

努力让老百姓的消费底气更足

□ 新华社记者 谢希瑶

消费,一头连着百姓生活,一头连着千行百业,是满足人民美好生活的需要的重要途径,也是经济增长的持久动力。近日,中共中央办公厅、国务院办公厅印发《提振消费专项行动方案》,着眼推动消费市场高质量发展打出政策“组合拳”,努力让老百姓的消费底气更足、预期更稳、信心更强。

当前,在多重因素影响下,消费者信心和预期偏弱、部分消费需求未充分满足、消费环境有待优化等问题仍客观存在。行动方案坚持问题和目标导向,旨在从收入、供给、环境等多方面破除老百姓不敢花钱、不愿花钱等痛点难点,为消费市场注入强心剂。

让老百姓敢于消费,先要让老百姓的“钱袋子”鼓起来。行动方案把

“促增收”放在首位,提出实施重点领域、重点行业、城乡基层和中小微企业就业支持计划,健全最低工资标准调整机制,解决拖欠账款问题,首次将稳股市、稳楼市纳入消费政策等,不仅强调促进工资性收入合理增长,还兼顾拓宽财产性收入渠道,旨在从根本上提升老百姓的消费能力,稳住消费预期。

让老百姓愿意消费,就要顺应消费新趋势、满足消费新需求。好的产品和服务,消费者是愿意买单的。从优化“一老一小”服务供给,到发展入境消费,再到促进“人工智能+消费”,一系列务实举措回应百姓期待,加码惠民提质,顺应消费潮流,不仅有利于释放我国差异化、多样化、多元化的

消费潜力,还将带动产业加快转型升级。

让老百姓放心消费,还要让老百姓的消费信心强起来。针对人们反映突出的养老育儿“隐形负担”、假冒伪劣“品质焦虑”等问题,行动方案精准施策,保障休息休假权益、研究建立育儿补贴制度、实施优化消费环境三年行动等多点发力,着力减少百姓消费的后顾之忧。

政策给力,贵在落实。当前,各地各部门正抓紧出台配套政策,因地制宜探索务实举措。以钉钉子精神抓好落实,用绣花功夫解决实际问题,让让政策红利更好地转化为街头巷尾的烟火气、百姓生活的幸福感。

(据新华社电)

别让售后拖了“国补”后腿

□ 李震

日前,有消费者反映,使用“国补”资格购买商品退货后,“国补”资格并未返还到自己账户。据人民网报道,除了退货未退“国补”资格,还有不少“国补”消费者在售后环节遭遇价保难等问题。

近年来,大规模设备更新和消费品以旧换新的“两新”政策成效显著,今年“国补”政策加力扩围,将给消费者带来更多优惠。但据报道,售后拖“国补”后腿的现象不在少数。比如消费者因商品有瑕疵退货,20%政府补贴被平台以小额满减优惠券代替;数码产品激活签收后,商家拒绝提供退还服务;“国补”订单是否参与平台价保规则不明……2024年全国消协

组织受理投诉情况显示,“国补”售后问题成为投诉热点,因商家原因导致消费者“国补”资格丧失等行为亟待规范。

真金白银的国家补贴,就是要让消费者百分百受益。有的消费者正是因为有“国补”才愿意更换家电等,商家、平台在售后环节添堵,会挫伤这部分消费者的购买意愿,与“国补”初衷背道而驰。“国补”补贴的是消费者,“国补”消费品能否参与保价等,消费者应有知情权;属于消费者的补贴资格,要求原路返还合情合理。“国补”给了商家等以价格换销量、以服务赢人心的机遇,商家何必为了眼前利益跟消费者耍心眼?

“国补”越是给力,越需要疏通消费场景中的堵点。目前,湖南、上海等地均明确退货退款后补贴资格退还或重新领取的时间和方式。各地不妨借鉴经验,建立补贴名额恢复机制,对于未实际完成交易的订单,自动返还消费者补贴名额;针对“国补”消费品价保规则模糊等行为,监管部门也应当及时出手,保护消费者的正当权益。

“国补”政策能否惠民,事关能释放多大的消费潜力;售后规则是否公正合理,事关消费者有多大的消费信心。“国补”好政策,莫让售后拖了后腿。

(原载《北京晚报》)

户外探险别跟风闯禁区

□ 杜梨

25人组队非法穿越可可西里被抓!据报道,在巡护民警发现上述团队时,已有三分之二人员出现高反情况,为安全起见,民警连夜驾车带领车队行驶11个小时,撤到海拔4000米以下的安全区域。可可西里管理处随后将依规对该团队人员作进一步处理。

