规予以惩治。今年“双11”前,多地消协和市场监管部门就发布相关信息,对商家和消费者作出提醒,接下来,尤其需紧盯部分商家“先涨后降”“虚假保价”“设置虚高划线价”等价格违法行为,一旦发现,应及时出手整治。各大商家和电商平台也应以诚信立足,以实诚树立口碑,真正做到让利让到、服务做到家,共同呵护好网购环境,更好保护广大消费者的切身利益,以诚信和真心换来消费者青睐。

一线观察

“以竹代塑”关键在降低成本

李秀荣

用竹吸管喝水,用竹键盘、竹鼠标工作……两三年后,使用替代塑料的竹制品可能会成为日常。日前,国家发改委联合工信部、财政部、国家林草局等部门印发了《加快“以竹代塑”发展三年行动计划》。行动计划提出,到2025年,初步建立“以竹代塑”产业体系。

塑料的发明,给人类生产生活带来极大便利,但污染问题也不容忽视。实践证明,寻找替代品,是减少塑料使用、减轻塑料污染、从源头解决问题的有效途径。而竹子是可再生的绿色资源,一次栽培,永续利用,且生长速度快,是很好的代塑材料。我国是竹子的原产地国家,竹资源品种丰富,竹产品生产历史悠久,竹文化底蕴深厚,竹产业已成为许多地方的支柱产业和农民主要收入来源。简而言之,“以竹代塑”具有得天独厚的优势。

“以竹代塑”有两个环节,一是生产,二是消费。近年来,不少企业致力开发各类竹产品,从餐具、家具、纺织品,到汽车内饰、体育器材、建筑材料等,甚至还有竹键盘和鼠标。然而,在消费环节,“以竹代塑”却做得远远不够,竹制品的市场占有率、认可度明显不足。何以如此?这其中,生产成本高导致使用成本高,是最为关键的制约因素——无论是单位还是个人消费,更青睐成本低廉的塑料制品。

因此,要让“以竹代塑”在治理塑料污染上发挥重要作用,就必须通过降低生产成本,从而降低消费成本。当前,“以竹代塑”产品成本较高的主要原因在于技术还不够成熟,生产还没有规模化。更何况,目前从事竹产品生产、加工的企业绝大多数是中小微企业,综合实力和抗风险能力较弱、质量效益不高、资源利用不充分、政策保障不到位、创新能力不强,迫切需要各地政府加大政策和资金支持力度,协助企业开展技术攻关,使“以竹代塑”产品的技术成熟起来,实现规模化生产。这样生产成本才能降下来,市场占有率才会高起来。

当然,推广“以竹代塑”,呵护生态文明,是每个人的社会责任。一方面,应当加强社会宣传,提升公众对竹产品的消费意识,做“以竹代塑”的践行者,身体力行地为减少塑料垃圾污染、建设美丽家园作出贡献;另一方面,可以考虑把“以竹代塑”产品纳入政府绿色采购目录,倡导机关、企事业单位的职工带头使用竹产品,争做“以竹代塑”的先行者,为社会作出消费导向。如此,必能加快“以竹代塑”的步伐。

发力总部经济应因城而异找准优势

潘抒捷

屏山时评

近日,福州市政府网站发布公示,根据促进总部经济发展的有关政策规定,拟认定7家企业分别为综合性总部企业、销售中心职能总部和研发中心职能总部。这是当地继今年初认定10家企业为总部企业之后的又一动作,也引起了广大网友对总部经济的热议。

众所周知,总部经济是高质量发展的重要驱动力。从企业自身看,总部企业占地面积不大,却能贡献丰厚的营业额、利润和税收,是低投入、高产出的税源经济。总部经济一旦形成,有助于提升城市能级,并带来产业集聚效应、就业乘数效应、

消费带动效应等诸多外溢效应。简单地说,总部企业聚集必然吸引相关上下游企业落户,以及律师事务所、会计师事务所、咨询公司等服务性机构进驻。这些企业机构提供了大量就业岗位,而员工又会产生各种消费,带动旅游、娱乐、住宿、餐饮等行业发展。

