

# 随着微信朋友圈的流行，“微店”悄然兴起。业内人士提醒——“微店”很便捷 购物藏风险

核心提示

随着微信朋友圈的流行，不少人开始在朋友圈发布商品图片或文字描述，做起了熟人的生意。记者调查发现，以朋友圈为交易平台的“微店”虽然十分便捷，但是由于没有交易担保平台，对买家来说存在一定风险。

## 方便快捷成本低

随着微信朋友圈的流行，不少人开始在朋友圈里做起了熟人的生意，下单、汇款全靠口头承诺及熟人间的信任。当下，这种交易模式又出现了新变化：卖家只需点击链接分享，便可以让所有产品在朋友圈流通；而买家只需点击链接，就可以用银行卡或支付宝等直接进行支付。

这种新的交易平台叫“微店”。“像淘宝一样，‘微店’可以发布商品的图片、介绍及价格等信息。如果有买家看中，可以直接下单购买，整个过程十分便捷。”市民孙雅曼说。

孙雅曼是从今年年初开始经营“微店”的，她主要从香港等地的免税店代购，赚取10%的代购费用，并因此积攒了一批老顾客。她每天的工作，就是将供货商发来的商品图片和文字介绍等信息放到自己的“微店”上，如果有人订，就进货。

“因为不需要提前备货，经营“微店”基本是零成本。”孙雅曼说，她的圈子里不少朋友虽然已有实体店和淘宝店，但也都加开了“微店”。

## 交易简单藏风险

那么，如何开“微店”呢？记者体验后发现，手机用户只需下载一个“微店”程序，然后一步步填写资料，便能轻松开店，整个过程只需2分钟左右。注册成功后，可以添加商品，完善信息后，便

可将商品的信息发到朋友圈，买家点开后可直接交易。

然而，在如此简单快捷的开店方式下，并非所有卖家的信誉都有保证，买家的购物风险也就随之而来。

家住西工区的杜柯说，半个月前，他在朋友圈看中一款背包，对方表示价格比实体店低而且质量有保证。出于对朋友的信任，他将650元货款打入对方账户。然而，收到的包让他大失所望——不但皮革味刺鼻，做工也十分粗糙。

业内人士表示，由于“微店”仅仅依靠熟人之间的信任，缺乏像支付宝这样的第三方支付托管平台，难免存在许多风险，如付款不发货、无法退换货等。

## “微店”购物需谨慎

采访中记者发现，在朋友圈里搞推销的卖家大多是个人，其主要销售方式是朋友推荐，而且常常通过展示货品专柜、快递单、专柜小票来“诱惑”圈里的朋友。多数人的销售都是靠朋

友帮衬，再由朋友介绍给其他朋友来维持生意。

记者从市消协了解到，目前我市还没有接到有关“微店”购物的投诉。这主要是因为微信是基于朋友社交的网络工具，销售方、购买方都是朋友，即使出现纠纷也不会公开，大多数会选择私下解决。

该工作人员同时表示，“微店”目前还是新兴事物，没有营业执照，没有销售凭证，很难确定责任主体，是现行《中华人民共和国消费者权益保护法》监管的“真空地带”，一旦出现纠纷，维权会很困难。因此，销售者通过“微店”购买物品，务必要求卖家提供发票，以保证“三包”服务，同时也有利于维权。

本报记者 戚帅华

# 面对诱人的“0元购车”——划不划算 需细掂量

“0首付0利息”“0利息0月供”，车市这种优惠的汽车金融贷款业务吸引了不少购车者的目光。不过业内人士提醒，这类购车方式虽然很诱人，但消费者还需结合自身的经济情况慎重选择。

## “0元购车”成促销法宝

近日，记者走访了市内部分4S店发现，为招揽顾客，不少经销商打出了“0元购车”“0利息0月供”“首付30%，1年内免利息”等促销宣传标语。

“目前，店内正在开展‘0利息0月供’的促销活动，少数特价车还能享受0元购车。”龙门大道附近一家合资品牌4S店的销售人员说，0元购车、免利息的促销活动，吸引了不少人前来看车、购车。

