

●起底健身行业乱象●

健身消费需求膨胀,市场发展良莠不齐——

“不买私教课,感觉自己成了不受欢迎的人”

本报记者 刘洋

随着“游泳健身了解一下”成为城市街头时常响起的声音,健身房逐渐成为大众常见的消费场所。然而,教练不专业只想推销私教课、健身房圈钱跑路等问题,让健身者在消费时颇有顾虑。健身房的发展与建设,逐渐成为社会上普遍关注的热点问题。

健身是门大生意

2016年印发的《全民健身计划(2016-2020年)》将全民健身上升为国家战略,把体育产业作为绿色产业、朝阳产业培育扶持。同样是2016年,中国持健身卡用户数量达到了1500万人次。

而据《2016-2017年中国健身行业白皮书》显示,近年来中国健身人口以平均增长率10%的速度递增,健身常态化也成为了一种趋势。据统计,目前中国已有37627所健身房,在数量上超过了美国。

“不办一张健身卡,感觉自己就脱离了时代。”记者发现,健身不但日益成为年轻

本报记者 杨召奎

1月29日,家住北京市海淀区的陈女士告诉记者,她去年在一家名为“卡姆健身”的健身房办理了会员卡,花了1.2万元。但没想到,仅仅过了半年,健身房就不再营业,卡里剩余的钱也拿不回来了。

“我是去年6月办的卡,到了8月,‘卡姆健身’被改名为‘修健身’,老板也换了。新的老板说旧卡可以继续使用,但因为要建游泳池,所以要休业装修等国庆节后再营业。但国庆节后,‘修健身’老板却以健身卡需要升级游泳卡为由,要求会员加钱购买游泳服务。但直到12月16日健身房不再营业,游泳池也未完工。”陈女士对《工人日报》记者说。

据陈女士介绍,去年12月17日,部分会员与“修健身”老板协商解决方法,老板承诺继续营业,并给到到场会员签了承诺退款的欠条。但没想到,第二天“修健身”老板就失联,健身房大门至今仍处于关闭状态。

近年来,凭借消费便捷、优惠力度大等特点,预付费模式被广大消费者所青睐。而对于商家而言,预付式消费卡利于稳定客源,能迅速回笼资金。因此,生活中的“卡”是越来越多,但与此同时,相关的消费投诉也逐渐上升。

中消协1月29日发布的《2017年全国消协组织受理投诉情况分析报告》显示,健身、美容美发等领域预付式消费成维权重灾区,经营者卷款跑路等违法行为有蔓延之势。

2017 烟花爆竹产品 抽查合格率为 73.0%

本报北京1月30日电(记者蒋蕊)国家质检总局新闻发言人李静在今天举行的例行发布会上介绍说,近期该局组织对烟花爆竹产品开展了产品质量国家监督专项抽查,经检验,抽查批次合格率为73.0%。

李静称,本次抽查合格率较2016年明显提高,但整体质量水平依然不高。“2016年4月1日实施的新标准GB19593-2015《烟花爆竹组合烟花》,对引燃时间、产品与包装、结构与材质等安全项目要求加严,当年抽查合格率仅为52.3%,比2015年下降了33.4个百分点,2017年专项抽查产品抽查合格率为73.0%,比2016年提升20.7个百分点,但不合格产品检出率仍然有27.0%。”

本次抽查发现,引燃时间、引火线、引火线牢固性、结构与材质四个检验项目的问题突出。这些质量问题容易导致燃放者或周围人群的人身危险,造成事故。



拆除黄河浮桥为消凌“让路”

1月30日,消凌通过黄河济南段一处部分拆除的浮桥。

受持续冷空气影响,黄河济南段近日出

私教变身成“售课者”

健身很热,但健身行业的问题也不少。记者采访发现,健身房的盈利主要来自于会员卡 and 私教课。作为“卖课主力”,私教的业绩直接决定着他们的收入,不少私教因此变身成“售课者”。

“我刚到健身房,里面的教练就帮我测试了一下身体的各种情况,说我骨骼肌太少了,要想锻炼出效果的话就只能买私教课。”北京白领王女士告诉记者,在该教练的不断劝说下,她花了数千元购买了私教课。

“当初忽悠我办了3年的卡,没去几个月,不是不能洗澡就是器械坏了,公共的操课房经常被私教们占上,不让普通会员进去,提意见还跟我们吵架。”北京市民张女士对记者说,“不买私教课,感觉自己成了健身房里不受欢迎的人。”而当张女士提出退卡时,店家又百般推脱,这让张女士颇为无奈。

一方面是私教变身成“售课者”,不断让消费者多花钱,但另一方面却是一些消费者花了钱,却没时间去锻炼。

“由于花的钱不是很多,所以不去也不觉得心疼。”这成了国内健身者的共识。“很

预付式消费成维权重灾区,经营者卷款跑路等行为有蔓延之势

健身房预付卡变“吞钱卡”,维权难咋破解?