建成一栋,繁荣一片——总部经济优势明显,总部企业也备受青睐。相关总部经济研究机构的分析报告显示,除北京、上海、广州和深圳等第一梯队外,各地近年来纷纷加大力度发展总部经济。比如,杭州提出实施“星级培育”“招大引强”“招商回家”三项计划,推动总部经济高质量发展;合肥围绕“做优存量、做大增量、提升质量”加大总部企业培育引进,力争成为长三角总部经济重要集聚地;厦门把目标定为国际知名和东南沿海领先的总部

经济核心区,等等。

当然,应该看到,随着参与城市不断增多,总部经济的定义一再被拓宽,总部企业也加速分层分类、泛化发展。倘若不顾本地实际,盲目地一哄而上,就有可能陷入同质化、低层次竞争,甚至因为重复建设导致“整体不经济”现象。

发力总部经济,应当因城而异,找准城市定位和比较优势。每座城市都有自身优势,需要吸引的总部企业类型也各不相同。北上广深等城市或是首都、经济中心,或是对外开放桥头堡,受到国家从资金到政策的重点关注,自然要把央企、跨国企业作为重点对象。毋庸讳言,福州相比于这些城市处于竞争劣势,但发展总部经济也有独特的闪光点,那就是强大的民营经济、崛起的民营企业。因而,要重“外引”也要重“内培”,既积极吸引知名大集团来榕设立区域

型、功能型总部,也聚焦区域特色产业集群,结合产业实际和优势培育本地总部企业,实现差异化错位发展。

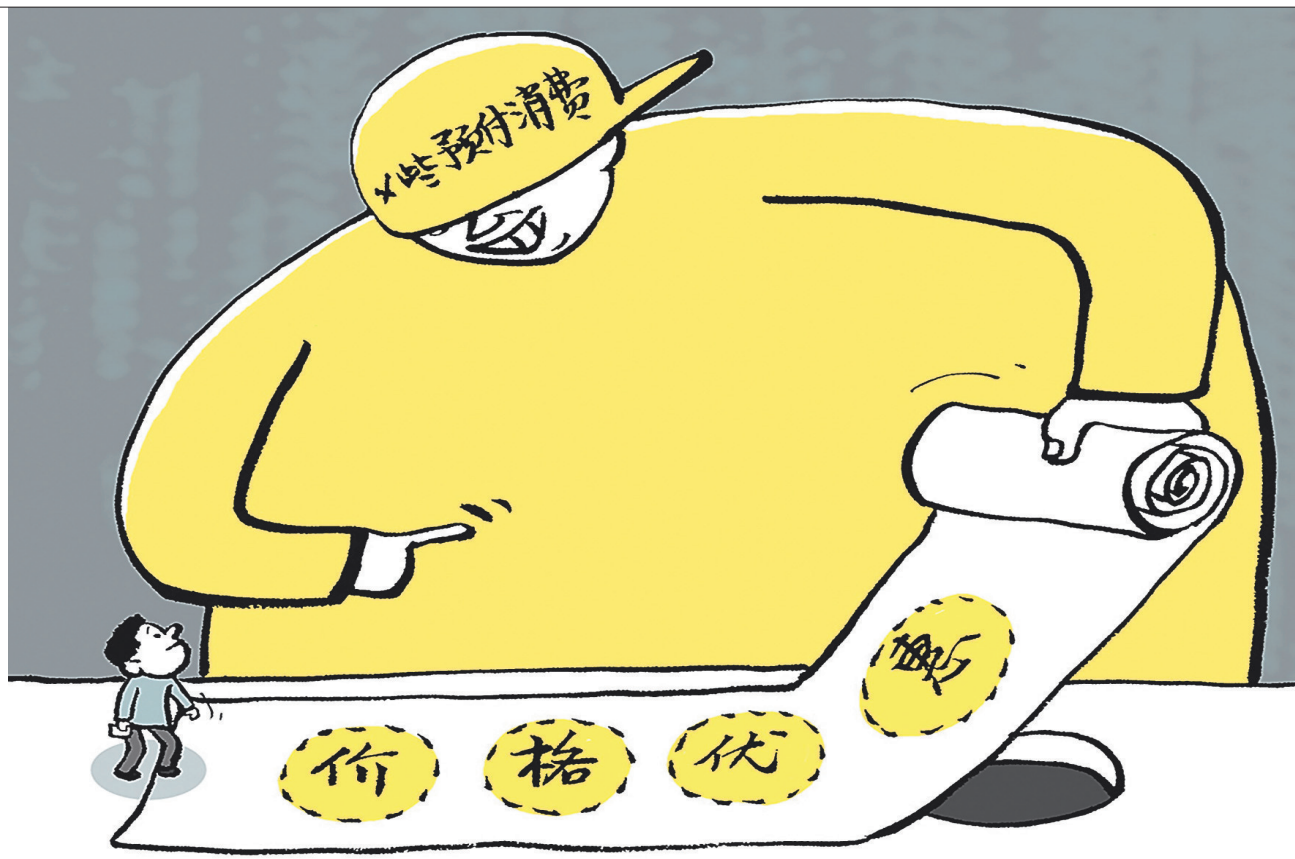
发力总部经济,既是城市综合实力的较量,也是营商环境的比拼。眼下,各地通常从开办补助、规费减免、经营贡献奖励等方面出台激励支持政策,吸引总部企业迁入。不过,不同城市财力不一样,相比于国家中心城市、一线城市,省会、区域中心城市等财力较弱,在实施奖励尤其是保障政策可持续性和效果最大化时,压力也更大。其实,优化营商环境也是提高竞争力的重要举措。福州应接续传承“马上就办、真抓实干”的优良作风,提高公共服务水平,以营商环境的“根深”,营造总部经济的“叶茂”。此外,还要带动周边城市共同发展,实现区域共赢,从而在各地发展总部经济的竞争中脱颖而出。

