

2022年02月22日 星期二
责编:赵云超
美编:刘昭彤
校对:曹永亮

刚过完年,打工人的“吃饭焦虑”可能又要加剧了。继榨菜突破3元、酱油、奶茶等消费品先后涨价后,不少方便面品牌也在近期宣布提价。近日,“康师傅、统一等方便面品牌要涨价了”的消息火遍全网。

记者走访我市多家商超发现,各商超对涨价一事反应不一。有的表示尚未听过涨价传闻;有的则表示已经接到厂家要求调价的通知。至于零售价什么时候调整,各超市则表示还要再斟酌。

有超市接到方便面提价通知

有媒体报道,康师傅、统一等方便面巨头集体宣布将对旗下的部分即食面产品进行提价。随后传出消息称,康师傅将桶面从4元涨至4.5元,袋装方便面的价格从原本的2.5元调整为2.8元。

但统一企业中国官方客服对此予以否认,并表示没有发布相关公告。康师傅相关人士也表示,没有收到公司对产品调价的通知。但方便面的“鼻祖”日清食品早在1月5日就发布公告,上调主要即食

方便面也要集体涨价了?

株洲晚报融媒体记者/张媛



▲市民在人人家超市选购方便面。株洲晚报融媒体记者/张媛 摄

面在中国内地的出厂价格,平均增幅的百分比属中单位数,2022年3月1日起生效。

荷塘区文化路上的一家芙蓉兴盛超市负责人黄国强向记者证实了涨价的消息。他的供货商已经将方便面的进货价调高了3元至5元。天元区佳兆业路上的人人家超市易姓相关负责人则表示,没有收到公司对产品调价的通知,但他们货架上的袋装方便面一直紧缺。

虽然,涨价的事目前尚未得

到相关企业的公开承认,但方便面涨价的消息刺激了消费者的神经。市民王先生表示,虽然一桶泡面只涨了七毛钱,但从总价来看,涨价幅度依然不小,“他们不懂几毛钱的痛!”80后的谭女士说,小时候吃方便面吃得想吐,但现在吃方便面感觉是种调味剂和情怀。不过她觉得还能够接受,“毕竟现在什么东西都在涨价。”

大宗原材料涨幅太快,不断推高方便面的生产成本。但黄国强认为,相对而言,方便面的消费有着一定的刚需性,消费者对这类产品涨价的敏感度也比较低,对未来方便面市场还是保持乐观的态度。

原材料涨幅太快?

实际上,方便面企业自去年开始就面临原料的价格上涨,以及整体销量下滑的困境。

据了解,方便面生产所需的面粉、棕榈油、糖等,在2021年均有一定程度的上涨。其中,棕榈油等植物油的价格在2021年同比上涨65.8%。

根据世界方便面协会的数据显示,2020年全球消费方便面1166亿份,同比增长9.5%,而中国以463.5亿份位列首位,较2016年的前期低点385.2亿份增长20.3%。不过随着疫情得到控制,这一增长态势并没能得到延续,从2021年上半年开始,国内方便面市场开始降温。

受到大环境影响,株洲的商超也未能幸免。数据显示,2021年,全市12家株洲百超市门店即食面的销售营收约410万元,比2020年减少50多万元。栗雨株百超市店长李卫华表示,外卖行业的发展,“对即食面销售是跨维打击,毫无还手之力”。方便米饭、方便火锅等其他即食产品的火爆,让遇冷的方便面市场雪上加霜。

大宗原材料涨幅太快,不断推高方便面的生产成本。但黄国强认为,相对而言,方便面的消费有着一定的刚需性,消费者对这类产品涨价的敏感度也比较低,对未来方便面市场还是保持乐观的态度。

小店故事

天虽寒冷,然春已醒。近日,过年期间被大鱼大肉几经摧残,看到巧厨匠餐饮店每天在群内发的清爽春菜,市民姚先生终于按捺不住,已几番邀约朋友们去尝鲜了。每次都能遇到不一样的菜,姚先生

用家乡时令菜,做出家的味道

2月17日,天蒙蒙亮,冯再娟夫妇安顿好小孩,出门采购当日食材。只采购当地农户的自种菜,应时而食,是他们与食客们的默契。

春雨淅淅沥沥地下着,伞铺、古岳峰未安排赶集的日子,农户们都担着菜来到河西四桥。冯再娟一手拿着采购单,一手挑选着蔬菜。开店四年,她已练就了一双“火眼金睛”,一眼扫过去,哪家摊位有好菜,冯再娟心里基本有个底。

“今天有好鱼仔,今年就剩下这一点了,你看怎么样?”吴阿姨来自伞铺,看到冯再娟,急忙向她兜售自家鱼塘产的火焙鱼。冯再娟拿不准,赶忙喊丈夫皮野军来看看。皮野军吃几个尝尝,点头说可以。见东西不错,冯再娟将其带来的20余个家鸡蛋也一并收了。

在看了三四个摊位的皮菌后,冯再娟相中了伞铺镇刘志中家的菌子。“每个地方每天的都不一样,像这样饱满的新鲜皮菌开汤,一把葱花就能激活所有鲜味。”

