



# 买卖双方对待“明码实价”的态度——

## 美好的希望 矛盾的心理

本报记者 祁博



### >>>所见：标价和售价依然不同

记者近日在我市一些家电卖场暗访了解到，虽然已经有行业自律性质的明码标价要求，但是标一个价卖一个价的现象依然存在。

在某家电连锁店，记者看到某品牌42英寸的液晶电视标价为5299元，而销售员则对记者说，如果要买的话，可以便宜800元。那么，这800元是如何降下来的呢？

在记者向销售员询问一款标价为1299元的冰箱多少钱可以买，该专柜销售员说，可以便宜99元。如果参加家电以旧换新活动的话，可以再便宜120元。

再来说较便宜的小家电。在某家电连锁店，记者询问某款豆浆机的价格。销售人员一开始说的价格和商品标价是一致的：“529元，这款是新产品，最近卖得比较好，现在有些缺货。”

在记者询问的几家家电连锁企业的各类品牌专柜中，无论是空调、电视、冰箱、洗衣机还是小家电，消费者都可以在和销售员讨价后，以低于产品标价的价格买走商品。

### 核心提示>>>

商人经商，自古至今都有一个漂亮的广告语——童叟无欺；消费者购物，自古至今都有一个理想化的要求——物美价廉。然而，即使到今天，消费者还或多或少对商人们的“童叟无欺”抱有怀疑。

为了使消费更加公平，在今年中国消费者协会和国家发改委价格监督检查司联合主办的“推进明码实价”座谈会上，国家有关部门发出了一项行业自律规则，要求相关企业推行明码实价。

论空调、电视、冰箱、洗衣机还是小家电，消费者都可以在和销售员讨价后，以低于产品标价的价格买走商品。至于最终能便宜多少，还要看消费者的还价能力和购买态度。

### >>>所闻：不还价总觉得会多花钱

对于商店明码实价出售商品，记者采访了一些消费者，发现消费者对这项规定普遍抱有一种矛盾的态度。

“我当然希望商家们能明码实价出售商品，这样就省了消费者还价的麻烦了。”市民王先生对记者说，“我买东西不会还价，一般出来逛街，都是妻子负责还价。有时我不得不自己出去买东西，要么去超市买，要么去专卖店买。

然而，消费者们又觉得，对于一些大家电如果不能和商家讲价钱，买东西就会很不安。在商店里买东西，如果商家都以标价出售商品，自己会觉得很不安。

消费者一方面希望商店里明码标价，一方面又不相信商店的明码标价是真正的最低价格。这种消费心理也影响了商家们的标价。

售指导价。最低零售指导价是成交底价，在具体销售过程中，消费者可与销售人员就还价，成交价格可以在两个价格标准之间浮动。

### >>>所想：急需建立相互信任的市场秩序

对于明码标价的态度，销售商和消费者都出现了非常矛盾的心理，一方面希望明码标价，另一方面又担心明码标价。

多年来，消费者已经习惯了和卖家讨价还价，而卖家也习惯了标高价以满足消费者的还价心理。另一方面，据一位不愿透露姓名的业内人士表示，在销售商和生产商之间，既得利益也使销售商明码标价困难重重。

