

且行且试,探索农贸市场“明码标价”

海客谈 | 月湖

近日,市市场监管局定海分局完成2家“明码标价”示范市场打造,分别为机场路农贸市场和海龙农贸交易市场。娃娃菜每500克4元、空心菜每500克6元、茼蒿每500克10元……在机场路农贸市场,除了门口大屏幕滚动播放实时菜价以外,各个摊位也张贴了不同颜色的标价牌,让整个菜场多了一目了然,少了讨价还价(据《舟山日报》上月报道)。明码标价是法律规定的经营者义务,餐饮等行业早已普遍实行,农贸市场之所以姗姗来迟或许有其复杂的原因。现在,定海有了2家“明码标价”示范市场,大家不妨抱以热切的期待。

好处看得见

有市民认为,菜场摊位“明码标价”后,再不用跟摊主一样样地问价格了,这样不仅能节省买菜时间,还增强了消费者对市场的信任度。在遇到价格纠纷时,买卖双方也有据可依。确实,“明码标价”让买菜变得简单多了,也使买卖双方无需再打“价格战”,货比三家后直接下手就完事了。

在随行就市的农贸市场,讨价还价可是“技术活”,不仅考验着人们的耐心也常常检测着买卖的诚信。摊主多半是善于察言观色的,一旦发现买主是不常光顾菜场的“小白”,或者对价格不太敏感,就可能随口报出较高的价格。“杀生客”等投机取巧行为,或许也是导致菜贵伤民的原因之一。

当然,也有精明的消费者深谙菜场潜规则,总能实现价廉物美。比如,从不贸然下手,而是在货比三家后才选择“重点攻坚”对象。再比如,明明已经还到了理想价位,还要装着不满意甚至扬长而去,从而挤出摊主的最后一丝让价空间。只不过,很多人并不乐于此道,因为这样做不但需要放下“面子”,还得付出太多的时间和精力成本,实在不值得。

实行“明码标价”,对买卖双方都是一种解脱。货真价实,童叟无欺……自古以来人们对买卖公平的诸多期盼,竟能在“明码标价”之下得到有效实现。这似乎说明,改革举措不一定越繁杂越好,用药轻灵奇妙照样可以“小方治大病”。

麻烦也会有

不过,“明码标价”是否服农贸市场

的水土,会不会出现“副作用”,确实有必要先试点后推行。毕竟,自由竞价的菜场向来有之,人们早已习惯成自然。更何况,农贸市场不同于餐饮店,出售的蔬菜、生鲜除了本身质量存在差异外,不同时段的价格也会大相径庭,这都会给“明码标价”造成一定的困难。试点农贸市场门口的大屏幕滚动播放着实时菜价,不知是按谁家的标准定的?大概是一种指导价吧。

摊主们对“灵活定价”多半已驾轻就熟,比如随着时间的推移,顾客少了、菜也卖得差不多了,再苦苦守着即使能卖较高价钱也并不合算,有谁愿意“包圆”尾货就大可以享受优惠价。“明码标价”之后,能否对不同顾客卖不同价钱?如果可以的话,“明码标价”岂不是成了摆设?这些问题,无疑需要在实践中寻找答案。

实行“明码标价”,每次调整菜价都得重新挂牌,这无疑给摊主增加了麻烦,尤其是一些老年摊主更难免会有怨言。一旦发现挂牌价与实际成交价并不相符,监管部门该不该实施处罚?假如不予处罚,“明码标价”就会名存实亡;假如一概处罚,摊主的日子就会难过得很。可见,“明码标价”之后,监管如何跟进、

能否到位同样会是难题。

可见,就算是“增加一块标价牌”之类的小小改革,也同样不是轻而易举就能成功的。没有敢于啃硬骨头的勇气,即使是局部的改革探索也会举步维艰。农贸市场一头连着大小摊主的“饭碗”,一头连着千家万户的“菜篮子”,“明码标价”既然对“两头”都有利,再难也要大胆试、积极行。

试出好办法

定海2家农贸市场试点实行“明码标价”,试验结果值得全社会期待。眼下,方方面面都在探索创新,但一些试点单位工作刚一铺开就已“成效斐然”,这显然是值得怀疑的。所谓试点就是“试验田”,应该有两种相应的结果:试对和试错。试对可喜,有利于由点及面,推而广之;试错也可贵,可以通过认真总结经验教训,让更多地方少走、不走弯路。

因此,作为“明码标价”试点的农贸市场不应急于求成,也大可不必非试对不可,而更应通过细致谋划、反复试验,既把“明码标价”的好处充分呈现出来,又让各种问题完全暴露出来,最

终通过改进方法、化解问题,形成可复制可推广的经验做法。这样,才能为更多农贸市场的“明码标价”提供有益的示范。

根据《中华人民共和国价格法》规定,经营者销售、收购商品和提供服务时,必须按照政府价格主管部门的规定明码标价。市市场监管局定海分局打造2家“明码标价”的示范市场于法有据、于理应当,大概不难按计划推进。只不过,试点是否成功不该以摊位亮出统一的标价牌为标志,而应该以消费者普遍满意为衡量标准。

