

消费者亲测：“双11”有商品比平时还贵

株洲晚报融媒体记者/何春林

“双11”如约而至,各大电商平台推出了眼花缭乱的促销活动,吸引消费者“买买买”。实际上,消费者“双11”购物车中的商品,很有可能比平时还要贵。



▲唐先生10月初购买的鞋,比双11期间要便宜80元左右。受访者供图

一双鞋贵了80元左右,一块表贵了3000多元

王先生在芦淞区开了一家电子产品销售公司。平日里,他会关注网上电子产品价格。他发现,“双11”期间,不少产品比实体店贵了数百元。

以一款三星32寸曲面电竞显示器为例,王先生店铺的价格为1399元,京东网上商城10月底的价格显示为1799元,足足贵了400元。11月10日晚上,该显示器抢购价依旧要1499元,比实体店贵了100元。

王先生说,京东以前商品确实相对便宜,甚至某些商品会通过倒贴方式吸引消费者。最近几年市场稳固之后,很多商品价格优势并不明显。“先涨

再降价是电商的惯用伎俩。”王先生说。

市民周小白一直想买一块卡地亚手表,上个月就已将商品收藏在购物车里。他发现,上个月的价格4万元不到。11月10日晚上,该款手表价格需要4.3万元,比上个月高出了3000多元。

除了名表、电子产品,日常用品同样有套路。媒体从业人员唐先生在淘宝商城上看中了一双运动鞋,10月初的标价是239元,优惠后实际支付了148.9元。昨天,他发现该鞋子的标价还是239元,即便使用优惠券后仍需要支付229元,比10月初贵了80.1元。

“先涨再降”或涉嫌价格欺诈

12315数据显示,关于网络购物,消费者投诉的主要问题包括收到网购货物后发现实际货品与样品性状不符;部分商家擅自扩大不适用七日无理由退货范围,承诺不兑现、退货时拖延解决等;收到商品拆包后,发现有质量问题或瑕疵,有的为假冒产品,要求退货,商家拒绝履行承诺;优惠活动规则不明确,附加限制条件;商家对优惠券或者消费积分使用条件、方法和期限不加提示或提示不充分,消费者使用时处处受限;有的商家玩起“文字游戏”,夸大促销力度,误导消费者;“双11”规则复杂、套路多,诸多消费陷阱防不胜防;商家先涨价后降价、消费者买完就降价,让部分消费者大呼上当。

去年12月1日起施行的《规范促销行为暂行规定》,对市场上的多种促销活动做了规范,其中很重要的一部分就是解决先涨价再降价的问题。该规定明确指出,经营者折价、减价,应当标明或者通过其他方便消费者认知的方式表明折价、减价的基准。未标明或者表明基准的,其折价、减价应当以同一经营者在同一经营场所内,在本次促销活动前七日内最低成交价格为基准。如果前七日内没有交易的,折价、减价应当以本次促销活动前最后一次交易价格为基准。

湖南天桥律师事务所律师罗建文说,在电商行业,先涨价再降价的行为很常见,尤其是在大型促销活动中。根据《价格法》等规定,任何商家都不能利用虚假的,或者是让买家产生误解的手段来引导买家进行购买。商家如果频繁先涨价后降价,有价格欺诈的嫌疑,是法律明文禁止的行为。消费者如遇到疑似价格欺诈、虚假宣传等情况,可以向市场监管部门举报。

律师：如擅自入柜,消费者无义务付费

快递小哥对丰巢是“爱恨交加”。实际上,丰巢除了向消费者收取保管费,还会向快递小哥收取保管费,每使用一个格子要支付四五角钱。

快递小哥袁文说,以每天送100个包裹为例,相当于每天要少赚四五十元。不过,丰巢快递柜确实带来了方便,快递配送的主要时段是上午,都是客户上班的时间,电话沟通会浪费不少配送的时间,而快递柜解决了这一问题。

市邮政管理局党组成员伍人涛说,按照《邮政法》《快递暂行条例》等规定,快递要保证送货上门,快递员在没有征得消费者同意的情况下,将快件投入快递柜,是违规行为,如果提前告知则无可厚非。

有业内人士表示,快递柜收费应调整收费对象,比如快递企业,而不是压榨快递小哥的利润。遗憾的是,目前的结算方式过于复杂,路径有问题。

湖南天桥律师事务所律师邱凌云说,消费者享有知情权和自主选择权,只有征得消费者同意的情况下,才可以改变投递的地址。若消费者和快递员达成投放快递柜的协议,则应按约定履行。若快递员擅自将快件投入快递柜,那么消费者就没有义务付费。

