

校园周边消费圈“圈”住了谁

◇孙建新 胡市轩

青少年的零花钱有多少?最大的花销是什么?日前,湖州市市场监管局、消保委联手消费维权义工团,以小学三至六年级学生为样本,发放调查问卷350份,抽样调查小学生消费主张。结果显示:该年级段小学生每周零花钱平均有20元,而常去的消费场所中,“超市或小卖部”占53%。

根据消费调查报告,笔者日前对一些校园周边进行了走访,观察小学生消费观念、消费方式、消费行为。

校门口“诱惑”多,孩子没钱好赚

走访当天下午3时许,湖州市中心城区的天盛花园附近一家烧卖店开始忙碌起来,一笼笼早已准备好的烧卖被送上蒸架。店主告诉笔者,每天早上上学时段和下午放学时段生意最好,学生们一下子拥过来,因此所有的食材都得早早准备。

天盛花园附近不少商家都遵循着这种时间表,附近学校的学生,是这些商家最主要的客户群。围绕着学校,周边已经兴起了一个蓬勃的商业生态系统:文具店、玩具店、零食店、食品摊、早点店、培训学校……

终于到了放学时刻,接送孩子的家长们早已等在了学校附近。一位奶奶叫了笼烧卖,盛了一碗汤,并摆好筷子。她告诉笔者,孙子放学了都要在学校附近吃点心,有时候吃烧卖,有时候吃隔壁的海鲜小馄饨。笔者发现,天盛花园一带有不少小吃店,孩子一窝蜂地挤出校门,周边的小吃店也挤满了孩子,还有些孩子在排队买奶茶。

其中一家文具店内,也挤了不少学生。虽说是一家文具店,但门口和店内货架上挂满了各式玩具,陀螺、变形金刚、玩具枪等,挤成一堆的学生也大多在挑选玩具,其中一个学生正蹲在地上认真挑选,笔者上前发现,一个塑料脸盆里

放着各种辣条、奶片等。“一元钱一包,这个很好吃的。”这位小学生告诉笔者。“这种卡片一元钱10张,我都收集了500多张了,我们班男生每个人都有,谁最多谁最牛。”一名男生告诉笔者。据他说,除了所挑选的这种“僵尸卡”,还有各种游戏卡,例如“三国杀”人物。“平时藏在书包里,偷偷在学校玩,家长不知道,老师发现也会没收。”一名家长说,孩子每月100元的零花钱基本都扔在这里了。“本来是给他买饮料冰棍,没想到他宁肯渴着也要买玩具,放学了钻进玩具店就走不动了。”“有一些文具店和玩具店是允许孩子赊账的,各种玩具和文具,只要记到账上都可以随时拿走,月底找家长结,有家长接到几百元钱的账单。”

商家的这个“诀窍”在学校家长会上被老师披露,然而学校和家长所能做的只有告诫和劝说。在孩子眼里,校门口那些玩具因为被禁止,反而诱惑更大。

笔者也采访了部分学生家长。据了解,家长对于给孩子零花钱的方式有所不同,有些家长

是定期且有针对性地给孩子钱,并跟孩子指定这笔钱的用途,告诉孩子为什么要这么用,让孩子了解零花钱的合理用途。而大部分家长则表示,自己会不定期地给孩子零花钱,属于“想起来了就给点”。至于孩子到底把零花钱用在了哪,大部分家长都表示,除非有大笔支出或是发生异常情况,不然不会过问。

采访中,一名五年级的女生正在校门口的文具店里挑选礼物。她告诉笔者,父母每个月给她80元零花钱,平时去新华书店或者超市,都是父母花钱,她的零花钱基本都是花在了校园周边,点心、喝饮料和买文具是最大花销。“我的好朋友要过生日了,我打算给她买个礼物,是买这块电子腕表还是那款彩珠项链,我还没想好。”这位女生告诉笔者,班级里流行赠送生日礼物,好朋友之间都会相互赠送,一般买一次礼物要25元到50元。

采访中笔者发现这样的人情往来在小学生中并不罕见。生日、

圣诞这样的节日,同学之间送礼已经成为消费常态,有部分学生甚至会因为这样的人情往来而造成零花钱透支。有的学生觉得自己生日时同学送了礼物,理应回馈对方;有的同学则选择买比对方贵的东西,能够根据自己的资金情况量力而行的学生只占少数。

校外整治要“重拳”,消费观念需引导

对于学校周边小吃店的食品安全,家长们显得更为关注。一位学生家长表示,学生放学后肚子饿要吃点心也是正常需求,政府要加强校园周边餐饮区的规划与布局,规范设立小餐饮单位,最好能引进一些连锁品牌企业,引导小餐饮规范经营。一些学生家长还认为,可以出台相关法规,把房屋出租方也纳入监管中来,让出租方共同承担食品安全的“连带责任”。

