

民生视点

社会·记录

“点钞费”输掉的是银行服务

点钞费引起的争议,不在于它该不该收,能不能收,收多收少,怕的是银行在收费上向“优等生”看齐,在服务提升上却是个“劣等生”

成 露

银行在服务上没见有多大改进,倒在收费上毫不落后,收费之多、之密集,之快速令人咂舌。比如,银行最近开收的“点钞费”。

北京一位市民近期到农业银行存了300个1元硬币到个人账户上,银行收了她6元钱手续费。而3月份她去该行存硬币时,银行还没有这项费用。银行给出的解释是,按照总行的清点硬币收费标准,200个硬币收取5元点钞费,每增加100个,加收1元。

“父母相亲会”在北京各大公园非常流行。这些相亲会几乎都是父母自发组织,规模不断增大。中山公园的“父母相亲会”,已有6年多的时间,从最初几十人、几百人,到现在的上千人……

“父母相亲会”缘何流行

慕容素娟

相亲,曾在上世纪七八十年代比较盛行,后来被自由恋爱慢慢取代。现如今,“相亲”一词再次走入人们的视野。

与传统相亲有所不同,当下的相亲年轻人不再唱“独角戏”或“主角”,父母开始直接参与,他们亲自上阵挑选未来的儿媳或女婿。

“父母相亲会”在北京各大公园,如中山公园、景山公园、玉渊潭公园、紫竹院、陶然亭、国际雕塑公园等非常流行。

这些相亲会有个共同特点,几乎都是父母自发组织的。而且,相亲会的数据和规模在不断增大。中山公园的“父母相亲会”,已经有6年多的时间,从最初几十人、几百人,到现在的上千人。

为什么会有越来越多的父母来替子女找对象?“父母相亲会”缘何流行?效果怎样?笔者近期走访了北京中山公园、玉渊潭公园等地的“父母相亲会”,了解情况。

大龄未婚青年愁坏父母

5月16日,中山公园的“父母相亲会”上有3000~4000人。笔者在现场看到,很少有年轻人的身影,基本上都是家长们在互相交流。

许多家长替孩子写了征婚启示,征婚的男女年龄中,30岁~40岁之间的比较普遍。

走动的父母挨个看着地上放置的征友信息,找寻着自己觉得与孩子合适的人选。一位家长看着相亲会告诉笔者,“这就像潘家园的淘宝市场,每个父母都拿着一个‘放大镜’,在找着自己看上眼的‘金娃娃’。”

笔者随机询问了几位父母为什么来参加相亲会?他们几乎都给出了相同的答案:子女工作压力大,空闲时间少、社交范围窄。

一位头发花白的大爷身旁放了三个孩子的征友信息,笔者了解到其中有大爷自己的孩子,也有亲戚的孩子。

大爷说,自己的女儿今年30岁,在外企工作。收入比较高,英语也比较好。但是因为工作原因,一直没能找对象,把终身大事耽误了。大爷说自己非常着急,孩子的婚姻大事解

决不了,自己晚年的退休生活也过不好。谈话期间,大爷表情凝重,愁眉不展。

67岁的陈大爷在为自己的儿子找对象,儿子今年36岁仍是单身。由于从事法律顾问,时间比较紧,平时也很少休息,没有时间去找对象。一不留意,就过了32岁。全家开始着急了,儿子也上了心。

陈大爷说,孩子成家的事,现在是全家的大事,现在是全家总动员。孩子找不到对象,老两口就无法心静。

还有一对70多岁的老两口前来为孩子找对象,儿子今年38岁。当笔者问他孩子为什么现在没成家时,大爷有些抵触地说:“你是好奇还是怎么着,我觉得这个问题没必要回答你。”

曾在婚介机构上当受骗

当笔者问到陈大爷,相亲会可能因受时间和地点的限制,从而影响相亲的几率,不妨尝试求助婚介、电视征婚或网站。一听到这些,陈大爷生气地说:“那些都是一堆骗子。”

陈大爷说,他们也曾试过这些途径,但是基本上都不属实。“婚介所就是要钱,你交了钱,给你两个电话,就不管了;如果没成,那就得再交钱才会介绍。有时变相收费,什么会员,什么奖金,不动就不交上百万甚至上千元。”陈大爷接着说:“报纸上面的征婚信息真实性无法鉴别,我们更不敢相信。”

陈大爷还说:“电视上的征友节目太不好,炒作味道重,追求的是商业利益。真正为老百姓婚姻上忙的有几个?”