丰巢快递柜:快递小哥“爱恨交加”

株洲晚报融媒体记者/何春林

伴随“双11”网络消费“买买买”而来的是一些消费者的投诉与吐槽,丰巢快递柜收费就是其一。

▶11月11日晚,一名快递小哥将包裹放入丰巢快递柜。
记者/何春林 摄



事件 购物不到6元,付了1元给快递柜

“购物不到6元,还是包邮到家,却给丰巢快递柜交了1元保管费,你说冤不冤?”昨天上午,市民刘元拨打晚报热线28829110吐槽。

刘元说,她在网上买了一个车载手机支架,按道理要送货上门,但快递小哥将其放在丰巢快递柜里,因为没有注意短信消息,导致包裹超时,取货时不得

不支付了1元保管费。“我认为丰巢快递柜向消费者收费不合理。”刘元说,因为只有1元,她也没有和快递小哥去理论。

去年上半年,丰巢方面发布消息称,丰巢快递柜将推出会员服务,这也意味着一直免费的丰巢快递柜开始收费了。

昨天,记者查看市内多个丰巢快递柜发现,其电子屏幕上提

示快递柜超时将收费,普通用户可以免费保管一段时间,超时之后每12个小时将会收费0.5元,3元封顶,丰巢会员则可以选择购买5元包月的月卡或12元包1个季度的季卡。

丰巢推出收费规则后饱受社会诟病,一些原本设立在小区内的丰巢快递柜被搬了出去。不过,丰巢并没有因此终止收费计划。

“老酒”酿出新芳香

株洲晚报融媒体记者/邹怡敏 通讯员/田婧杨



秋末,淅口区淅口镇花园村一个小山坳里,还未走进贺家酒坊的大门,浓郁的酒香已经袭来。酒坊内,酒坊负责人贺进正守着热气腾腾的锅子,工人们忙着蒸粮、晒粮。酒窖里,一口口大缸整齐排列,米酒、高粱酒、杨梅酒等各种酒的酒香交织碰撞,闻之欲醉。

“好酒要等时间来验证。”贺进介绍,“贺家老酒”有122年历史,她是第四代传人。老酒香飘百年的奥秘就在于酒曲。“别看这些小玩意长相平平,其实含有24种中草药,每年只制作一次。”贺进提起一袋白色的像汤圆的小球介绍,原来,贺进祖上有位郎中,行医时发现了一些药性温和的中草药,便尝试将其做成酒曲,没想到大获成功,这个秘方一代一代流传下来。

每年七八月,贺进会背着竹篓顶着烈日,和工人们一起上山找草药,“把中草药混合大米揉搓成一个个小圆球,成型的酒曲需要3天才能发酵完成。”贺进介绍,制作酒曲温度、气候很关键。在这三天里,第一晚不能睡觉,要时刻注意温度变化,发酵好的酒曲还要晒干,一旦做不好,整年的酒都受影响。

如今深谙酿酒之道的贺进其实不是个爱酒的人,她曾在广州上大学,学的是电子商务专业,毕业后当过白领、教过书,然后结婚生子。直到30岁那年,她才正视这门祖传手艺,“当时想回乡发展,感觉老祖宗的东西不能丢。”2015年,贺进辞去了稳定的工作,在花园村找了一所废弃学校办起酒坊。

“刚开始并不顺利,一吨吨粮食浪费掉,就是做不出米酒,反

反复花了大

半年时间。”贺进没有气馁,外出拜师学艺,加上她有一点酒的酿造根基,通过和其他酒品种制作手法比融合,贺进终于突破了制作瓶颈。好酒离不开优质的原料和讲究的工序,“八斗山产的优质糯米,再配以百米深的古井水,经过浸米、蒸粮、蒸馏等10多道工序,等待近40天才能制成贺家老酒。”贺进说。

酒香也怕巷子深。起初,贺进采取传统销售模式,对品牌、包装等方面不太注重,“那时,每个月的销售连1000元都没有。”为了打开销路,哪怕不赚钱,贺进就一壶壶的送人。产品定价偏低,制酒工艺原始,效率不高,成本却高,半年内陆陆续续投入30余万元,却一直亏损,贺进一度看不到希望。