这家藏身小区的饭店,用乡土菜抓住食客的胃

株洲晚报融媒体记者/成姣兰

说,找到了父母菜园的感觉。

以时令菜为主打,新鲜食材简单烹饪,巧厨匠以清新风格吸引了一众食客。做足生活文章,这家藏身御山河苑楼下的小店,在时令菜、送餐上门和预制菜上闯出了新路子。



▲每天清早,冯再娟会前往当地农户自由集市采购新鲜食材。株洲晚报融媒体记者/成姣兰

冯再娟说。

春天是吃素的季节。当天,地皮菌、鲜木耳、蒲公英、边葱,各色菜苔等各色应季菜,成为冯再娟挑选的对象。刚过了年,这正好对了食客的胃口。这段时间,“巧厨匠”的菜单以素菜为主。应时而食,也是他们的立店特色。

皮野军是古岳峰镇人,对乡野食材情有独钟。土鸡、土鸭、叫驴、土茶油、腌菜等一应当地特色菜,都是他店内的主打食材。以前,他主要发动家里亲戚供应,通过摸索,他也逐渐筛选出了一批相对固定的农户,将乡味从田间地头带到城里的餐桌,安放在城市打拼的食客们的胃。

不过,向乡村要食材,品种供应就难以稳定,过了这一茬,想要再吃,就只能等来年。然而,这样顺应时节的食材,不仅养生,也能将人与乡土更紧密地联系在一起。巧厨匠的时令美食,虽然要靠运气,在食客们眼里,反而多了一份家的味道。

送餐上门,去食客生活中寻找商机

为什么想着要做乡野食材?“都是疫情被逼的。”皮野军说。2020年疫情之后,饭店长时间关门,怎么办?依托于熟人,他们建起了两个微信群。想要抓住熟客的胃,就要再往客人的生活里走。家常菜,乡土味,真实简单的食材,成为他的突破口。

从食材采购到当日菜单,从制作过程到成品出锅,每日,冯再娟夫妇实时在群内播报动态。“看到想吃的菜,他们就会预定。”冯再娟说。

更贴近食客生活,除了食材,还有经营方式。

“从去年开始,堂食不断小型化、家庭化,我们不改变不行了。”冯再娟

说,大型宴请的减少,倒逼他们必须向食客生活再向前走。

将餐送到食客家里,破解大伙家宴忙不开手脚或厨艺捉襟见肘的尴尬,是他们与食客聊天中推出的新模式。

与普通外卖不同的是,巧厨匠会巧妙安排炒菜的顺序,保证到家饭菜热乎新鲜。“我们连同餐具送上门,吃完后又再去取。”就这样,简单一个电话,一场上档次的家宴就可轻松安排。这一模式一经推出反响不错,每天都接到好几个订单。

此外,根据食客需求,巧厨匠还在节假日推出预制菜,满足大伙在家动手做美食的需求。

2022年02月22日 星期二
责编:李曙光
美编:刘昭彤
校对:袁一平

专家声音

经贸专业人士:引入担保机制,促进买卖公平

湖南工业大学经贸学院财务管理专业教师欧阳祖友表示,预付款消费最大的问题是商家开发的预付款项目几乎没有备案,预收款资金没有存管,游离于监管之外。一旦商家动起歪念头,以预付之名,行敛财之实,不仅侵害了消费者的合法权益,也扰乱了正常的市场秩序,影响人们对消费的信心。

“规范预付款消费必须从根源上入手。”欧阳祖友认为,从市场监管的角度来看,监管部门要制定预付款消费项目的备案机制,要求企业提供财务报表,了解商家的经营状况;要求商家遵守预收款可退原则,并在经营场所公示退款条件、退款标准。企业如果要申请注销,要满足预收款资金“该退即退”这一原则。

“我认为,预付款消费可以引入担保机制。”欧阳祖友提出,如今,电子商务领域担保交易已经非常成熟,预付款消费如果能引入担保机制,不仅能够一定程度上解决买卖双方之间的信任问题,也有利于维护市场秩序。

“但同时也要看到,实行担保交易后,由于商家无法获得现金流带来的额外收益,优惠力度也会大打折扣。”欧阳祖友表示。

律师:完善预付卡、消费卡发售的登记、申报、备案制度

湖南法律师事务所杨纲律师表示:从法律规定层面上讲,预付款消费,也被称为预收款消费,目前仅在消费者保护领域有原则性的法律规定。从法律关系层面上看,无论是购买服务或商品,消费者与商家之间是平等交易主体之间的民事关系,双方的交易实际上已经确立了相应的合同关系。

从合同主体上看,双方合同基本是由商家单方制定的格式条款,消费者缺乏议价能力;从合同履行来看,消费款项已经完成支付,商家已占据绝对主动;在履行合同过程中,往往以“调价”或“调整经营政策”为由,单方变更合同条款。从维权成本来看,预付款消费少则几元,多则上万,消费者通过司法途径解决,无论时间成本还是经济成本都很高昂。

杨纲认为,针对当前市场上出现的预付款消费乱象,国家立法机关要立法提高采用预付款消费企业的门槛,实行特定行业预付款强制账户监管立法,建立并完善预付卡、消费卡发售的登记、申报、备案制度和预付卡资金第三方存管制度,建立“黑名单”制度,增加经营者的违法成本,从源头维护消费市场秩序,规范经营行为。

与此同时,消费者也应当增强风险意识,树立证据意识,理性消费。

又有商家跑路 卡上的钱咋办?

