



## 三江热议

## 要专项整治,更须常规监管!

胡晓新

3月15日晚,央视曝光网上外卖餐馆存在环境脏乱、操作不规范等食品安全问题后,3月18日至3月24日期间,宁波市市场监管局在全市范围内开展网络订餐净网行动。目标是通过本次行动,进一步规范订餐平台和网络餐饮单位的经营行为。

3月22日《宁波晚报》

对于网络订餐违法违规行,宁波市场监管部门采取行动的速度不算慢,力度也不算小。3月15日消费者权益日央视曝光后,18日开始就在全市范围内开展网络订餐净网行动。

要说网络订餐,在宁波和全国许多城市,已不是新鲜事了。由于网络订餐发展迅速,加上这类网店的非直观性,以及顾客缺乏监督了解的渠道、途径等因素,与传统餐饮店相比,它们更容易出现无照经营、环境脏乱、操作不规范等食品安全问题。

很难想象,比传统餐饮店更容易出问题、更不易监管的网络订餐,如果继续任其“野蛮生长”,最终会对消费者以及这个行业带来怎样的毁灭性后果?从这个意义上说,监管部门的日常监管越早介入,越

严格依法监管,对消费者、网络订餐的从业人员和这一行业,就越有利。

目前的这个态势,不但使该行业的声誉一落千丈,也给众多消费者利益造成了“既成损害”,同时,使人们对央视曝光的网上外卖餐馆所在地的监管部门,提出了日常监管不力的质疑——网络订餐的乱象存在并不是一天两天了,尽管线下监管确实有一定的难度,但是,人家记者通过采访都发现得了,作为专业人员的监管人员,为什么发现不了或者发现后没有妥善处置,待“3·15”央视曝光后才“专项整治”?这就不免令人担心:如果没有“3·15”央视曝光,消费者是否还在不知不觉地享用那些问题网上餐馆送来的“问题外卖”?还有,这次整治过后,监管是不是也随之松懈下来了?

对消费者来说,更希望监管部门做的,并不是声势浩大的专项整治,而是踏踏实实的日常监管。平时无论上网上巡视,还是线下监管,对有问题的食品,发现一份就立即追查一份;对有问题的网上餐馆,发现一家就该立即查处一家。而不是等攒够了一大批再专门“批量查处”。这样,无论是消费者,还是经营者,还有整个行业,客观上都更有利。

## 街谈巷议

**开放的大学更美丽** 日前,一张吃火锅的照片在杭州的微信朋友圈热传,蓝天白云下的草地上,一群人热热闹闹地吃起了火锅……而吃火锅的地方比较特殊——浙江大学紫金港主校区大草坪。浙大校方对此也做出了回应。浙江大学保卫处相关负责人表示,不会拒绝游人进入。

3月22日央广网

开放的大学,才是最美的。大学属于师生,也属于所在的城市,更属于全国。任何时候,自我封闭都是解决问题最坏的办法,大学师生不妨以自己的执着和真诚试着去打动市民,改变他们乱丢垃圾、大声喧哗,甚至举止粗俗等不文明的习惯。一个开放的大学,只会让人更尊敬。打开校门,让大学融入城市,与城市一起进步成长,也许若干年后,市民入校园,不但不会成为大学的烦恼,还会成为大学扮靓这座城市的一道最美丽的风景。

汪昌莲

**“体检给回扣”岂止是违规** 女子张云(化名)在58同城网上发布虚假招聘信息,然后上岗前要体检为名,要求应聘者到北京华亚医院进行体检。此前,张云曾与医院谈好,每人收取298元体检费,其中150元返给张云作为回扣。而在体检后,张云并没有给任何一名应聘者安排工作。近日,北京房山法院以诈骗罪判处张云有期徒刑7个月。

3月22日《北京青年报》

医疗机构以救死扶伤为天职,健康体检同样容不得鱼龙混杂地玩猫腻和搞欺骗。由今而论,“体检给回扣”在一些地方犹如百足之虫、僵而不死,甚至是潜规则越来越变得台面化和公然化,等于给了公众一个十分可怕的提醒:有些体检未必是真正为你健康着想,只不过打着“健康”的旗号在坑骗钱财;而由于在某些监管部门看来,健康体检的“给回扣”“送提成”,无非是一种行业违规,所以一些机构即使玩得过火和过激,恐也难有迅速刹车和收手之意。

