

# "电商专供"别成定向欺诈

□屈 旌

电商6·18大促在即,许多平台都推出了"电商定制版""线上专供款""网络专供版"等促销商品。记者近日调查,所谓"电商专供"其实猫腻多多,不少家电偷工减料,而服装的质量则比线下差很多。(《北京青年报》)

所谓的"电商定制款",往往裹着"低价高配""厂家让利"等诱人包装,仿佛是送给消费者的节日礼物。谁又能想到,这礼物里藏着算计的针呢?据报道,许多"电商定制款"并非假冒伪劣产品,只是与线下商品存在品质差异。要么是用料差一些,要么是性能差一些,要么是核心配件缩水,要么是耐用

度不够……总而言之,价格低了,档次 也低了,所谓的打折让利,不存在的。

其实,"一分价钱一分货"的商业规律,大家都清楚,如果促销商品有差异,商家大大方方地说出来就好了。商品大方方地说出来就好了。商家已选择。但实际情况中,商家和平台往往利用电商平台价格变化快惠和费者无法现场验货等特点,只谈低中、消费差异,或是在花花绿绿的页面的发差异,或是在花花镜子。由于一个人以"捡到便宜"的错觉。了消费者的信赖,还涉嫌价格欺诈,不可信,在这地理

不可取,应该治理。 从"先提价再降价"的忽悠式打 折,到"没有奥数功底不敢应战"的超 复杂促销;从"刚上线就卖完"的虚假 秒杀,到同名不同质的"猫腻定制款", 电商的节过得越来越多,坑也越挖越 多。形形色色的坑,坑的不仅是"剁手 族"的权益和耐心,更是电商行业摆脱 价格战的发展良机。

去年双11,各地监管部门不约而同提前行动,提醒告诫电商企业,将严查各类违法行为。当时整治重点尚未包括所谓"定制版"商品。如今既然被曝光,就应该针对这一平台与商家联手"挖坑"的不良现象,进行规范,让电商不敢违规。

比起天花乱坠不靠谱的促销,消费者 更期待品质有保障、售后能放心的便利体 验。各大电商别再玩低端无聊的"定制" 游戏,让线上线下融合,在提升消费体验、 创新服务模式上想办法。否则,得罪了消 费者,就是自己挖坑自己跳了。

# 今天, 你低碳了吗

#### □高 敬

6月13日是第6个全国低碳日,今年的主题是"提升气候变化意识,强化低碳行动力度"。你也许会觉得气候变化离自己很遥远,其实从极地变暖到物种灭绝、从冰川消融到极端气候、从海平面上升到粮食减产,气候变化的影响无处不在。

应对气候变化,人人有责。然而,生活中不绿色、不低碳的行为还有很多——全国每年在餐桌上浪费的食物相当于2亿多人一年的口粮,包装尤其是一些中高档消费品包装里三层外三层,一些办公室的灯和电脑人走还常亮……

知行合一。全体公民不仅是环境的 享有者,更是环境的维护者、创造者。 我们的生活方式决定着我们拥有什么样 的环境。保护家园、绿色低碳的巨大潜 力,不仅仅在工矿企业,更蕴藏在点滴 生活中,每个人都可以用实际行动为低 碳节能做出自己的一份贡献。

就在前几天,中国首份《公民生态环境行为规范(试行)》发布。这是一份绿色低碳的生活方式指南,为我们树立了一个行动标杆。

今天, 你低碳了吗? 我们可以节约能源资源, 合理设置空调温度, 及时关闭电器电源, 做到人走关灯、一水多用、按需点餐不浪费。

今天, 你低碳了吗? 我们可以少购

买使用一次性用品和过度包装商品,外 出自带购物袋、水杯等,可以多多步 行、骑行或公共交通出行,多使用共享 交诵工具。

如果中国是一棵大树,我们每个人都是这棵大树上最宝贵的一片树叶。只有每片叶子都做出努力,修正自己日常生活的行为,这棵大树才能更加根深叶茂,美丽中国的绿色画卷才能更加精彩。

不积小流,无以成江海。我们每个 人都是消费者,消费不仅是生产的终 点,更是生产的起点。积极行动起来, 践行简约适度、绿色低碳的生活方式, 向奢侈浪费和不合理消费说"不",将 会产生巨大的绿色效益。