近年来,湖州市市场监管部门也陆续开展了校园周边的餐饮单位执法检查,通过定期检查、产品溯

源、索要票据等方式,让小餐饮单位接受监督,从而增加其自律意识。

与监管相比,对学生正确的消费教育尤为重要。一位小学老师忧心忡忡地表示,现在学生消费带有盲目性和攀比性,他们更需要理性消费的教育。如果学生的精力过多集中在消费方面,会分散学生的学习精力,甚至消磨学生的学习意志。学生没有收入来源,零花钱势必会向家长索要,如果被家长拒绝或家庭负担不起,容易使学生对家长产生怨恨之心,影响家庭和谐。

该小学老师建议,父母是孩子的第一任教师,家长需要改变消费观念,在消费问题上为孩子树立合理消费的良好榜样,不盲目消费、不从众消费、不攀比消费。要培养孩子正确的“金钱观”,教会孩子合理运用自己的零花钱。

耳闻目睹

做了42年月饼的顾阿姨

◇徐志良

确保节日市场食品安全

中秋国庆前夕,龙游县市场监管局组织力量,会同浙江公正食品检测中心工作人员,在城乡对月饼、水果、炒货、白酒、米面、食用油等进行了抽样检测,以确保节日市场食品安全。

江友富 郑贤文 摄影报道



◇徐曙光

近日,有位顾客去某饭馆吃饭,要了一份想喝的汤。入座不久,服务员将一大盆汤放在他面前。他一愣,问道:“这么大一盆汤,我能喝得了吗?”服务员理直气壮地回答:“你没说是要一小碗呀!”他一时语塞,匆匆喝了了几口,心里感到不是滋味,便按照一大盆汤的价格付了钱拂袖而去。

后来,他又到另一家饭店,要了一份同样的汤,也没有说是一大盆还是一小碗。不一会儿,服务员给他端来一小碗汤说:“如果不够,可再来一碗。”他只喝了一小碗,当然只付了小碗汤的钱。从此以后,他每次都要到第二家饭店用餐。

同样是喝汤,这名顾客却遇到了两种截然不同的服务,这一点值得经营者深思。眼下,一些生意人满脑子想的就是如何多赚钱,却很少考虑顾客的感受,在服务细节上没有尽善尽美,无形之中“送走了”不少本属于自己顾客。

常言道“君子爱财,取之有道”,做生意当然要赚

钱,该怎样去赚,哪些钱该赚,哪些钱不该赚,其中大有学问。就像第一家饭馆,虽然暂时多赚了一点钱,却引起了顾客的反感,无疑自断财路。

因此,生意人经商赚钱不妨把眼光放远一点,服务上做得更细一些,哪怕是几角、几元的小生意,也要让顾客有一种宾至如归的感觉,只有这样,生意才会越做越红火。

“当时能进食品厂工作是件让人羡慕的事。”揉着面团,顾阿姨向笔者讲述了她与月饼之间的故事。“最难忘的还是老烧炉。”顾阿姨介绍,当时用的是传统的砖炉,需要人工烧柴控制火候炉温。每天早上6点,负责烧炉的工人要赶在其他人上班之前,烧好炉,方便烘焙。“起初自己什么也不会,每天就早早就到工厂,从烧炉开始学习技术。”顾阿姨回忆道,“烧炉里烧的是煤,有5个炉膛,每个炉膛烤两盘月饼,按照馅料的不同,烘烤时间从10到20分钟不等。”顾阿姨说,旧时砖炉烧柴,烧炉本事好不好,全靠师傅一双手。

“现在先进的烤箱只要设定好时间,到时月饼就已烘焙成金黄色,而且温度由电脑控制。”顾阿姨说,相比以前现在方便多了。

做了几十年月饼,顾阿姨不知为此付出了多少艰辛。昔日做饼全手工,中秋临近就必须赶工。顾阿姨一边工作一边笑着说,这些日子是最忙的时候,要从早上7点一直工作到半夜,一刻不停地赶制月饼。

老食品厂改制后,顾阿姨就来到了“平湖月饼”店。如今,她每天做月饼的同时,更多的是向年轻的技术工人传授技术。对她来说,最欣慰的就是能把这门手艺传下去。

讲实惠需要顺其自然

◇张锦清

对于实惠,关键是有好心态,不强求,自然而然就好。

讲究实惠是一种心态,不能说是占便宜,但可以使人心情愉悦,想想看,你自认为得到实惠时心里是不是很快活?