形,不能继续提供服务,也未采取其他善后措施,致使预付卡余额无法清退;还有一些不法商家利用预付卡敛财,最终人去楼空,让预付卡成了“吞钱卡”。

维权往往四处碰壁

遭遇商家跑路,有些消费者开始走上维权道路,可是往往四处碰壁。“预付卡的问题很多,但从最终处理情况来看,事后维权成功率并不高。”中国消法研究会副秘书长陈音江对记者说。

陈音江表示,虽然《消费者权益保护法》《合同法》等对预付费有部分规定,但相关规定不够明确具体,在实际操作中仍然面临诸多困难。商务部出台的《单用途商业预付卡管理办法(试行)》,是目前唯一专门针对预付费的管理办法,但该办法是根据商务部行业管理职责制定的,其规制的对象不包括健身、教育、旅游类企业和个体工商户,仅为从事零售业、住宿和餐饮业、居民服务业等特定行业的企业。而现实中,不在该办法规制范围的健身、教育、旅游类企业和个体工商户,正是预付费消费的投诉重灾区。

“另外,预付卡也没有明确的监管部门。

北京启动绿色出行奖励平台: 车停在家,日日挣钱

纳998元“车载智能设备”押金;

第三步,车辆停驶。参与后,用户会收到车联网公司邮寄的车联网设备,安装后会自动核算车辆停驶时间,无需车主自行申请停驶,即会发放相应奖励。停驶每日可获0.5元来自平台的奖励,购买车险的用户,每日还可再获车联网公司发放的1-20元额外奖励。北京市环境交易所强调,“车载智能设备”是判断停驶的唯一手段;

第四步,领取奖金。用户在微信“绿行者”平台点击“我的奖励”,进入个人主页可查看相关奖励并提现,还能生成并分享奖励证书。奖励金额,会在用户两次车辆打火期间,自动

本报记者 杜鑫

百年老字号“狗不理”近10年在北京的发展似乎并不理想。

近日,有媒体报道称,“狗不理”北京金源店关张。在10年内,北京地区“狗不理”旗下的酒店、餐馆已减少了11家。而狗不理集团的新三板公司的数据显示,餐饮渠道的销售出现连续下滑。

这家100多年前的“网红店”如今两极分化的口碑似乎可以解释上述变化:一批慕名而来的游客“签到”点赞,另一批消费者则抱怨味道一般、价格高、服务差。

创始于1858年的“狗不理”最为人称道的是其肉质鲜嫩、香味浓郁的包子。尽管手艺传承了百余年,近年来,狗不理集团还在打造自动化生产线,建立质控中心,努力适应市场需求。但一个包子几十元钱的高端定位则让很多久仰大名的消费者“尝个鲜”后,便很少再来。

值得一提的是,早在10多年前,“狗不理”方面表示,今后在京发展方向只有高端

多客户感觉自己办了健身卡,就跟上了潮流,或者说有了所谓的健康保障。他们觉得去不去是时间问题,时间一久,就等于为健身房做了经济支援。”一位业内人士称,健身房很大程度上吸引了大部分被“运动就是进健身房挥汗如雨”观念所裹挟的消费者,由于没有明确的动力和健康理念指导,这些人往往三天打鱼两天晒网,一年到头也去不了几次健身房。

除此之外,私人教练的从业门槛相当低。在有些培训机构,只要交钱就能拿到私教资格证书。据媒体报道,一些培训机构的“速成班”,往往5到7天的培训就能“产出”拿到相关资格证书的私人教练;更有甚者,还打出了“包过”的招揽广告。

国家体育总局发布的《健身教练职业发展研究报告》显示,在健身房中从事健身教练的人群中,只有42%是来自体育专业毕业生,大部分的人只是经过1到3个月的培训取得相关职业资格证书。