实行“明码标价”后,乐观其成的结果应该是:价格透明了,服务提升了,市场管理更加规范了,消费者就可以既放心又方便地采购,“菜篮子”自然也会越拎越轻松。而要做到这一切,仅靠制作一些标价牌显然是远远不够的,各项监管举措还须同步完善直至严丝合缝。下一步,定海市监部门将加大对试点示范市场的监督力度,督促各摊位及时更新标价,避免误导消费者;对未及时更新标价的行为,将加强指导纠正,或采取约谈、处罚等措施。这一切,都是为了“明码标价”实至名归。

不可怠慢情绪消费

点滴录 | 小井

近日,市民洪女士与母亲前往东港一餐馆就餐,结账时被店家要求收取餐具费,这让她感到很不合理。双方争执不下,洪女士向市场监管部门投诉,要求店家退还餐具费。经调解,未告知义务的店家同意退还洪女士相关餐具费,并向她道歉。这件事看似不大,却牵涉到顾客的情绪消费,很值得餐饮店家深思。

餐饮店收取餐具费、纸巾费,这一现象并不少见。但存在并不一定合理,像洪女士这样抱抵触情绪的顾客大有人在。已经付了餐费,还要另外再为使用的碗筷、餐巾纸买单,难怪人们会有不适感。到餐馆吃饭的人为什么要计较区区一两元钱?这正是经营者应当琢磨的问题。

要知道,人们进餐馆消费,除了享受美食还有情感满足、精神享受的需求,也就是说要吃个开心。作为店家,理

当以优质服务顺应这种情绪消费,这样才能产生消费黏性从而日进斗金。只因区区几元餐具费影响顾客心情,乃至引发矛盾冲突,显然有悖于和气生财。

餐饮店当然有理由收取餐具费,甚至还可以收取服务费、包厢费、煤气费、水电费,所有的开销不都应该由消费者买单吗?事实上,没有店家会这样逐项收费。因为,所有的这些成本已经摊在菜价里了,大家都心知肚明。而既然已是约定俗成的共识,单独收取餐具费或纸巾费就会显得突兀。市场监管部门并不反对餐饮店收取餐具费,但强调必须提前明确告知消费者,就是这个道理。

一些餐饮店只是对外包服务的“消毒餐具”进行收费,这同样有损情绪消费。从顾客角度说,店家本该提供卫生合格的餐具,难道说不付钱就得用不干不净的?你没有能力消毒而选择外包服务,怎能让消费者买单?建议店家不要再跟消费者较劲,顺应情绪消费才是王道。

就要在一线练精兵用强将

海客谈 | 小小

最近,市委组织部协同市农业农村局、市资源规划局、市住建局、市交通运输局、市水利局、市城管局等六部门,组织市、区两级“东海尖兵”学员,部分退出领导岗位的干部等280余人,按照“退职干部+东海尖兵+驻村指导”的组团方式,分组进驻本岛82个渔农村开展风貌整治提升专题调研,进一步助力海上花园城市建设(据《舟山日报》上月报道)。如此“调兵遣将”,既有利于攻坚治理难题,又有利于锤炼年轻干部,可谓一举两得。

“东海尖兵”学员都是来自各单位的优秀年轻干部,他们素质强、业务精、干劲足,堪称本职岗位的行家里手,但往往缺乏一线工作经验。此次调研围绕在推进渔农村风貌整治提升中存在的短板、主要困难及原因、相关对策建议等内容,重点了解掌握村庄规划编制、农房风貌设计管控、违法搭建管控处置等5个方面存在的问题,对年轻干部是一次接触群众、直面难题、锤炼作风、增

长才干的难得机会。这样的实战练兵,也是培养、考察干部的有效方式,有助于发现和掌握一批“能力好、状态好、工作好”的后备干部。

选调部分退出领导岗位的“老干部”与年轻干部组团,这样的优化组合更能产生战斗力。“宝刀不老”的退职干部能力强、经验丰富,组织有召唤就不待扬鞭自奋蹄,定能在发挥余热同时对年轻干部起到传帮带作用。一声令下,年轻干部分赴基层一线察实情、办实事,短时间内就能与群众打成一片,在千头万绪中梳理出工作思路,这一切自然离不开“老干部”的热心帮扶。在一线练精兵用强将,组织优势更能转化为治理优势、发展胜势。

这次组织开展渔农村风貌整治提升专题调研,既是对年轻干部的实训实练,也是对退职干部的重用活用,为优化干部资源配置、挖掘干部队伍潜力积累了宝贵经验。干部就要在“干”中见真章、显担当,而一线实战无疑是最理想的“磨刀石”和“试金石”。年轻干部既需要在各自工作岗

位上兢兢业业埋头苦干,也需要在急难险重任务中召之即来、来之能战,唯有如此才能百炼成钢不辱使命。干部因年龄到杠退出领导岗位,并不意味着船靠码头车到站,仍需通过发光发热为职业生涯画上圆满句号。让他们在专项工作中充分发挥余热,无疑体现了组织的信任 and 爱护。

一次专题调研终究是短暂的,而在一线练精兵用强将则是一项长期任务。舟山面临着全新发展机遇,正是用人之际。哪里有改革发展的重点工作,哪里有社会治理的攻坚任务,哪里有百姓期盼的民生实事,哪里就是精兵强将施展才华的演兵场,这应该成为一种惯例。



本版署名文章不代表本报立场
每个人应有话筒,欢迎争鸣

讲文明 树新风 公益广告

比赛遵规则 观赛讲文明



舟山市文明办 宣