除此之外，不少高端品牌汽车经销商也打出了贷款买车免利息的口号。像某德系品牌的进口越野车，每款车型都有车贷优惠方案，且“0利率”几乎成为主打。

## 贷款不用付首付和利息？

一名不愿意透露姓名的业内人士表示，这些都是厂家拉动销售的一种促销方式。像“0元购车”的首付款，可以刷信用卡首付，或者由厂家先垫付，而利息则一般是由厂家补贴。

“参与‘0元购车’的车型多是一些车价在10万元左右或10万元以下的车型。”该业内人士表示，这类车型的价格低，厂家所要垫付的资金相对少，不会影响其资金链。而一些进口车，则需要支付30%至50%的首付款，只是1年以内可免贷款利息。

采访中记者发现，所谓的“0元购车”，并非零费用，经销商会根据不同价位的汽车收取几千元甚至上万元的手续费。另外，有些“0利率”购车就不能享受相关活动的现金优惠，自己喜欢的车型不一定能享受“0利率”。

## 结合自身情况慎重选择

目前，市场上所提供的购车按揭方式主要有三种，即通过汽车金融公司、中介担保和银行贷款。一般来说，汽车金融公司的利率多在10%左右，比较高，贷款手续相对简便。而银行贷款基准利率为6.15%，但根据客户的不同类型，多数在此基准利率的基础上上浮20%至40%，比汽车金融公司的利率低，但手续烦琐，通常还要有不动产进行抵押。而通过中介方担保购车的业务，可以大大缩短审核时间，并且由他们直接为客户办理贷款、保险、维修等服务。

“0元购车”“0利息0月供”等优惠的贷款模式，多是经销商与汽车金融公司和中介担保贷款公司合作推出的购车活动。

业内人士表示，“0首付0利息”“0利息0月供”购车虽然很诱人，但消费者还需结合自身的经济情况慎重选择。本报记者 戈晓芳

# 商家迟迟不交货 消费者终获赔偿

【投诉】

2013年9月30日，消费者张女士在新区一家家具店定制了总价2.5万元的木门、门套、窗套，支付定金及预付款共计2万元，合同上约定的交货时间是2013年年底。然而一直到今年3月初，商家仍未交货。张女士认为商家违约，便向工商部门投诉。

【维权】

市工商局关林分局古城工商所执法人员接到投诉后，立即展开调查。该家具销售店的负责人称，之所以迟迟不

能交货，主要是因为与张女士签订合同后，家具生产厂家恰好进行厂房改造，因此延误了生产。

张女士认为，自己支付的定金及预付款为2万元，商家应以此为标准进行双倍赔偿。

工商执法人员表示，根据《中华人民共和国合同法》规定，定金的数额由双方当事人进行约定，但不得超过主合同总额的20%。因此，张女士支付给商家的定金只能按照5000元计算。最终，相关商家退还给张女士预付款

1.5万元，双倍返还定金1万元，合计2.5万元。

【提醒】

工商部门提醒，消费者与商家签订合同或做出书面约定时，要注意定金的金额不得超过主合同交易额的20%。根据《担保法》规定，如果消费者付定金后，没有履行约定义务，则无权要求商家退还定金；反之，如果商家违约，应双倍返还定金。

