

观点碰撞

## 小饭店被罚100万元的量与度

## # 本期话题

## ■ 新闻背景

近日,一份厦门市思明区市场监督管理局的行政处罚告知书引发关注。告知书显示,当地一家个体工商户因通过支付出租汽车司

机回扣的方式揽客,收到了高达100万元的“罚单”。7月16日,被罚餐饮店负责人表示,对于上述“罚单”会进行申诉。“小过重罚”不

是第一次了,“轻微”违法与“重量”罚单之间的矛盾显而易见,如何在罚款与执法之间取得平衡是关键词所在。

## 观点一

严格执法  
打击不法行为

周志翔

眼下到了旅游高峰期,各地都想尽各种招数引流,不仅比的是当地的旅游产品,更比的是服务和形象。厦门作为旅游目的地,需要以严格执法打击旅游市场乱象,至于百万元罚单,并不是最终结果,对外展示重拳整治旅游市场的态度,才是初衷。

厦门是著名的海滨旅游城市,但是旅游景区鼓浪屿前段时间被央视曝光,种种乱象积弊已久,亟待重拳整治。此次处罚相关餐饮店,是整治旅游相关行业的一次具体行动,反映出执法部门的整治力度和决心。

引起关注和讨论的焦点,主要在于有关执法部门引用了《反不正当竞争法》中的规定,对餐厅给拉客出租车司机回扣的行为进行判罚。引用的相关规定是否妥当的确值得推敲,不过,目前行政处罚告知书处于下达阶段,还不是决定书,商家如有异议,可申请复议或者诉讼。这也就是说100万元罚单并非最终定论,商家也明确表示会行政复议,结果如何仍待观察。

旅游业是服务行业,是吃住行游购娱各个环节的服务提供者,整治不法市场行为需要执法部门有所作为,依法行政。如果此次处罚告知书能起到震慑效果,真正引起商家们的重视,做到规范经营,重塑厦门旅游市场形象,可以说就达到了执法应有的效果。

## 观点二

“过罚相当”  
应是基本原则

吴戈

法律之所以能够长久有效,对各方都形成震慑和约束,本质就是它对于事件中的任何一方都是相对公平的,做出的判定、处罚结果也是中正的。小过重罚或者天量罚款,从表面上看虽然能在当下形成震慑效果,但长此以往会损害公众对法治的信任,损害法律的威严。

就拿本次事件来说,个体工商户通过支付出租车司机回扣的方式揽客,被处罚了100万元。首先小摊小贩、小微企业是市场经济“毛细血管”,同老百姓柴米油盐等息息相关,连接人间烟火与高质量发展的“双向通道”,在某种意义上说,“小过重罚”成为了优化营商环境的负面因子,表面上看起来起到了震慑的作用,但实际上却让想来投资的企业望而却步,成为地方经济发展中的“绊脚石”。再者,“小过重罚”在某种意义上也是懒政的表现,对于类似扰乱市场的不法行为,更需要做的是扩大整治的范围和频次,而不是试图通过一次的高额罚款敲山震虎。且不说这样的经营商户能否承受得起100万元的罚款,即便面对巨额罚款,如果检查的频次不高,相信还是会有很多商户抱有侥幸心理,自然也起不到相应的效果。

如何整治扰乱市场的不法行为,考验着基层的治理水平和能力,但不管如何,都应严格遵循过罚相当的原则,按照相关法律法规所定的额度严格执行,让法律法规发挥应有的作用,而这就需要管理者在罚与治之间寻找到一个合适的平衡点。

## 观点三

纠治“小过重罚”  
需要革新执法理念

刘薇

“小过重罚”近年来在多地出现,找出背后的原因才能根治这一行为。纠正“小过重罚”不仅是要纠错,更需要执法理念的革新。

说到原因,一个是思维惯性,一些地方和部门总是持有“管理就是处罚,严管就是重罚”的错误理念;另一个则是治理惰性,未将“过”与“罚”的各种因素统筹考量便匆忙处理交差,自然做不到精细化执法。说白了,小过重罚的背后是滥用行政自由裁量权。

央视一个多月前曝光鼓浪屿宰客一条龙,当地专门成立了一个旅游市场秩序专项整治联合工作组,表示“接下来将全面排查出租车运营行为,坚决查处揽客诱导消费、收取回扣等违法违规行为……”这可不就查着了?但还是那个问题:量与度怎么把握?这既是对过罚相当与否的衡量,亦是面对意见批评的气量,以及对营商服务环境包容度的考量。

不骄不躁,方能树立公信;不枉不纵,方能以理服人。把小过重罚等各类“过罚不当”装进制度笼子里,当务之急在于规范行政处罚自由裁量权,以防范“逐利式执法”问题,遏制“罚款式创收”冲动。

## 一周观察

## 持续放大蔬菜产业带动力

周志翔

近日,8.6吨产自贺兰县的冷凉蔬菜搭乘3U3781航班,从银川河东国际机场起飞飞往阿联酋迪拜国际机场。自今年5月以来,宁夏已有10批次、70多吨冷凉蔬菜乘“飞的”销往迪拜市场。这些蔬菜包括菜心、芥蓝、菠菜、上海青等19个品种,都是宁夏本地高品质的冷凉蔬菜,从银川到迪拜消费者手中,最短只需要半天时间。

与此同时,在贺兰县金贵镇联星村农趣“菜园子”租赁的菜地里,市民可采摘茄子、辣椒、丝瓜、苦瓜、番茄等蔬菜,每年只需400元租赁一块田,就能保障家里的各类新鲜蔬菜的供应,时不时还能赠送给亲朋好友。

时值盛夏,银川的冷凉蔬菜大面积上市,有的“出国”,有的“进城”,销路不同,但

都有了好去处。这背后是银川蔬菜产业打开外销通道,同时丰富内销路径,联动发力使得蔬菜产业的整体效益得以提升。

历经多年发展,银川冷凉蔬菜品牌已经打出名声,品牌带来的效益在销售上得到直接体现。银川蔬菜出口已经不是首次,重点是要形成稳定的市场供应。打开海外市场要有过硬的质量品质,这需要在后端发力,制定蔬菜生产、加工、流通等环节的标准,规范操作流程,建立完善的追溯体系,加强对农药残留、重金属等有害物质的监督检测。能够打开国外市场,说明银川采取的保障措施很到位,后期要继续严格把控,仍然不能松懈。这些在实践中形成的可以复制推广的经验和做法,更是难能可贵。

放大蔬菜产业的带动力,需要加强产业链整合。推动产销对接,降低流通成本,提高市场竞争力。贺兰县发展的租赁菜地也不是首创,能够吸引市民下乡种菜,说明取得了不错的效果,这也是深挖内需市场,在需求侧发力的体现。有了蔬菜种植的带动,集采摘、烧烤、研学等功能为一体的乡村休闲旅游服务就会随之兴起,在村集体收入增加的同时,也让务工人员在家门口有了活干。

蔬菜产业势头良好,未来仍有增长空间。希望银川能够以冷凉蔬菜产业为重点,打造集研发、种植、加工、生态为一体的现代农业全产业链,不断提升蔬菜产业的竞争力和可持续发展力。