

中秋国庆将至,省市场监管局倡议——

## 不借旅游旺季之机坐地起价

中秋、国庆将至,为维护节日期间市场价格秩序,推进“八闽阳光价格行动”,营造“放心消费在福建”旅游环境,省市场监管局15日向广大经营者发出价格提醒倡议。

广大经营者应严守法律底线,自觉规范价格行为,不利用价格手段侵害消费者合法权益,共同维护市场价格秩序。

按照真实准确、货签对位、标识醒

目的要求,做好明码标价。销售商品做到“一价一标”“一货一签”,不价外加价,不收取任何未予标明的费用,不以低标高结、虚假折扣、引人误解的价格手段欺诈消费者。

信守承诺约定,秉持契约精神,对平台上签订并生效的订单,不随意违约、毁约,不降低承诺的商品质量和服务标准,不单方面提高价格。确因不可抗力无法履约的,应

按照订单、合同约定,足额赔付相关费用。

要秉持公道之心,依法合理自主定价,综合考量经营成本、市场供需和社会承受能力,理性制定公道的价格,避免出现“天价”舆情。

要增强社会公德意识,主动履行社会责任,不借节日和旅游旺季之机坐地起价、跟风涨价、哄抬价格,不相互串通、操纵市场价格,不捏造、散布涨价信

息,不囤积居奇,不违法牟取暴利,共同维护节日期间价格稳定。

广大经营者要积极开展自查整改,妥善处理各类纠纷。对经提醒告诫仍实施违法行为的,市场监管部门将依法严肃查处。对于情节严重、影响恶劣的,将依法公开曝光。消费者如遇消费纠纷或价格违法行为,可拨打12315热线反映,市场监管部门将依法处置。

(福晚 刘珺)

## 40年好友 为三间店面对簿公堂

法院出招竞价分割,由出价高者获得,再支付出价的一半给对方

相识四十余载的好友,为了共同购置的三间联排店面闹上法庭。店面所有权归谁?价值如何确定?双方各执一词。近日,厦门市同安区人民法院通过创新调解方案,以“价高者得”的竞价方式,成功化解这起纠纷。

## 官司

好友共购店面  
多年后因分割对簿公堂

据了解,原告陈某与被告袁某(均为化名)系相识40多年的好友,亲如兄弟。1997年,两人共同商议,以陈某儿子的名义购置了三间店面,总价款为33万余元。当时双方约定,对这三间店面各拥有50%的产权份额,店面用于出租,收取的租金由二人对半分配。

随着时间的推移,这对异姓兄弟的关系逐渐破裂分道扬镳。陈某认为,双方已无信任基础,继续共有店面易生纠纷,遂诉至同安区人民法院,请求对共有的三间店面进行分割。

庭审中,陈某主张三间店面归其所有,由其按照店面现值120万元的一半,即60万元支付给袁某作为补偿。

面对陈某的诉求,袁某提出异议。他认为店面现值远不止120万元,同时明确表示自己也希望获得店面所有权,若店面归其所有,愿向陈某支付店面现值一半的补偿款。双方就店面归属及价值产生的分歧,成为案件争议的核心。

## 焦点

店面所有权归谁?  
价值如何确定?

案件审理过程中,双方围绕三个关键争议问题展开辩论。

第一个争议焦点是分割是否具有必要性。据了解,袁某此前曾因店面租金分配问题起诉过陈某,称店面租金一直由陈某代收,但陈某拒不主动分配租金收益,袁某不得已通过诉讼才主张到相关权利。对此,承办法官指出,二人之间的信任基础已明显动摇,若店面仍维持共有状态,未来很可能出现袁某不定期提起诉讼要求分配租金的情况。目前二人关系交恶,曾经形成共有的基础关系已消灭,因此对店面进行分割具有必要性。

第二个争议焦点是所有权归谁更为合理。陈某起诉要求取得袁某的产

权份额,但袁某明确表示不同意。承办法官认为,在双方无法协商一致分割的情况下,不宜以支付折价款的方式强迫袁某出售自己的产权份额。鉴于二人均希望取得店面全部所有权,此时店面实际管理人、折价款支付能力、是否需要办理相关行政手续等因素,成为判断所有权归属的重要考量依据。