世相图点

预付式消费乱象不能应付式处理

近年来,预付式消费已成为一种热门的消费方式。然而,本该是“双赢”的模式,却成了消费者权益受损的重灾区。预付式消费纠纷不断,原因在于违法成本低而维权成本高,经营者有恃无恐,消费者有苦难言。预付式消费乱象,不能应付式处理。各地应依法出重拳、下猛药,比如实施信用体系联合惩戒等,切实保护消费者合法权益。

潘铎印/文 王铎/图



★ 评点新闻 ★ 评点新闻 ★ 评点新闻 ★ 评点新闻 ★ 评点新闻 ★

以“夜”为卖点助乡村游留客

傅永彪

随着休闲经济兴起和人们生活方式转变,不少原本古朴安静的乡村成了“夜游园”。不久前,笔者走进三明三元区列西街道小蕉村,只见绿化带中点缀着形态各异的光带,路面和围墙上投射着一束束灯光,成了市民夜间游玩的新去处。

近年来,乡村游已成为不少市民的“心头好”。然而,多数乡村的夜晚却处于空白状态,有些村落即便有夜游项目,也存在设施不完善、特色不明显的问题,甚至只能简单提供一些夜间美食,导致大量游客“白天看景,晚上走人”。

其实,点亮乡村夜生活,以“夜”为卖点留住游客,形成夜间消费,可以进一步带动乡村休闲旅游产业发展,拓宽村集体经济和百姓增收渠道。就小蕉村而言,如何点亮“夜生活”?乡村的优势就在于生态环境好、民俗文化底蕴深厚,要充分利用特色开展夜经济,比如开发篝火大会、烧烤大会等低成本的旅游项目,提高娱乐性和互动性,满足市民游玩需求。同时,可以全方位展示原汁原味的乡村民俗生活,白天观景体验、夜晚品菜住宿,深度体验乡村民俗,让游客开心而来、满意而归。

