

“大众”点评不能成虚假点评

□杨玉龙

随着互联网的发展,餐饮、美容、住宿、玩乐等均可通过网络预订,消费者也越来越依靠网上的信息来选择消费的商家、产品和服务,其中,点评成为了消费者判断的重要依据。然而,在生活服务消费触网的近几年中,点评的真实性也一直备受争议。(9月2日人民网)

以记者的体验为例,记者注册大众点评并尝试对商家进行评价,在没有任何消费的情况下,随便点开大众点评上的任意一家店,都可以进行点评,并且可以选择匿名,而用户可以得到相应积分。

“大众”点评不应该真假难辨。如果无法判断对方是否真的到店消费过,但却遭遇差评,显然是对商家的无辜伤害。同理,如果虚假点评无处不在,更会给消费者带来误导,乃至于权益侵害。毕竟,未消费用户的点评弱化了点评的参考意义,且更不排除有商家通过各种方式刷好评、虚标交易量。

对于上述现象不能纵容,给予有效规制很有必要。一则相关平台须切实负起责任。据悉,大众点评搭建了由近300名工程师组成的诚信团队,负责辨别虚假点评。但很显然,面对媒体报道的这些现象,也亟待平台再给力。同样,对于其他一些平台也应切实负起责任,不能让点评真假难辨,给商家或消费者带来权益侵害。

二则当强化依法治理。《网络交易管理办法》第十九条规定:对于以虚构交易、删除不利评价等形式,为自己或他人提升商业信誉,以及以交易达成后违背事实的恶意评价损害竞争对手的商业信誉等不正当竞争行为,将予以警告,责令改正。当然,监管部门可督促网络平台建立明确的奖惩机制,将参与虚假点评的用户纳入失信黑名单。

三则从点评人角度来讲,应该保持公正之心。即便规则再完备,也保不齐有商家采用短信、电话、返利等方式多渠道诱导和促使消费者对商品进行点评。消费者应该明白,在“利诱”面前保持公正之态,才是对自己和其他消费者的负责。当然,对于非消费用户而言,同样应该明白,胡乱点评就是不负责任,且有失道德水准,理当规避。

热点冷评

侵犯学生权利的“最严班规”别整改了事

□戴先任

“严禁与同年级的外班学生接触”“无论在任何情况下,都不得请假不上课”“班级所有男生不得在操场,进行球类运动”“严禁校内男女生搞地下情,但不反对公开性质的恋情,双方可以写一份《恋爱申请意向书》”“鼓励检举揭发”“班级里流通班币”……近日,一份中学班规引发网络热议。据悉,该班规共计22条,要求“新生入学必背”。(9月2日观察网)

在媒体介入后,校方回应媒体,学校发现这个班规确实有些过头了,已经责令班主任进行整改。就算这个班规是一个还来不及实施的“短命班规”,没对学生造成实质性影响,但这一“最严”班规、“任性”班规所透露出来的管制思维,仍让人不寒而栗。

班主任以这种方式管理学生,是想把学生当成犯人来管吧?就算是十恶不赦的罪犯,也有合法权益不容侵犯,需要得到保护。这也完全暴露了该教师是一名“法盲”。

所以,学校仅是责令班主任对“最严”班规进行整改,还并不让人放心。对侵犯对学生权利的“最严班规”还不能整改了事。还有必要对该名班主任是否能够胜任班主任工作重新审查,否则,如果这名班主任以管制思维、专制思维管理学生的态度不变,最



奇葩班规 王恒/漫画

终还是会让学生承受“以管代教”的“粗暴管理”,学生的合法权益还是会有受到侵犯之虞。所以,对制订“最严班规”的班主任也要进行“最严审查”,才有利于肃清管制思维的“遗毒”,从而更好地保护学生合法权益。

而类似奇葩校规、奇葩班规也是屡见不鲜。学校、教师是管理者,但也是服务者,不能为了管理方便,而罔顾学生权利,甚至以管制学生“为乐”,把学生当成可以随意拿捏的“橡皮泥”。需要学校管理方能够多一些服务意识,更要充分尊重学生的合法权利,要能依法治校、依法管理、依法教育,要多一些管理智慧,而不是在进行教育与管理时,只采取野蛮粗暴的管理与教育方式。要让教育多一些人文关怀与技术含量。

非常道

你买的全麦面包可能没有全麦粉

记者在市场走访时发现,目前“全麦面包”产品中全麦粉含量各不同,而且有的标注,有的不标注,消费者只能“盲选”。一位从事烘焙行业已有18年时间的业内人告诉记者,考虑到消费者的口感接受程度,目前市场上没有人会销售100%的全麦面包,全