59岁的王阿姨是一家汽车公司的退休职工,她也告诉笔者,她的老伴也曾托两个婚介给女儿找对象。

60岁左右的平师傅和爱人也是在孩子不知道的情况下来的。平师傅的儿子是医学博士,今年27岁,刚参加工作。当笔者问到平师傅,孩子的年龄不算大,也挺优秀,家长为什么这么急着替孩子找对象?

平师傅告诉笔者:“我们家孩子说,他准备30岁之后,等事业有了起色,再考虑婚姻大事。现在,他一下班就在钻研他的书籍,还在忙着写书。他的注意力根本就没放在婚姻

上。”孩子一路走来都是佼佼者,这么优秀,不想孩子自己把婚姻大事耽搁了。所以就过来看一看,帮孩子留意一下。”

当笔者问,父母参加相亲会总要让孩子知道,那时怎么办?平师傅说:“现在不同以前,我们就是想尽一分作父母的心,我们的意见只做一个参考,同不同意由他自己做决定,他掌握最终决定权呢。”

67岁的陈大爷从儿子32岁时就开始参加“父母相亲会”。4年来,他在相亲会上帮儿子物色到好几位他认为条件不错的。不过,父母与子女之间的择偶标准相差太远,陈大爷帮助儿子找的对象,基本都让儿子否定了。

“儿子说不合适,觉得对方性格方面,生活习惯方面不喜欢等等”,“不像我们以前,别人提亲,两个人见一面觉得差不多,那父母就给定下来了。现在不一样了,父母什么决定权都没有,也只能起到一个帮助搜集信息的作用,其余的都做不了决定。”陈大爷无奈地说。

在华北平原的小村落,当地300户农民借助互联网的先进技术,实现了年销售2000万元的电子商务奇迹……

河北邢台有个“网店村”

本报记者 车 辉

26岁的刘玉国正坐在电脑前,静静地等待着几家快递公司工作人员前来接单,然后把成包的毛线打包,发往全国各地。当天,他通过网络销售了80公斤羊绒纱线,销售额5万余元。

河北邢台清河县是全国著名的羊绒集散地,这里几乎家家都有羊绒生意,伴随互联网技术的普及,这里的农民开始接触电子商务,用指尖在键盘上敲出一个又一个商机。

30万元到1000万元的突变

只要给予其平台,农民就会成为最精明的经济学家,刘玉国发给记者的名片是含金量10元。

他对记者说:“在很多商贸场合,人们交换的名片特别频繁,很多时候刚接到手回头就扔掉,我这个虽然贵,但他未必舍得扔,花10元钱让这些未来的商机记着我,很值。”

聪明的刘玉国是清河县东高庄第一家使用淘宝网进行电子商务交易的农民,这个拥有400余户的小村里,像刘玉国这样从事网络营销羊绒纱线的多达300余户。

在过去两年内,这个不到2000人的小村庄电子商务从零起步,达到1200多人,注册品牌达到400余个,淘宝商店年销售额在100万元以上的达到20多家,成为名副其实的“网店村”。

打开百度,键入“酷美娇”,你会找到26900多个相关网页,很多网页上都是“酷美娇”商标持有者刘玉国的网店信息。点开这位



“网店村”的年轻人在网上实现着创业的梦想。车辉 摄

东高庄人开办的淘宝店铺,会发现羊绒纱线、纯貂绒线、纯山羊绒线、手编毛线以及羊绒衫裤等羊绒制品色彩丰富、品类繁多,产品好评率达到99.99%,信誉达到了一个“皇冠”。