红包“先收后退”不值得鼓励

刘予涵

近期,广东湛江一家医院提出鼓励医护人员“先收后退”患者或家属的红包——医护可先收下再上交院方,等病患办理出院结算时如数退还。对于退还红包的医生护士,则给予奖励。

一直以来,医护收红包行为饱受诟病。尽管有关部门出台各种措施予以禁止,可这种现象仍然存在。究其原因,不过是患者担心医生不尽心尽责,想“花钱买心安”。在此情形下,“先收后退”既照顾了病患情绪,又让医护人员不违规,初衷无疑是好的。

不过,以奖励的方式鼓励医护人员“先收后退”,显然不妥。不收红包是对每个医护人员的刚性要求。对一种必须做到的底线行为,却给予奖励,实在荒谬。反过来看,患者明知送红包不对,却依然送红包求心安,还是不信任医生护士。如果放任甚至鼓励这样的潜规则,医患关系就不可能有真正的和谐。

从更长远角度看,患者送红包焦虑背后还反映出争夺有限优质医疗资源的心理。对此,有关部门应持续加大公共医疗资源供给,构建有技术能力又风清气正的医务工作者队伍,从根本上改善紧张的医患关系。

别让母婴室沦为吸烟室

吴睿桐

广东潮州一名女士带孩子去逛商场,两次想使用母婴室都因被人占用吸烟而无奈作罢。对此,商场的工作人员表示将加强巡逻,并准备在母婴室外安装摄像头,发现母婴室被占用及时派人劝阻。

一般而言,大型公共场所都会设立专门的母婴室,方便出门在外的“宝妈”给孩子喂母乳,这也体现了对女性和婴幼儿群体的人文关怀。

两年前,国家卫健委等15个部门联合印发母乳喂养促进行动计划,提出到2025年,公共场所母婴设施配置率达到80%以上。从具体实践看,母婴室建设数量有了大幅提升,但尚存在诸多亟待破解的短板。今年8月份,就有媒体实地调查发现,不少母婴室重建建管,私密性、卫生条件、环境和设施不尽如人意。

究其根源,母婴室建设与管理涉及多个行政主体,因而,在出现应建未建、建而不用、后期维护不到位等问题后,也无法明确应由哪个单位负起具体责任。就此而言,应当尽快明确职能部门监管职责,架构起严密的监管机制,从而让母婴室名副其实。

福州新区:推动主题教育走深走实,赋能高质量发展

“监督员”,坚持“情况在一线了解,问题在一线解决”,高效协调各职能部门、镇村等,针对重点困难和问题,组织提请福州新区管委会召开专题会议5场次、园区工作专班例会8场次,协调重大议题26项,为项目建设注入加速度。

不仅如此,第三党支部争当“店小二”,加强与企业沟通联系,切实解决入驻企业所需所求所困。截至目前,支部已与园区企业全部建立服务联系,实现企业需求“线上服务、线下议办”,已累计协调解决大小事项30余项。

他们还抽派项目经验丰富的骨干同志,组建产业园区统筹协调督导组,每周赴园区开展现场督导、服务,目前已督导80余次。截至目前,主园区已

基本建成,20余家链上企业落地,注册资本超250亿元,公共服务设施、市政配套设施等正在全面提升,并初显成效。

主动靠前服务 打造“下沙记忆”文旅名片

海阔天空、沙鸥振翅,沙滩卷浪、海塔耸立……今年5月1日,福州新区下沙滨海度假区正式开放,很多“老福州”惊喜不已:“记忆中的下沙海滩又回来了!”

福州新区结合主题教育,坚持文旅融合,深挖下沙片区厚重的生态资源、文化资源、历史资源,坚持生态与旅游相结合、文化与旅游相结合的总体规

划,让“下沙记忆”成为新区旅游的崭新名片。

在保护好生态环境,做好科学规划的同时,文旅指挥部积极开展招商运营工作,按照“运营前置、招租结合”的原则,结合片区规划编制工作,同步启动项目招商推介。一是“请进来”共谋发展,广邀专家、企业为新区文旅发展献智献策;二是“走出去”对接洽谈,通过闽港合作渠道等契机,在对外对接企业10余家。