作为商家，在与消费者签订合同时，一定要考虑清楚自己是否能按照约定时

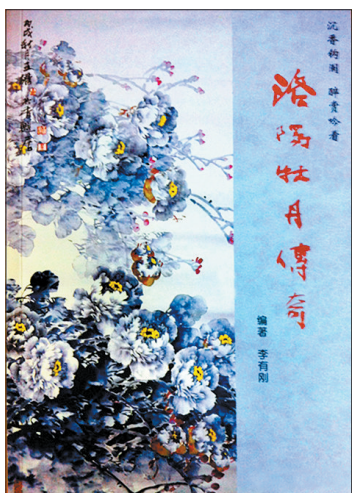
间、内容履行合同，避免不必要的纠纷。

同时，消费者在与商家签订合同或进行书面约定时，不仅要写清楚交货时间，还要详细列出具体的家具附件，并在收货时仔细对照检查。

本报记者 王蕾 通讯员 王晓玲 许红彩



# 读 家



## 花木兰 万花山上种牡丹

花木兰女扮男装替父从军的故事，你一定知道，可是你知道花木兰与洛阳牡丹有什么关系吗？

正是在1500年前把洛阳牡丹带到了她的老家陕西延州，让她在万花山繁衍开花。

花木兰是哪里人？有人说是陕西延州人，有人说是河南商丘人，有人说是安徽亳州人，还有人说是四川人。多数专家认为，花木兰应是北魏

时的陕西延州人。

花木兰的家乡在延安之南20公里的花山花源村。花山是我国野生牡丹的一个生长地，有野生的矮牡丹和紫斑牡丹分布，花开时节满目芳菲。欧阳修在《洛阳牡丹记》中提到，丹州、延州一带的野生牡丹很多，但当地人并不以为意，认为“与荆棘无异，土人皆取以为薪”，砍来当柴烧。花木兰家对面的山上，就长满了野生牡丹，她从小就深深地爱着家乡的牡丹。

乐府民歌《木兰辞》中载，木兰“旦辞爷娘去，暮宿黄河边”。相传，大军宿营的“黄河边”就是新安县的青要山。在青要山的苍田村西，有一座海拔1010米的木兰山，山上还有一座木兰寨。千百年来，这里流传着青要山女神武则助花木兰大军穿山过河的动人传说。

传说这一天，花木兰随大军来到青要山，准备从这里北渡黄河。谁知，这里群山绵延，山高峰险，根本找不到一条穿越山峦的路。这时日近黄昏，夜幕降临，将士们只好下马宿营。花木兰内心焦急，辗转反侧，直到三更才迷迷糊糊地闭上了眼睛。

朦胧之中，一个秀丽端庄、英气十足的女人来到她面前，对她说：“我是这山中的武罗，知你代父从军，很敬佩你。这里山高峰险，误了你们的行程，清晨我就助你一臂之力，你可以箭穿

这些山，打开一条路。”花木兰惊喜地从梦中醒来，乃是南柯一梦，给她托梦的正是主司青要山的女神武罗。

天明时分，花木兰走上山巅，在晨光曦微中，深深地吸了一口气，然后搭箭拉弓，向前面的群山射去，那箭“呼呼”生风，离弦而去，直刺群山。顿时山崩地裂，响声如雷，三箭射中的大山出现三个豁口，崩落的碎石填满山谷，出现了一条大路。将士们望空跪拜，然后飞马过山，直奔黄河渡口。从此，当地人把这山改名“木兰山”，又建了“木兰寨”，那三个箭穿的山豁分别取名“一道箭”“二道箭”“三道箭”。

打了十多年的仗，花木兰在北魏京都洛阳的明堂上见到了天子。花木兰不愿为官，终于回到了离别多年的故乡。

花木兰与洛阳牡丹的关系就发生于她在洛阳短暂停留的这段时间。南北朝时，我国已有牡丹作为观赏花卉栽培，花木兰看到洛阳牡丹品种很多，万紫千红，而她的家乡多为野生牡丹。据载，花木兰在洛阳搜集了不少品种的牡丹种子带回家乡，将这些种子种在了万花山上，一生精心侍弄这些牡丹。花木兰活到80多岁，死后，按她的遗愿葬在了“一眼就能看到牡丹”的万花山，这里至今还有花木兰的墓地和陵园。



## 1 神鹊后裔 与“移兰豆漫”

作者：阎崇年

出版社：江苏文艺出版社

内容简介：本书是阎崇年先生最重要的作品之一，再现了清朝开国的宏阔历史和清朝第一代努尔哈赤的传奇人生。

努尔哈赤以“十三副遗甲起兵”，统一女真部落，创建八旗，制定满文，建立后金，进而袭抚清、克开铁、占沈阳、下广宁，开创清朝三百年基业。努尔哈赤既播下了“康乾盛世”的种