如今,刘玉国通过网络销售的羊绒制品交易额达到1000万元,在全国毛线类销售中名列第三。

之前刘玉国采用的是传统的走出去的方式,拿着样品拎着皮包去江浙一带去推销。往

店,长时期保持每天销售100多件羊绒衫的记录。然而对朋友和亲戚的过度信任让他在一次生意中损失了20多万元。消沉中,他开始接触电脑网络,掌握了一些初步的电脑知识。

此时,他通过给人运货积攒了部分资金,于是重新购买了几台机器,开始了羊绒加工的生意。这一次,他的产品选择在网络上销售。由于淘宝的网络销售减少了大量中间环节,同时给予其产品充分显示,而且按照其第三方支付宝的交易规则,不用担心资金回笼问题,非常有利于刘玉国这种创业的年轻人。他起早贪黑地干,不断发展,后来还招聘了附近的几个年轻人守在电脑前给其做客服。生意越做越大。

在他家院子的一个角落,是仓库,按照用户的要求,他招聘人手进行装箱打包。每到固定时间,申通等快递物流公司就轮流过来上门服务。

伴随这个村电子商务的发展,物流行业围绕这些商机也展开了竞争。三轮、摩托、汽车各种运输设备,各种优质服务保障了货物的发送。

即使是在夏天这样的淡季,在接受记者采访的短短一个小时内,他就已经发送了6件去往全国各地的货物。

“这在原来传统的商业模式下很难想象。

我们发现了这个商机,就要做大做强,争取将影响力打出去,占领先机。”刘玉国没有满足现状,他要为成为行业领先继续努力。

“父母相亲会”重在信息真实

父母相亲会,家长们主要看重的是这种方式的真实性。在子女接触之前,首先是两个家庭的父母先见面,从而降低了孩子被骗的几率。通过与父母的接触,就可初步了解到对方子女的家教情况。

在这种前提下,再考虑双方子女的硬件条件,如果双方父母觉得合适就替孩子暂做选择,留下对方的联系方式。对于父母来说,自己去把关觉得是比较安全保险的方式。

此外,替子女相亲,是父母对子女尽的一份心。眼看子女岁数变大找不到对象,家长其实比子女还着急。他们在尝试其他方式不行后,也就亲自来参加了相亲会。至于相亲会的效果如何,父母有时也不过多考虑,他们这样做更多是一种心理上的安慰。

笔者在现场也发现,大多征婚纸牌的上面,都要要求对方是北京户口或是北京当地人。许多家长认为,现在几乎都是独生子女家庭,儿子如果找一个外地的媳妇,那么女方的父母今后肯定要来北京,男方就得赡养照顾。如果女方老家的亲戚过来北京玩或有什么事,那男方也得接待。这样一来,儿子娶的不单是一个对象,而是一个家庭。鉴于此,男方家长不愿意找非当地的。

为儿女找对象的一些家长认为,女儿在娘家时衣食无忧,也不用愁房子。如果找一个非北京的,男方肯定得买房,那女儿将来还要和对方一块还贷款。这种婚姻是给孩子添负担,女方家长基本都不同意。这种想法,也是影响父母相亲会几率的其中一个因素。

另外,双方家长都想找一个比自己条件好的,条件相当或稍差的都看不上。这样,家长过于抬高自己也是父母相亲会的制约因素。

不过,对于“父母相亲会”这种社会现象的走红,一些年轻人认为:这是父母的一出“独角戏”。

社会热点

时间”,“人手不够”等等拖延服务质量的改进,公众就不能不抱怨了。

比如普通客户“排队问题”这个老大难,几年过去了没有实质性改观。既然,银行认为点钞增加人力,要收取点钞费,那么普通客户总在银行大排队浪费时间和精力,是不是超过一定时间就向银行收取“排队费”呢?或许,哪家银行倘若真能向客户支付“排队费”,那真是把顾客当上帝了。

从ATM跨行查询、账户服务费、银行卡年费、异地存取款费、短信提醒费……到点钞费,一走进银行,就有200多项收费的大网罩在头顶。为什么银行的每一次收费都会引起较大的社会争议?原因恐怕就在银行没有提供与收费相对等的服务上。

超前收费,落后服务,这是银行进入服务收费时代广诟病的根本原因。在银行提供诸多免费服务的时代,服务差的毛病公众也就忍了,但进入收费时代,客户既然付费,就有权利要求有对等的优质服务,而银行偏偏在服务上是个短板,客户就有挑它毛病的权利。