“活动不停、热度不减、营销不断”,青年帆船赛、桨板冠军赛、沙滩足球赛等全国性赛事活动轮番启动,海滨旅游区“体育+”酷动特质火出“圈”。据了解,自下沙旅游度假区开业以来,共吸

引游客35万余人次,“下沙记忆”让来此的游客回味无穷。

践行“四下基层” 推进省重点项目建设

公共道路纵穿大学校园,未来师生出行存安全隐患,规划涉及多方,难题该如何化解?据悉,福州外语外贸学院滨海校区是省重点项目,总投资8.5亿元,总建筑面积16万多平方米,该项目于今年5月进场施工,预计明年6月竣工。

在对接服务过程中,福州新区教育功能片区指挥部了解到,外语外贸学院多次反映屿中南路纵穿滨海校区,师生出行存在安全隐患,希望将该路段并入

校区便于内部管理。

为此,指挥部紧密结合主题教育,多次召集新区管委会相关部门、新区集团、市规院及外语外贸学院滨海校区相关负责人召开片区推进工作例会,研究调整外语外贸学院屿中南路(善政路)的可行性相关工作,并指定专人负责全流程跟踪、点对点指导,做好全生命周期服务保障。

目前,外语外贸学院学生宿舍、教学楼正在施工,周边配套道路有关问题在持续推进解决。

服务发展无止境。如今,福州新区各级各部门正紧密结合第二批主题教育,紧扣“学思想、强党性、重实践、建新功”总要求,聚焦重点领域和关键环节改革,持续赋能科技创新、加快培育新兴产业,大力实施城市更新行动,不断提升生态宜居水平,推动主题教育成果不断转化为高质量发展成效。

泉州公安:创新“互联网+”交通管理模式保障城市畅通

今年以来,泉州公安机关强化智慧交通平台建设,完善交通管控和大数据研判功能模块,累计接入交通信号机499台,实现环湾区、市区交通管控“一网通管、远程指挥”。积极探索“互联网+”交通管理新模式,创新互联网应用场景,保障城市畅通。

在清明、五一、国庆等节日期间,联合地图平台推出“泉州旅游主题导航模式”和“P+R+R”停车引导方式,

根据交通负荷情况实时调控导航路线,实现全时空交通引导。在抗击台风等自然灾害期间,上线“泉州积水地图”,通过外卖、网约、物流、货运等互联网平台精准发布交通安全提示,向积水严重路段周边群众推送提醒,影响人数达18万人次。在演唱会等大型活动期间,通过导航APP发布出行指南,将交通指引二维码植入门票,扫码阅读量达15万人次,通过“电子围栏”

和网格化人群热力分析协助指挥和调度,实现进退场高效有序。在中高考期间,联合高德地图开发交通拥堵检测平台,自动检测并预警考点周边道路拥堵情况,便于调度警力强化疏导。据了解,针对重大节日和重要节点,泉州公安共形成了7份多维大数据交通分析研判报告,为各级政府部门和公安交警节假日交通安全管理提供了决策支撑。

□专题

安溪公安:坚持“三做三勇为” 推动见义勇为精神深入人心

近年来,安溪县公安局以深化主题教育激发内生动力,推动见义勇为为工作走深走实、见义勇为事业蓬勃发展、见义勇为为精神深入人心。

做强基础保障,让“勇为之心”香浓隽永。全方位关心关爱见义勇为者,积极组织工作站对见义勇为人员及家庭成员开展走访慰问、扶困助学等活动。同时,将见义勇为事迹的发现确认表彰作为重点考核内容来考核,积极发动社会各界力量参与见义勇为工作。近年来,共表彰奖励132名先进个人、

22个先进集体,其中获评省级先进模范3人、省级先进个人2人,市级先进模范8人、市级先进个人44人。

做实宣传发动,让“勇为之人”誉满全城。依托安溪公安“两微一抖一端”,打造见义勇为宣传“全媒体”矩阵,采取“七进”宣传,建设阵地、警媒联动等多种形式,大力宣传弘扬见义勇为正能量。目前共发稿300余篇,其中苏香花的《肉摊女英雄》专题片获央视报道。

(陈伟明 张志艺) □专题