专家:建议引入担保机制,消费者应理性消费

株洲晚报融媒体记者/廖智勇 王晖



▲记者来到优加网咖,发现大门紧锁。记者/廖智勇 摄

2月18日,本报A07版报道了“普锐斯健身房关门跑路”的新闻,在社会上引发热议。昨日,记者从12345政务服务便民热线了解到,近两年,热线接到关于商业机构跑路的投诉陡增。在接线系统检索发现,自去年1月1日以来,接线系统记录的相关投诉多达188条,根据投诉人反馈的信息,会员卡余额少则200元,最多的竟高达4万多元。

案例一

网吧关门,会员卡金额还剩好几千

市民龙先生在神农城从事餐饮工作,去网吧玩电脑游戏是他的业余爱好,去年年初,他在华街优加网咖充值2000元,办理了会员。

“非会员是8元每小时,参加充值活动的话,充2000元送5000元,相当于每小时只要2块多钱。”龙先生说,之所以选择充值,一是因为优惠力度确实大,二是因为每小时8元的非会员价格太贵了。

今年正月初七,龙先生本想下班后去优加网咖玩游戏,却发现网吧没有开门。2月17日下午,他再次来到优加网咖门口,发现网吧依旧没有开门,透过玻璃门看到,店铺里的电脑和游戏设备几乎全部消失,只剩下桌椅。

“我会员卡里还剩5000多元,就这么打水漂了。”龙先生推测,优加网咖经营者十有八九已经跑路。

2月18日下午,记者前往优加网咖了解情况,店内情况与龙先生的描述一致,网吧的大门口也没有留下停业原因和联系方式。记者将情况反映到了天元区市场监督管理局泰山市场监管所,监管所工作人员随即与优加网咖经营者取得了联系,经沟通,对方承认,确计划终止经营网吧业务。目前,泰山市场监管所已经介入协调。

案例二

人去楼空,结余课程总价值高达20多万元

寒假结束,培训学校陆续开学。可市民唐小姐至今没收到DASH机器人培训机构(达奇学校)的开学通知。近日,她来到达奇学校,才发现早已人去楼空。

昨日,唐小姐终于联系上了学校负责人张威,得到的答复却是:学校经营不善,无力继续维持教学,已对接好其他机器人培训机构,学员们可以去指定学校完成剩余课时。

记者电话联系了张威,据他介绍,达奇学校注册资金为100万元,有4位股东,他是企业法人。截至去年6月,公司账户已经无余额,几位股东共同筹借了7万元用于场地租金,受疫情影响,达奇学校持续亏损,股东们不愿意继续投入。今年1月份,他自己也无法筹措到资金维持运转。为了尽量降低家长们的损失,他已经与株洲市爱创科技培

训学校等几家同行进行协调,将学员分流。

根据家长们的统计,40多位学员的结余课程总价值高达20多万元。对于张威的说法,部分家长不愿意相信,决定走法律程序维权,而另外一部分家长则倾向于接受张威的善后安排。“现在公司账上已经没钱,即便胜诉,能否拿到钱也是未知数。”一名家长无奈地表示。

记者调查

面对VIP诱惑,消费者进退两难

近日,记者走访了市区内一些服务类机构,许多机构的服务项目中,会员价与非会员价可谓天差地别。例如,位于珠江北路的一家头疗馆,“姜汁洗头”项目的非会员价为每次98元,而会员价仅48元;同样的例子也发生在神农城附近一家美容机构,普通的洗吹剪服务,VIP会员价仅相当于非会员价的三分之一。

有些服务行业虽然没有明确区分会员价与非会员价,却采取充值赠送的形式进行折优惠。

在全市网娱行业,会员充值赠送网费已经成为行业潜规则,许多在网吧充值几千元的会员除了知天差地别。例如,位于珠江北路的一家头疗馆,“姜汁洗头”项目的非会员价为每次98元,而会员价仅48元;同样的例子也发生在神农城附近一家美容机构,普通的洗吹剪服务,VIP会员价仅相当于非会员价的三分之一。

“单次消费价格太高了,不充值根本划不来。”在神农城某健身房,消费者刘女士说。记者通过随机采访市民了解到,面对商家虚高的单次消费价格和诱人的会员折扣,“不充值消费不起,充值又要承担商家失联的风险”是许多消费者共同的心

声。

办卡、买券、充值满减……各行各业商家都在不断拓展预付式消费的应用场景,个别商业机构在明知已经出现重大风险且难以恢复正常经营的情况下,仍然持续宣传、疯狂发展会员,收取高额费用,一旦经营不善跑路,损失只能由消费者来承担。

面对预付款乱象,相关职能部门该如何保障消费者的合法权益?消费者自己又该如何来规避风险呢?