资讯速览

娃哈哈进军婴幼儿奶粉市场

本报讯(记者李瑾)5月26日,饮料巨头娃哈哈在北京宣布进军奶粉市场,推出高端婴幼儿配方奶粉“爱迪生”,正式在全国一线城市上市。

据介绍,为了保证产品质量的严格把关,爱迪生奶粉全部原装进口,由娃哈哈委托荷兰与瑞士的公司贴牌加工生产,采用荷兰进口奶源,以上百年的欧洲皇家企业为代工,从一流的牧场、一流的奶牛,到一流的配方、一流的生产、一流的检测,爱迪生婴幼儿配方奶粉在品质上,实现了“五个一流”。娃哈哈预计今明两年第一阶段计划生产奶粉10万吨,年销售目标冲刺100亿元。

据了解,新品牌奶粉主要目标是一线城市,销售网络、队伍将与娃哈哈原有资源共用,目前已经启动了200个销售网点。

支付宝实现手机“无线”购物

本报讯(记者车辉)网购世界又出新花样,如果你还是手捧电脑宅在家里网购一族,现在动动手指头,就可以享受无线购物。

艾瑞咨询机构预计,2010年中国手机支付市场规模将达到28.45亿元,手机支付用户总数将突破1.5亿人。随着手机上网人群越来越多,WAP网站携手第三方支付的合作也更加紧密。支付宝负责人告诉记者,他们已经在和多家外部商户合作,为手机应用提供支付渠道,直接拉动这些商户的交易额的同时,也意味着消费者将有更多消费选择。支付宝无线业务负责人表示,如果支付宝账户余额不足,则会跳转到卡通支付,手机银行页面或者话费充值页面,用户可以根据自身实际情况完成购买。

新乡农产品质量安全获肯定

本报讯 在日前召开的2010年河南省农产品质量安全监管工作会议和“三品一标”暨农产品质量安全例行监测工作会议上,新乡市2009年度农产品质量安全工作成绩显著,一举拿下全省“无公害农产品认证工作先进单位”、“绿色、有机食品认证工作先进单位”、等5项荣誉,囊括了全部奖项,这是新乡市农产品质量连续4年获得省优。

去年以来,新乡市各级农业部门大力开展农产品质量安全整治暨执法年活动,以种植业产品、水产品、农垦农产品、“三品一标”和农资为重点,全面强化农产品质量安全监管力度,分区域、分时段、分步骤深入开展专项督查治理工作,切实保障市民安全消费农产品,全市农产品质量安全水平明显提升。(李梅)

汉中公路管理局开展“六赛”活动

本报讯 荣膺2009年全省公路行业“劳动竞赛先进单位”殊荣的陕西省汉中公路管理局,今年在全省重点公路建设项目建设中又出新招,扎实开展以赛进度、赛质量、赛安全、赛管理、赛创新、赛廉政的“六赛”为主要内容的劳动竞赛活动。

通过在全省重点公路建设项目中扎实开展劳动竞赛活动,汉中公路管理局凝聚了力量,强化了管理,提高了质量,有力地推动了省道309勉县至略阳县118.808公里灾后重建工程等省重点公路建设工程进度,预计全部工程将比计划工期平均提前2个月完成。

(吴双峰)

东海建设乡政府专职消防站

本报讯 近日,江苏省东海县专职消防站左口中心站破土动工,填补了乡政府专职消防站建设的空白。消防站按照二级普通消防站标准建设,占地面积7亩,建筑面积2600平方米,一期工程总投资约290万元,建成后主要担负该县西部四个乡镇灭火救援任务。

近年来,东海县作为全国首批沿海开放县和全国农村综合实力百强县之一,经济发展迅猛。为全面提升东海县西部左口乡、李埝乡、双店镇、桃林镇等四个乡镇及周边的消防安全总体水平,该县采取乡镇合并建站的方式在左口乡建设政府专职消防站。该站计划于今年8月份完成主体工程建设,年内投入执勤。(朱海涛 李严)