受到经销商和生产商相互利益的影响，消费市场在越来越激烈的竞争下，就逐渐形成了需要消费者不断讨价还价来维护自己利益的市场。

市场难以接受，实质上就是生产商、销售商和消费者都很难接受。从经济学的假设，即“个体利益最大化”的角度出发，建立透明信任的市场秩序，不仅要考虑到宏观制度层面。

## 开家冰淇淋店分三步走



夏天就要到了，冰淇淋又将迎来销售旺季，开家冰淇淋店成了创业者的首选。

开冰淇淋店最好采用加盟的形式，有总部的支持可省去宣传费用。开店流程主要包括三个方面，第一是准备工作。

除了卖冰淇淋，小店也可附带经营其他饮料、食物，实现多样化服务。值得一提的是，冰淇淋店最好开在学校、步行街、商业区、百货公司周围。

## 家纺经营的促销宝典

许多家纺经营者都会通过促销活动来宣传品牌、提高销售额。

买赠是一种常规性的促销手段，具体的做法是“买满多少金额的货品，赠送相应物品”，以达到增加销量的目的。

“返现”促销，即规定买满多少金额，现场返还现金多少。这种促销手段，因为是直接用现金返还的，所以吸引力较大。

家纺经销商也可联合家居饰品企业一起搞促销。在活动期，凡购买多少金额的家纺用品，即可送出精美的家居饰品。

限时抢购也是立竿见影的促销手段，即消费者在规定时间内，在终端店抢购货品，或者是免费，或者以原价的几折来购买。

## 创业故事

### 刘怀坤：关键在领先一步

本报记者 韩丰 通讯员 夏天

一个出生于贫困家庭的农村娃，从骑着自行车四处叫卖的小商贩做起，卖腰带、搞加工、办企业，靠着吃苦耐劳的精神和灵活的头脑。

### 150元起家3年成为万元户

1984年，刘怀坤从夏邑县火店乡初中毕业。因家里生活困难，懂事的刘怀坤毅然放弃了继续求学的打算，想早点赚钱减轻父母的负担。

经商需要本钱，父母把家里仅有的50元钱拿了来，又向亲戚朋友借了100元，给他做本钱。

刘怀坤在开封推销腰带时，顺便到在开封印染厂上班的亲戚家做客，得知开封出售的印花的确良、条绒布比家里便宜，便把自己卖腰带的钱全部买了布匹，驮了回来。

刘怀坤在开封推销腰带时，顺便到在开封印染厂上班的亲戚家做客，得知开封出售的印花的确良、条绒布比家里便宜，便把自己卖腰带的钱全部买了布匹，驮了回来。

### 领先一步抢抓机遇

早在清朝时期，火店乡李店村就有人开始从事刺绣、宫灯制作。随着改革开放和市场经济的发展，中国结、旗穗、排须、宫灯等传统民间手工艺品的市场需求量日益增加。

当时李店村流传着“一万两万不算富，三万四万才起步，七万八万小康户”的顺口溜。20岁刚露头的刘怀坤一向不认输，凭着初生牛犊不怕虎的勇气。

为了找到卖机器的地方，刘怀坤暗地里跟踪供货客商，终于在江苏睢宁找到了生产厂家。他把自己的全部积蓄拿出来



刘怀坤(右二)与客户洽谈新产品开发项目。本报记者 韩丰 摄

购买了两台织排须的机器。等产品出来后，刘怀坤才知道以前代别人推销排须的利润空间有多少。

刘怀坤在开封推销腰带时，顺便到在开封印染厂上班的亲戚家做客，得知开封出售的印花的确良、条绒布比家里便宜，便把自己卖腰带的钱全部买了布匹，驮了回来。

刘怀坤在开封推销腰带时，顺便到在开封印染厂上班的亲戚家做客，得知开封出售的印花的确良、条绒布比家里便宜，便把自己卖腰带的钱全部买了布匹，驮了回来。

### 返乡投资致富一方

谁言寸草心，报得三春晖。企业壮大了，刘怀坤富了，但他却总想找机会回家发展，带领更多的乡亲致富。

2006年，已成为纺织行业佼佼者的刘怀坤进入火店乡领导一班的视野。火店乡领导多次到江苏拜访，洽谈投资事项。

## 投资理财



央行自去年以来共加息四次，其中今年以来加息两次，目前一年期存款利率达到3.25%，但面临居高不下的通货膨胀率，现在仍处于负利率时代。

■理财产品：投资期限选短不选长。每次加息，银行都会排起长龙，客户纷纷重新转存。与之相比，银行理财产品收益率更胜一筹。

■保险：投资、保障两不误。收益水平能够随着利率水涨船高的分红险、万能险也是加息周期下不错的选择。

■基金：重点关注偏股型基金。尽管市场仍不乏结构性机会，但在加息、上调存款准备金率、资金面收紧等利空政策下。

■黄金：核心价值在于避险。将黄金作为投资组合的一个组成部分，有利于降低组合整体风险，提高资产配置效率。

随着3G通信技术不断发展和互联网渗透率的不断提高，今年我国将迎来3G从起步阶段步入高速发展阶段的“拐点”。

中国联通董事长常小兵分析说，“拐点”的出现表现在智能手机和互联网两个方面。

中国物联网董事长常小兵分析说，“拐点”的出现表现在智能手机和互联网两个方面。

## 资讯速览

### 今年我国将迎来3G发展“拐点”

随着3G通信技术不断发展和互联网渗透率的不断提高，今年我国将迎来3G从起步阶段步入高速发展阶段的“拐点”。

中国物联网董事长常小兵分析说，“拐点”的出现表现在智能手机和互联网两个方面。

随着电子商务行业的高速发展，越来越多的服装企业开始将战略目光投向线上市场。

实际上，目前网上销售服装的趋势已经十分明显。尤其是去年凡客诚品、麦包包、玛萨玛索等服装电子商务企业大获成功后。

主流团购网呼吁行业规范出台。短短一年，团购就已经受到了消费者的热捧，但过快发展也使团购行业出现诚信问题。

24券团购网负责人表示，将把近期融资的30%投入到服务质量的提升中。

24券团购网负责人表示，将把近期融资的30%投入到服务质量的提升中。

24券团购网负责人表示，将把近期融资的30%投入到服务质量的提升中。

24券团购网负责人表示，将把近期融资的30%投入到服务质量的提升中。

24券团购网负责人表示，将把近期融资的30%投入到服务质量的提升中。

24券团购网负责人表示，将把近期融资的30%投入到服务质量的提升中。