转机出现在2015年,贺家中草药酒曲制作技艺项目成为株洲市非遗项目,该区相关单位多次带她参加省市非遗培训、交流活动,打开了贺家老酒的知名度,她也努力研究改进制酒工艺,使得制酒效率大为提高,酒的口味也多样化,并且升级了包装注册了“醉绿湘”品牌。如今,贺进成了市级非物质文化遗产项目——传统酒药制作的传承人,贺家老酒也有了名气,飘香省内外。

和市场上售卖的标准化勾兑酒不同,贺进每做一批酒,都会因为制作天气、发酵时间不同,或制作时的灵光乍现,使得酒香和口感各异,收获了许多酒友们的认可。贺进喜欢呆在酒窖里,看看新酒发酵的进度,或是钻研一下新口味,对她来说,酒不仅仅是酒,更是一种表达和生活态度,她希望把这个老祖宗的手艺传承下去。



▲摊粮环节。田婧杨 供图



▲贺进正在查看酒的情况。田婧杨 供图

“横江大叔”种木瓜

株洲晚报融媒体记者/邹怡敏 通讯员/肖霜



▲魏楚科与他的木瓜。邹怡敏 摄

11月10日,淅口区南洲镇横江村马家塘组,走进村民魏楚科家的蔬果基地,只见一株株两三尺高的木瓜树长势喜人,快要顶破塑料大棚,一串串青木瓜沉甸甸地挂在树干,个个肥硕硕大,散发着淡淡的清香,冬日的暖阳透过大棚照射进来,颇有些“热带盛夏”的味道。

“喏,拿回去做木瓜炖鸡,鲜甜又有营养。”正在查看木瓜长势的魏楚科随手摘下几个木瓜,大方地送给几位周边邻居,“这都快成了我们的家常菜啦。”邻居黄福珍笑眯眯地说。

与木瓜结缘,对魏楚科来说算是偶然。2018年底,在外从事建筑

行业多年的魏楚科动了回乡创业的念头,“出身农村嘛,总是有点乡土情结的,况且村里基础设施好了,既干净又漂亮,就想圆一下自己的‘农业梦’。”魏楚科介绍,村里出去务工的人多,不少田撂荒了,十分可惜,他琢磨着,如果种点特别的水果,兴许能做成一个产业。

恰好这时区农业农村局工作人员找到了他,说华南农大培育出了两个新品种木瓜苗可以试种,魏楚科来了兴趣,就在自家附近开辟2亩地,引进100余株木瓜苗种下。

湖南冬季气温偏低,热带水果“移居”过来多少有些“水土不服”,“木瓜虫害少,但气温低于5度就容易冻坏。”魏楚科回忆,有一年冬天气温降到了零下几度,他搭建的大棚保温性不够,三分之二的木瓜苗被冻死,这让他很有挫败感。

“华南农大的专家博士很有耐心,通过微信告诉我怎么解决种植中遇到的问题,又给我寄来了80多株苗。”敢于挑战、能吃苦的魏楚科在学习中渐渐掌握了木瓜种植的要领。他形容,种木瓜就像带“嫩毛”一样,要细心,要有耐心,最重要

的是控制好施肥的量。

木瓜成熟期较长,但当年栽下当年可以挂果,产出快。第一年成功种出木瓜时,魏楚科别提有多高兴了,他呼朋唤友来尝鲜,大家都夸赞他的木瓜种得好。在口耳相传中,不少人慕名而来,体验采摘木瓜的乐趣。“木瓜一般在25℃以上成熟,今年这个时候相比同期有点冷,所以木瓜长得慢了,还有很多是青的。”他和家人将青木瓜制作成木瓜丝售卖,也获得了好评。

谈起木瓜带来的效益,魏楚科笑称“不值一提”,冬日低调的他很少在朋友圈为自己的木瓜打广告。“现在种的面积不大,平日里送朋友的多,有顾客要就卖一点。”魏楚科明白,单打独斗难成气候,但当下还不具备扩大规模的条件。

“湖南种木瓜的很少,市场潜力很大,希望有专家帮助我们村做好产业规划,区镇村能在土地流转、合作人等方面提供帮助。”今年50岁的魏楚科成了一名预备党员,他希望在党组织带领下,有更多的人一起发展木瓜产业,把横江木瓜打造成淅口的特色农产品品牌。