提高健身意识或倒逼行业规范

“走进健身房就是在消费,所以消费者首先要树立正确的消费观,要选择最适合自己

制度等资金监管方式。记者注意到,宁波等地已引入第三方保险赔偿机制,即商业保险人预付卡商家,商家向保险公司支付一定保费,出了问题由保险公司赔付。

“目前有关规章还是失之于宽,应该规定,健身等行业办卡人数超过100人、单笔金额超过1000元、总金额超过10000元的,就得去商务部门或者银行等机构备案、核准。”刘俊海说。

记者注意到,上海等地已采取立法形式解决预付卡管理难题。去年12月出台的《上海市单用途预付消费卡管理规定(草案)》规定,经营者决定停业、歇业,或者因经营场所迁移等原因影响单用途预付消费卡兑付的,应当提前30日发布告示,并以电话、短信、电子邮件等形式通知记名卡消费者。

此外,陈音江提醒,消费者在接受服务时,要注意防范虚假宣传,不要被店名特别是连锁店所述惑。“连锁店与非连锁店预付卡出问题的概率并无太大区别,消费者不要轻信连锁店更靠谱的说法,如果某连锁店在办卡时声称可在多个连锁店使用,可当场向其他连锁店核实,并将承诺写入协议。总之,商家的承诺一定要落到纸面上。”陈音江说。

建议明确各部门监管职责

预付卡变“吞钱卡”,维权难问题咋破解?对此,陈音江建议,应尽快制定或完善有关预付费消费方面的法律法规,明确有关部门的监管职责,同时对预付卡发卡企业加强监管,要求其发卡前必须到有关部门备案,并建立预付卡制度或预付资金担保制度。

中消协则建议,商务、工商、金融等部门加强相关备案工作的衔接与配合,积极推行合同示范文本,引入第三方支付方式或行业保证金

北京启动绿色出行奖励平台:

车停在家,日日挣钱

进行测算,即用户下次开车时,可在系统中查看前段时间的停驶奖励金额。

北京市环交所表示,“绿行者”平台通过设备识别车辆停驶,将其减排量累积储存于“减排量账户”,并通过减排量自愿交易的模式,与市场的激励机制对接,将用户践行的绿色情怀、减排贡献,兑换成“真金白银”,是市场化手段助力减排、缓解拥堵的创新尝试。

未来,环交所将继续充分利用普惠机制,引入公交、地铁、电动汽车、共享单车等更多出行方式,打造多维度、更立体的绿色出行平台,带动更多市民绿色出行。

“狗不理”不能真不理人

直营酒店和面向大众的直营快餐店。10多年过去了,直营快餐店仍难觅。其定位究竟经历了怎样的纠结,我们不得而知。

价格上去了,服务却没跟上是最让消费者感到不解的。作为天津名片的“狗不理”在网络问答社区“知乎”上引发了一场关于“为什么天津人都不推荐去‘狗不理’?”的讨论。“不点菜被服务员从二楼赶下来”“在‘狗不理’感受到的服务,感觉自己是‘土包子进城’”……去年,有消费者向媒体反映一家“狗不理”店的包子价格让人吃不消。面对记者的采访,这家“狗不理”的店长表示,顾客嫌贵可以不吃。

“狗不理”因其创始人狗子(高贵友的乳名)在坊间卖包子忙得不理人而得名。如今“狗不理”的一些服务员也学会了“不理人”,

的消费方式。其次,在消费过程中一旦出现纠纷,消费者也可以妥善维权。”对于健身房及整个行业中经常出现的问题,北京汉鼎联合律师事务所律师王岩这样说。

由于近年来健身行业的快速发展,经营者片面追求商业利益的行为屡见不鲜。健身房跑路、健身教练素质不高且更换频繁、会员在负重时因操作不慎而危及人身安全,这些问题,其实都能依靠消费者在办理会员卡时签署合同而解决。

“想要避免被不正规的健身房或健身教练忽悠,首先就要具备问题意识,防患于未然,提前约定好条款,必要时就可以出示证据走法律程序。而如果大部分消费者养成良好消费习惯后用脚投票,整个行业就会自动向正规化的方向迈进了。”王岩对记者说,由于健身房的会员费或私教课费动辄上万元,因此更要具备合理的消费观,消费者要根据需求理性消费,不要被商家的口头约定所述惑。