可可西里,以“青藏高原珍稀野生动物基因库”和“人类禁区”闻名于世。这片“世间凌绝之地”,也让许多户外探险者心动。但心动能不能行动?可可西里之所以称之为禁区,就是因为其原始、野性,风险隐患巨大:野生动物众多,对人类意味着巨大威胁;气候条件极端,“一天四季”,变化无常;地形地貌复杂,平均海拔达4600米,含氧量不足平原一半……“可可西里不欢迎你”,这

是安全警钟,也是红线底线。强行穿越,不仅违背《自然保护区条例》等法律法规,破坏当地生态、扰乱管理秩序,更是对自己生命的严重不负责。

近年来,随着户外探险持续走热,此类打卡“生命禁区”的案例频出。比如,去年10月袁牢山突然爆红,“绝壁千里险,连山四望高”之景,一些人跟风一探究竟。但相较于开发成熟的区域,这些人迹罕至之处,可能确有别处难寻的好风光,但既未开发,任性为之,“探险游”随时都可能成为“遇险游”。《2024年度中国户外探险事故报告》显示,2024年中国境内共发生户外探险事故335起,造成84人死亡、92人受伤、11人失踪。

户外探险何以总闯禁区?社交

媒体的推波助澜不可小视。某些平台上,展示大自然鬼斧神工的图片、视频脍炙即是,却鲜有安全提示。更有甚者,在流量和利益驱使下,用滤镜遮盖非法穿越可能面临的危险,对破坏生态环境的影响只字不提,一味以“探索秘境”“高品定制”等引流。于是,大把对风险认识不足、自身能力有限者,在“有人带队”的心理依赖下盲目涉险。诸如此类的内容,明显存在片面和误导情形,平台理当加强审核和管理。

拿生命去挑战禁区,不是什么炫酷的人生经历,也不会“震撼灵魂涤荡心灵”,反而可能发生悲剧追悔莫及。明确行为边界,对自己及家人负责,这才是高级生灵应有的样子。

(原载《北京日报》)

“摆摊收徒”玩的是焦虑收割术

□ 付迎红

近日,《法治日报》记者注意到,在多个短视频平台和社交平台上出现了大量宣称“摆个小摊就能衣食无忧”的博主,并在其账号主页和发布的视频中或明示或暗示:可以添加私人社交账号,交学费获取“摆摊秘籍”。在直播效果和短视频宣传的影响下,有不少人交了“学费”。

这些年来,知识付费生意火爆。专业化程度高、实用性强的课程有很多,打着“为知识、经验买单”的旗号来“割韭菜”的骗局也不少见。只要你有一张能说会道的嘴,懂得贩卖梦想和焦虑的收割术,再通过完美的包装话语引流,哪怕毫无教学经验,也可摇身一变成“知名导师”;哪怕完全不懂AI,也能忽悠人买课;哪怕一天也没摆过摊,也不影响教人“月入十万”。

换汤不换药,摆摊收徒的“配方”同样没什么稀奇。其“流量秘籍”不外乎三件套——安排演员拍摄短视频,虚假引流提升人气、承诺稳赚不赔收割一波高额学费。唾手可得的“财富自由”、指日可待的“诱人前景”,就这样网罗了一批误入圈套的学徒。但事实上,教你赚钱最后还不是为了赚你的钱,真能赚钱往往藏着掖着,毕竟同行是冤家。

与一些骗术相比,此种模式稍显高明之处在于,线上拉群、线下收徒在责任厘清上有一定难度。毕竟影响摆摊授课效果的不确定因素明显更多,摆摊的地点,出摊时的天气、时间等各方面条件都可能直接影响到个人收入。就算学徒砸钱砸时间学习,实际摆摊效果也未必尽如人意,商家说不准还会把责任都推到“徒弟”身上。

据此,监管部门不妨及时介入、加强执法,对“日入过万”“稳赚不赔”等话术重点监管,将营利性摆摊培训纳入职业培训监管范围,要求备案或资质审核。同时,相关平台也要加强审核、标注“广告”提示风险。对于那些天花乱坠、动辄“包教包会、十天变大神、收入百万”的虚假宣传,平台应当严格审查,及时拦截屏蔽、阻断信息传播。当然,最重要的还是消费者本人要擦亮眼睛。任何成功经验的获得,都要付出成倍的时间与努力。想要追赶潮流、创造财富的心理可以理解,但过分迷信“暴富神话”和“一飞冲天”的爽文剧本,结果恐怕只会事与愿违。

(原载《广州日报》)

请本版稿件的作者与本报编辑部联系,联系电话:0792-8570222 投稿邮箱:xywbjj@sina.com