子，又埋下了“光宣衰世”的基因。

明世宗嘉靖三十八年（公元1559年），塔克世和额穆齐的长子努尔哈赤，在明建州左卫苏克素浒河部赫图阿拉（今辽宁省新宾满族自治县永陵镇赫图阿拉村）诞生了。

在女真人中流传着一个神话故事，《清太祖武皇帝实录》记载：

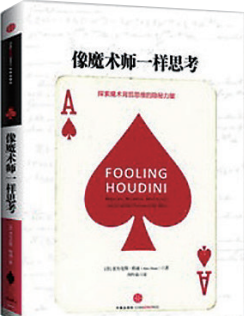
满洲原起于长白山之东北布库里山下，一泊名布尔湖里。初，天降三仙女，浴于泊，长名恩古伦，次名正古伦，三名佛古伦，浴毕上岸，有神鹊衔一朱果，置佛古伦衣上，色甚鲜妍。佛古伦爱之，不忍释手，遂衔口中，甫着衣，其果入腹中，即感而成孕。告二姊曰：“吾觉腹重，不能同升，奈何？”二姊曰：“吾等曾服丹药，谅无死理，此乃天意，俟尔身轻，上升未晚。”遂别去。

后来佛古伦生下一个男孩，姓爱新觉罗氏，名布库里雍顺。布库里雍顺长大成人，举止非凡，相貌奇伟。佛古伦给他一条船，让他乘船顺牡丹江而下，穿过丛林峡谷，到牡丹江与松花江汇流处的赫图阿拉（今黑龙江省依兰县南）。这个仙女所生的布库里雍顺，就成为满洲的始祖。

洪武元年（公元1368年），朱元璋推翻元朝，建立明朝。永乐初年，明永乐帝派钦差千户王教化等持渝前往招抚猛哥帖木儿，表彰他“能恭敬朕命，归心朝廷，朕甚嘉之”。猛哥帖木儿受命后，于永乐三年（公元1405年）年底到南京入朝。

朝鲜《李朝实录》记载，猛哥帖木儿是明成祖的亲族。他同明朝政府保持密切的臣属关系，并为明廷悉心任事。宣德元年（公元1426年）正月，猛哥帖木儿受到朝廷封赐。

宣德八年（公元1433年）六月，猛哥帖木儿在斡木河之变中被杀。他“归心朝廷”的耿耿忠心，对其后裔产生了深远的影响。



## BOOKS 新书快讯

★作者：亚历克斯·斯通（美）  
★出版社：中信出版社

## 《像魔术师一样思考》

作为一名出色的魔术师，在作者探索魔术世界的旅程中，为了弄清楚魔术师们究竟是怎样通过控制观众的注意力、意识和思维，创造出那些令人称奇的魔术效果，斯通深入挖掘了人类的本质和认知的本质。这些疑问最终都会归结为一个关键性问题：大脑是如何感知世界的，这些感知又怎样影响了人类的日常生活。本书完整呈现了作者的探究过程。

亚历克斯·斯通毕业于美国哈佛大学，并获得哥伦比亚大学物理学博士学位。这本书里不仅有读者想了解的魔术奥秘，更重要的是，它会将魔术师们神奇的“魔法”赋予你的思维，让你的思维方式与众不同。

# 洛阳市城乡规划局 建设项目公示

现洛阳正商置业有限公司申请办理涧西区小所村安置房项目建设用地规划许可。根据国家城乡规划有关法律、法规规定，现将有关事宜公示如下：

一、项目单位：洛阳正商置业有限公司  
二、项目概况：该项目位于涧西区，用地东至小所村用地界、西至规划路、南至坦克路、北至小所村用地界，总建设用地面积21726.517平方米。

三、用地性质：居住兼容商业  
四、公示时间：自登报之日起七个工作日  
五、监督电话：63225083 63917263  
洛阳市城乡规划局

# 迎宾馆升级改造 项目主体工程 施工招标公告

招标单位：洛阳盈泰和城房地产开发有限公司  
项目名称：迎宾馆升级改造 工程  
工程规模：总建筑面积约73749.54平方米  
工程地点：西工区人民西路6号  
联系电话：15303898212