平常人家过日子,没有不讲究实惠的。实惠是相对而言的,它不一定很便宜,1000元的东西可以很实惠,1元的东西也可以很贵,这样的例子很多。比方说,1元卖给你两根香菜,你自然不愿意。如果1000元卖给你一件皮夹克,而皮子的质量相当好,便宜是因为断码,这当然算是实惠。

实惠有时候会逗你玩,越想得到就越得不到。在我居住的城市,我买房子的时候房价还可以,虽然地段不太理想,但觉得很实惠。和大家一样,买了之后都盼着房子涨价。如果涨得高,说不定卖了可以赚一笔,告别靠工资过得紧巴巴的日子。

超市里打折的东西,大都是

吃的、喝的、用的。有的主妇一看打折就不淡定,大包大包的东西往购物车里塞,卫生纸两大包,洗涤剂几大桶、肥皂几十块……美其名曰,日常用的东西能放很久,这么便宜真实惠。真的实惠吗?她为此耗费的体力,她为此早起付出的钱,她还要挖空心思在不大的家庭空间里找放置的地方!实惠与“冤大头”,其实是一墙之隔。

实惠有时候会逗你玩,越想得到就越得不到。在我居住的城市,我买房子的时候房价还可以,虽然地段不太理想,但觉得很实惠。和大家一样,买了之后都盼着房子涨价。如果涨得高,说不定卖了可以赚一笔,告别靠工资过得紧巴巴的日子。

可是,很多年后,我的房子才涨了一些,却有价无市。周围连新房子都卖不出去,你买了好多年的老房子,如果在价格上没有什么优势,自然乏人问津。如此,当年买房的实惠就没剩多少了。

我发现一个有趣的现象,这么多年,大凡我想投资时,实惠就不见了。股票是这样,我刚买进,就开始跌,接下来开始不温不火一连好几年。房子是这样,买的时候不贵,但买了之后也不太涨或者有价无市。而像我这样冲出去得不到实惠的人,身边还有不少。

后来,我恍然大悟,这其实完全符合市场规律。市场有市场的

手、市场的眼、市场的规则,这些由专门搞市场的人掌握,一般人不知道其中的奥秘,待你察觉或许有一点实惠时,恰恰是秋老虎尾巴,没几天热乎劲了。如果我等普通人也在市场上赚大钱了,那赚的一定是苦力钱。

当街谈巷议某种实惠时,那顶多就是一斤鸡蛋、大白菜便宜几毛钱的“家长里短”,你以为赚到了,欢喜一阵才发现其实没有赚多少。

所以说,真正的实惠就像花仙子,在别处散心呢。一般人是很难遇到的,即便遇到也未必抓到,真的抓到也未必升值。对于实惠,关键是有好心态,不强求,自然而然就好。

温州银行股份有限公司信贷资产债权转让招标公告

温州银行股份有限公司拟对信贷资产债权进行公开转让,现特发出本转让公,对有关事项说明如下:

一、拟转让信贷资产有关情况

本次拟转让信贷资产共8户,涉及9笔债权,金额总计15,831,266.65元,其中本金15,127,000.00元,利息704,266.65元(截止2015年9月5日)。

二、受让单位资格和条件

1. 受让单位应为在中华人民共和国境内注册的法人或者其分支机构;

2. 受让单位应根据相关法律、行政法规、部门规章和监管规定,有资格商业性买受银行业信贷资产。

三、招标组织安排

转让方配合符合条件的意向受让方对拟转让信贷资产进行现场尽职调查。

四、转让方式

本次转让为公开招标,报价日定于2015年10月1日。如果只产生一家符合条件的意向受让方时,拟采取协议转让方式。

五、有效期限

本次招标公告有效期截止2015年10月1日。

六、其他事项

1. 为力求规范、公平,本次资产包将转让的基准日设定为2015年9月5日。即受让方与转让方签订正式合同

后,全部转让信贷资产从2015年9月5日后的现金等收入全部归受让方所有。

2. 若受让方有因主观因素放弃或恶意抬高中标价格后再放弃的行为,今后我行在信贷资产转让业务上将不与其合作。

3. 本公告不构成转让上述信贷资产的要约或承诺。

4. 本招标文件的解释权属招标单位。

联系人:王先生、戴先生

电话:0577—88990712

温州银行股份有限公司
2015年9月25日

债权转让公告

浙江苍南农村商业银行股份有限公司通过公开转让的方式,将下列债权及相关权益于2015年9月17日转让给华林证券有限责任公司,现特通过公告方式通知债务人及合同对应的担保人,具体合同号如下:

8611120140057203;8611120140057205;8611120140057196

8611120140057199;8611120140057202;8611120140057195

8611120140057208;8611120140057189;8611120140057181

8611120140057163;8611120140057209;8611120140057212

8611120140057133

浙江苍南农村商业银行股份有限公司
2015年9月25日