司马童

## 图评天下

## 学生上课炒菜

近日网络曝出广西永福县一乡镇中心小学将成绩最差的学生“分配到最差的教室,配备代课老师”。“差生班”早退旷课、打架斗殴、抽烟赌博、早恋等问题一大堆,甚至老师在授课,几个后排的学生,用自制设备炒菜。

3月22日《北京晨报》

当前我国多个地方仍有许多中小学校分设“重点班”和“普通班”、“快班”和“慢班”。这种分班方式弊大于利,如果一味给学生贴上“差生”标签,让差生受到歧视,可能让学生自暴自弃、“破罐子破摔”。

王铎 文/绘



投稿邮箱 nbwphpl@163.com

## 诚信因为责任 自信源于品质

去年销售增速居行业领先 恒大承诺:继续落实“无理由退房”

作为全国率先推行“无理由退房”的开发商,恒大在掀起一次颠覆性行业变革的同时,不仅业绩大涨,也进一步确立了行业领先地位。3月22日,“无理由退房一周年活动发布会”在恒大集团广州总部及其遍布全国172个城市的项目上同步举行。

在宁波恒大城市之光项目分会场,恒大地产再次郑重承诺:继续落实“无理由退房”,不断优化产品和服务质量,切实保障购房者权益,与社会各界一道为中国房地产业健康、快速、持续发展贡献一份力量。



## “无理由退房”实施一年 恒大高增长销售拉开同行差距

得益于“无理由退房”的实施,恒大去年累计销售2013.4亿,销售面积2551.2万平方米,销售套数26.9万套,均创历史新高,而退房率仅为0.91%。

知名研究机构克而瑞发布2015年恒大“无理由退房”监测报告,其销售额增速领跑千亿房企,相比其他千亿房企12%的平均增长率高出41个百分点;销售面积增速同样排名领先,比其他千亿房企平均增长率高出6个百分点。自去年4月实施无理由退房,恒大单月销售额便出现稳中有升的态势,6月刷新了单月销售历史纪录,并在10月和12月两次创下单月销售新高。

## 一年来实际退房率仅0.91%,恒大的底气从何而来?

业内普遍认为,产品的高品质、高性价比,是恒大敢于实施“无理由退房”的底气所在。笔者在发布会上了解到,恒大是国内少有的全部精装修交楼的企业,所有装修单位均为中国行业龙头企业,所用材料均为国内外知名品牌产品,使业主在购买恒大楼盘后,就可以享受优质、优惠、快捷的知名家居产品,实现拎包入住。

同时,恒大一直秉承“配套先行”的开发理念,实行项目首期住宅与整体配套同期交付使用,包括会所、恒大影城、超市、银行网点等,并发展互联网社区服务,

向社区提供多元化、便捷化、精准化的物业及生活服务,满足社区用户在衣食住行、家居、健康、社交等方面的全方位需求,并在物业服务、邻里社交、生活服务等方面推出强大的一站式社区O2O平台。

## 市场口碑更上一层楼 恒大“无理由退房”赢得民心

目前,房地产市场供给日益充足,“一房难求”的时代一去不返。购房者更加注重对产品品质的追求,恒大的确精准地切中了市场“痛点”,以产品的高品质、高性价比和无理由退房的承诺俘获了广大购房者的心。值得一提的是,“无理由退房”加强了老客

户对恒大的信任度,进而间接促进了老带新的积极性。5月恒大成交金额中“老带新”贡献率明显上涨至37%;8月,恒大加强了售后和物业服务,老客户满意度进一步提升,此后的老带新贡献率均在35%以上。数据显示,恒大城市之光项目,自去年4月推出“无理由退房”之后,来访数据增长明显,恒大山水城全年来访转成交率整体也呈现上升趋势。

“无理由退房”是恒大向每一位购房者、向全社会的郑重承诺,是为了践行恒大民生地产的经营理念,体现恒大诚信和恒大住宅品质,让买恒大房的老百姓买得放心、买得称心、买得高兴。

鲍玲玲/文