第三个争议焦点是店面价值应如何确定。1997年购置店面时,双方共支付33万元,时隔20多年,店面现值成为双方分歧较大的问题。陈某认为现值为120万元,袁某则表示三间店面地理位置优越、便于出租,市值应在150万元以上。陈某曾提出通过司法鉴定方式确定店面现值,承办法官虽认可鉴定是确认现值的可靠、公平方式,但同时指出,鉴定会增加双方的诉讼成本,且无法有效解决所有权归属这一核心问题,因此启动鉴定并非当前首要任务。

## 调解

三种方案备选  
“价高者得”获双方认可

综合考量案件争议点后,承办法官认为,调解是对双方最经济、便利、高效的解纷方式,能真正避免“一案结多案起”的情况。基于此,承办法官为双方量身定制了三种确定店面归属的调解方案。

方案一为平均分配:三间店面由一人先分得一间,剩余一间再通过协商或其他方式“竞争”分配。方案二为打包出售:将案涉三间店面一并出售,所得价款由二人对半分配。方案三为价高者得:由陈某和袁某分别对案涉三间店面进行报价,店面所有权归报价高者所有,同时以报价高者提出的价格认定店面价值,并以此作为分割基数,由报价高者向对方支付一半对价。

最终,方案三的“竞价”方式得到了陈某和袁某的一致同意。在法院的见证下,双方进行报价,最终陈某以160万元的高价,获得了案涉三间店面的所有权。按照约定,袁某将其持有的50%产权份额作价80万元转让给陈某,陈某需在一个月内存付该笔对价。

至此,这起因好友共有店面引发的纠纷圆满解决,陈某顺利获得店面所有权,袁某也拿到了符合心理预期的补偿款,实现了“双赢”。(海导 陈捷 曾艺轩)



近日,在宁德口岸青拓码头,巴拿马籍“康顺快运”轮顺利完成30辆由宁德制造的大型新能源矿卡装载作业,经宁德边检站高效办结出境边防检查手续后,开航前往印度尼西亚。(福日 戴敏)

## 招婚礼“充场”宾客网帖引热议

免费吃席还能拿钱,留言无回复,业内称无需求

参加陌生人婚礼,免费吃喝还能拿100元“充场费”?近日,有市民发现在小红书等社交平台上出现“厦门婚礼充场,100元每天,可免费吃席还能拿伴手礼”的帖子。这些帖子的浏览量不低,评论区大量询问报名方式,留言均未获回应,引发网友热议。

15日,记者在小红书平台上搜索相应关键字,发现此类帖子不在少数。随机点开一个帖子,能看到“厦门婚礼充场,100元每天,免费吃席还能拿伴手礼”字样,底下留言都有数百条,大多是询问如何报名参加的,有的点赞收藏量已近千。记者给3个帖子的账号发去私信,询问如何报名参加,截至发稿时均未得到回复。

记者联系本地两家婚庆公司询问,工作人员均表示没有听说有需要“婚礼充场”服务的商家或个人。“从未听说过此类业务,不了解市场需求。”某婚庆公司负责人王女士说。

“婚礼充场”话题引发热议。市民林女士认为,如果婚礼上有很多“充场人员”,会让婚礼意义大打折扣,“新人举办婚礼,更希望见到的是真正带着祝福而来的亲朋好友,而非为了凑场面的陌生人”。市民张先生则持有不同观点,他觉得现在不少年轻人工作繁忙、社交

圈较窄,婚礼上能邀请的宾客数量有限,“要是真有‘充场’服务,或许能让婚礼场面更热闹些,满足新人对婚礼氛围的期待,也不是不能理解”。

市民邹先生认为,这类帖子可能是某些账号博取流量的手段,“目前市场上部分营销号在起号阶段,会利用一些热门话题的内容来制造热点,博取关注,网友们应该谨慎分辨”。市民王小姐则更多关注其中的风险,她担心这类有名无实的帖子在网上随意发布,缺乏正规审核,“万一有人借着招募‘充场’的名义收集个人信息,或者设下诈骗陷阱,参与的市民很容易吃亏”。

## 专家声音

## 别让假热闹伤了真感情

华侨大学哲学与社会发展学院副教授郭荣茂提醒,市民面对网络上的“充场”帖子需保持谨慎,若新人有“充场”需求,应选择正规、有信誉的服务渠道,通过签订合同明确双方权利义务,避免个人信息泄露或遭遇诈骗;对于有意向参与“充场”的市民,勿轻易向陌生人提供身份证号、银行卡号等敏感信息,提高警惕以防陷入非法活动或诈骗圈套。(厦日 薛尧)