“健身是好事,但要根据自己的业余时间、通勤距离、兴趣爱好及身体素质来制订适合的健身计划,而不要被一时流行的消费观所绑架。”王岩建议说。

制度等资金监管方式。记者注意到,宁波等地已引入第三方保险赔偿机制,即商业保险人预付卡商家,商家向保险公司支付一定保费,出了问题由保险公司赔付。

“目前有关规章还是失之于宽,应该规定,健身等行业办卡人数超过100人、单笔金额超过1000元、总金额超过10000元的,就得去商务部门或者银行等机构备案、核准。”刘俊海说。

记者注意到,上海等地已采取立法形式解决预付卡管理难题。去年12月出台的《上海市单用途预付消费卡管理规定(草案)》规定,经营者决定停业、歇业,或者因经营场所迁移等原因影响单用途预付消费卡兑付的,应当提前30日发布告示,并以电话、短信、电子邮件等形式通知记名卡消费者。

此外,陈音江提醒,消费者在接受服务时,要注意防范虚假宣传,不要被店名特别是连锁店所述惑。“连锁店与非连锁店预付卡出问题的概率并无太大区别,消费者不要轻信连锁店更靠谱的说法,如果某连锁店在办卡时声称可在多个连锁店使用,可当场向其他连锁店核实,并将承诺写入协议。总之,商家的承诺一定要落到纸面上。”陈音江说。

“狗不理”真的不理人,就变成了如今的人不理人。早在2014年,《工人日报》的一篇报道就曾引述业内人士的观点,如果“狗不理”不重新审视自己的定位,就连京津两地的本大本营也很难维护。而如果其放下身段,重回亲民路线,依然有广阔的市场空间。

不可否认的是,近几年,“狗不理”一直在谋求转型,并努力维护自己的品牌形象,积极拥抱互联网,深耕电商渠道,用更亲和、更互



半数以上美企 看好在华投资前景

据新华社北京1月30日电(记者于佳欣)中国美国商会30日发布《2018中国营商环境调查报告》,显示在华美企对中国经济信心正在增强,半数以上企业看好对华投资前景,并预计2018年在华外企投资将有所回升。这是中国美国商会向会员企业开展调查的第20年,调查自2017年10月23日开始到11月26日结束,在849家会员企业中,共有411家完成了大部分调查问卷。

呼铁开出首趟支南列车

本报讯(通讯员牛其川 李红红)1月27日,中国铁路呼和浩特局集团公司第一组支南列车驶出站台,驶向广东,支援南方地区今年春运。

每年春运,广州、深圳、上海、武汉等南方地区都是客流高度集中的地方,为了缓解运输压力,呼铁都会抽调部分客车支援南方铁路春运。今年春运,呼铁共派遣7列130辆支南列车,55名车辆乘务员前往广州、武汉等地。这些支南列车春运期间将重点担负广州到宜昌东、常德、深圳、岳阳等地的旅客运输,可满足近30万名旅客的乘车需求。



随着2018年春运临近,太原铁路公安局为了旅客安全、有序、温馨出行,确定重点、研判风险、细化措施,通过安全管理、宣传培训、专业督导等多措并举,确保春运安全,因为公安民警对职工进行现场消防培训。(康哲)

1月30日,在位于河北景县的“龙华现代智能物流装备产业园”,西斯派尔机械配件公司的工人在观察焊接物流装备配件情况。

近年来,河北景县坚持创新开放发展理念,努力推动企业转型升级,推进现代智能物流装备产业发展。目前,已有多家物流装备制造企业入驻该县规划建设“龙华现代智能物流装备产业园”。

新华社记者 李曉果 摄



打造现代智能物流装备产业

却没有学到其精华,钻研手艺、贴近大众。实际上,“狗不理”服务方面出现问题,与其此前的加盟模式不无关系。据媒体报道,狗不理集团前任总经理李永善表示,上世纪90年代“狗不理”开始搞连锁加盟经营,一些投资人更关注短期回报而不是品牌影响,这给“狗不理”的品牌带来很大影响。

当“狗不理”真的不理人,就变成了如今的人不理人。早在2014年,《工人日报》的一篇报道就曾引述业内人士的观点,如果“狗不理”不重新审视自己的定位,就连京津两地的本大本营也很难维护。而如果其放下身段,重回亲民路线,依然有广阔的市场空间。

不可否认的是,近几年,“狗不理”一直在谋求转型,并努力维护自己的品牌形象,积极拥抱互联网,深耕电商渠道,用更亲和、更互