麦粉和小麦粉的区别在于含有麸皮和胚芽。由于全麦面包还没有专门的执行标准,只要产品中有全麦粉成分就可以称为全麦面包。对此有业内人士建议,尽快出台相关标准,对全麦面包含量进行规范标注,以保障消费者的知情权。 @生命时报

安徽人的生活指南

新闻热线 62620110
广告垂询 62815807
发行热线 62813115

总编办 62636366
采编中心 62623752
新闻传真 62615582
Email admin@scxb.com.cn

零售价 1元/份
全年定价 240元

法律顾问 安徽美林律师事务所
杨静 律师

承印单位 安徽新华印刷股份有限公司

安徽财经网
www.ahcaijing.com



市场星报微信 scxb123



《安徽画报》微信

格力启动年度最大规模让利,“安徽沸腾”即将沸腾安徽!



击穿底价、0利开仓,只要销量,不谈价格!9月12日、13日,“安徽沸腾”第6季即将震撼开启,从现在起,消费者即可通过线上、线下两种方式参与众筹。

安徽沸腾: 格力年度最大规模让利

9月12日至13日,格力将开启“安徽沸腾”第6季。届时,格力空调、冰箱、洗衣机、厨电、净水机、热水器、生活电器等全品类产品均将换上“沸腾价”,并开启年度最大规模让利。“之所以叫做沸腾价,是因为在“安徽沸腾”期间,格力几乎零利开仓,一年仅出现一次。”安

徽格力相关人士表示:“安徽沸腾采用工厂直销、总部操盘模式,每年在固定节点,仅释放一次的价格红利,之前已经成功举办过5届。”

2015年,“安徽沸腾”第1季横空出世,引爆全省,2天5.05亿的销售额,更是创下了安徽家电行业的销售奇迹。6.9亿、10.1亿、9.3亿、7.6亿……每年一次的“安徽沸腾”格力工厂直销活动,已累计为上百万家庭提供高品质优惠价,成为安徽人民购买家电的超级狂欢盛宴。

为提升消费者购物体验,今年的安徽沸腾第6季采用门店销售方式,分流用户,就近服务,以解决场馆销售巨大人流排队等问题,更加便捷消费者。

即刻众筹: 锁定资格享七大福利

安徽消费者想参加今年的“安徽沸腾”,依然需要“先众筹,再购机”。但与往届不同,今年的安徽沸腾将更加注重消费者的用户体验。

在众筹环节,一个最重要的变化就是:

与往年纸质认筹券不同,今年沸腾将采用电子认筹券,30元认筹即享7大权益,覆盖产品、优惠、服务、礼品方方面面。

其中,认筹即送200元生活电器兑换券和精美礼品,一机一券,多买多送;购格力家用空调,享0元安装,免打孔费、免支架费、免高空作业费;购1级能效空调,享10年免费包修;以旧换新再省400~800元;同一地址用户购机满20000元(工程机、家庭中央空调除外),享999元超低价购买指定机型空调、冰箱、净水机、净化器、IH电饭煲等超值产品(以上,特价机除外,详情可咨询各格力网点)。

此外,礼品兑换首次采用线上兑换,快递到家,消费者无需在现场长时间等待,用户体验感更强。

格力中国风: 多款科技新品全球首发预售

安徽沸腾,作为一个单品品牌活动,无论从消费者参与人次,还是销售额,都创造了安徽多项纪录,其规模之大、影响之深,让全行业瞩目。

值得注意的是,今年“安徽沸腾”期间,格力多款科技新品将在全球首发预售,格力明珠、王者、新一代月亮女神等新品空调,搭载格力自主创新核心技术,实现冷风不直吹(健康风)、舒适睡得好(舒适风)、节能不耗电(节能风)、新鲜好空气(新鲜风)、智能全联动(智慧风),将在本季沸腾掀起一股强烈的“中国风”。

格力对质量的严格把控获得了消费者和全行业的广泛认可:此前,格力家用空调,连续15年销量全球第一、连续25年销量全国第一。格力中央空调,连续8年全国市场占有率第一;2019年国家知识产权局排行榜中,格力位列全国第六、家电行业第一,顾客满意度、忠诚度连续8年行业第一。

2018年,格力荣获质量界最高荣誉“中国质量奖”;2019年,格力参与起草的《质量管理 基于顾客需求引领的创新循环指南》获批成为国家标准。安徽格力总经理汪晓兵表示:“汇集品质、力度、服务,‘安徽沸腾’就是要打造全省消费者一年一次的家电超级购物盛宴,让‘买格力,来沸腾’成为安徽消费者的共同认知。”