## 养猫莫影响他人生活

#### □李小将

买一套房,24小时开着空调,专门用来养猫,对于普通人而言,可能会觉得不可思议。近日,面对邻居投诉养猫扰民,湖北武汉一小区内养了7只猫的主人称:这是自己的权利。(详见本报昨日14版)

养不养猫的确是公民的权利,相 关法律法规并没有禁止公民不准养 猫。这名业主完全是在用法律维护自 己的合法权益。

虽然法律法规没有禁止不准养猫,但《中华人民共和国侵权责任法》却明文规定,饲养动物应当遵守法律,尊重社会公德,不得妨害他人生活。显然,这名业主的解释又站不住脚了。

如今,城里养猫养狗的人越来越多,因猫和狗引发的新闻时常见诸报端。为了便于管理,有些地方出台了犬类管理办法,有些小区物业更是禁止业主饲养宠物,但争议从来就没有

停止过。

在笔者看来,城市不像农村,大家一出门就是公共空间,无论如何, 个体权利不应凌驾于他人之上,养猫养狗不能影响他人正常生活,必须有所自律和克制。



麻辣鲜香 开胃提神

### 川画里有话

今年是实行"醉驾入刑"的第七年。记者从公安部交管局获悉,7年来,在机动车、驾驶人数量分别增长49.6%、80.6%的情况下,全国因酒驾、醉驾导致的一般、较大以上交通事故起数均下降,造成的人员伤亡数量明显减少。(《法制日报》)

司机一滴酒,亲人两行泪。酒驾、醉驾不仅破坏交通 秩序,更威胁自己和他人的生命安全,可谓害人害己。 "醉驾入刑"以来所取得的显著效果表明,对于一切酒 驾、醉驾行为,必须从严惩治,给予相关责任人以有力威 慑。今后,这种"一刀切"式的态度只能加强,对相关交 通违法行为坚决说"不"。





### 该被追究刑责的 不只是"黑导游"



□张立美

6月10日,云南西双版纳傣族自治州景洪市人民法院对被告人李云强迫交易案进行一审公开宣判,对被告人李云强迫交易罪判处有期徒刑6个月,并处罚金人民币2000元。宣判后李云当庭表示认罪、悔罪,接受法院的判决。据了解,去年年底,李云在为游客提供导游服务过程中,采取辱骂、威胁、驱赶等手段,强迫8名游客购买商品。(《云南日报》)

恐怕导游本人以及游客们都不曾想到,辱骂、强迫游客购物,会被判刑坐牢。但从法律角度来说,这样的判决有法可依,北京等地也曾有过此类判例。因为导游威胁强迫游客购物的行为,在本质上构成了强迫交易罪。

近年来,"低价游"以及背后的导游 辱骂游客、强迫购物行为,屡禁不止, 原因之一就是违法违规成本太低,对导 游以及"低价游"背后的利益链起不到 实质性的威慑作用。按照以往各地旅游 部门、公安机关处理此类纠纷的情况来 看,通常都是吊销导游证了之,最多加 上治安处罚,而极少有追究刑事责任的 事例。事实上,有的导游被处罚了还接 着干,成为名副其实的"黑导游"。

导游强迫游客购物被判刑,无疑提高了导游的违法成本,威慑力显然易见。从有效遏制"低价游"的角度度来说,我们期待更多地方对"黑导游"低行期事责任。但是,要彻底遏制"低价游",铲除"低价团",这样做仍然不够。"低价游"之所以经久不衰,根源是背后已经形成了利益链,旅行社、旅游购物店都能从中获利,特别是旅行社、导游的收入来源,就是购物店提供的回扣。

遏制"低价游",对强迫游客购物的 导游追究刑责,迈出了重要一步。下一 步,应当斩断"低价游"背后的商业贿 略这根利益链,比如,以行贿罪追究给 导游提供回扣的旅游购物店经营者的 任;以受贿罪追究从游客购物中拿回扣 的旅行社、导游的责任。让"低价游" 利益链上的所有不法获利者,都被追究 刑责,才能让刑罚产生更大的威慑力, 以"低价游"为噱头的强迫购物现象才 能得到根治。