

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,孩子的钱好赚

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好。

经验分享

“丽水山耕”让好东西卖出好价格

◇记者夏晓茵

从树上摘下鲜果,经分级,再辅以纸、水果网、缓冲垫,按2.5公斤一箱的规格包装好,以150~250元不等的价格,迅速发往长三角顾客手中。丽水市莲都区塔下枇杷基地里,“丽水山耕”介入后的全新营销模式颠覆了果农的传统思维,也刷新了塔下白枇杷的销售价格。

丽水市农产品原有渠道主要以商超为主,价格都被压得很低,虽说量跑上去了,但农户真正拿到手上的钱并没有多少。丽水百味农产品专业合作社负责人陈小方感慨道,“我的大米通过‘丽水山耕’运作,2.5万公斤大米以每公斤18元的高价售罄。”

为什么以前卖得不怎么样的农产品,一下子能实现品牌溢价?原因就是,政府推动的品牌高端、高可信度,比企业自己零敲碎打强多了。去年9月,“丽水山耕”这个全国首个地级市农产品区域公用品牌面市。短短3天时间内,6.3万人流,1170万元的现场销售额,让“丽水山耕”受宠若惊。之后,“丽水山耕”区域公共品牌在多个会展平台进行了宣传推广,赢得了不少政府部门、合作社、农户的关注与支持。品牌化运作之后,提升了农产品的包装设计、文化故事、质量安全等内涵,农产品的价格一下子就提升了起来,并被消费者所接受。

种了六七年白枇杷的果农刘祖平没有想到,他家的枇杷居然卖到了60元/公斤,比去年翻了一番。还有缙云麻鸭,以前的价格每只60元左右,通过“丽水山耕”运作之后,在温州代理商的帮助下,价格卖到了每只118元……

据了解,“丽水山耕”在“农发公司”“生态精品协会”双主体的体制保障下,通过“电商平台”,解决“生鲜配送”,通过“专卖企业的门店窗口”同步推进,同时开展农家乐生态养生综合体结合旅游餐饮休闲等,保证区域公共品牌的落地执行推广。



吆喝

姚月法 作



◇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。

消费观念

◇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,但可以使人快乐,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。超市里打折的东西,大都是

大。

家长给钱“随意”,孩子花得也“随意”

走访中笔者发现,湖州中心城区大多数中小学门口,都形成了这样的“消费圈”,不少店主坦言,校门口店面千金难求,原因是孩子的钱好赚。

据湖州市消保委组织的此次调查结果显示,约有九成的父母会给孩子零花钱,但是大多数家长在给孩子零花钱之后对孩子的实际消费情况并不完全了解。其中,不完全了解和完全不了解的分别达到了52.35%和8.34%。而在众多零花钱的来源中,父母给的仍占较大比例,成为小学生零花钱的首要来源。其次是压岁钱、红包、长辈给的钱。而选择用劳动换取收入的意识在小学生当中较为薄弱,做家务赚取收入的比例仅有3.5%。

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

想 说 就 说

一碗汤的学问

后来,他又到另一家饭店,要了一份同样的汤,也没有说是一大盒还是一小碗。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”不少本属于自己的顾客。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,无疑会断财路。

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。

讲实惠需要顺其自然

可是,很多年后,我的房子才涨了一些,却有无价市。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无价市。而像我这样冲实惠去偏得不到实惠的人,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,恰恰是秋老虎翘尾巴,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。

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。即使家长愿意出钱或家庭可以承受,也容易孩子产生不劳而获以及虚荣的心理,不利于学生良好品德的养成和今后的健康成长。

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

中秋节渐近,在传统佳节月饼是人们的不二选择。近日,笔者见到了做了42年月饼的顾阿姨,近些日子,是她做月饼最忙碌的时候。

说起月饼,不少平湖市民在第一时间就会想起向农桥边的“平湖老食品厂”,也就是现在的“平湖月饼”店。尽管老的食品厂已经改制,但“老味道”还是被传了下来。

做月饼的顾阿姨,称她为元老级制饼师傅当之无愧。“顾师傅做月饼做了42年,店里所有的月饼,几乎都是出自她手。”“平湖月饼”店的老板告诉笔者,近日每天来此购买月饼的人排起长队,一天能卖掉近万个月饼。1973年,18岁的顾阿姨进入平湖食品厂,当了一名学徒,跟着四五十位师傅学习手艺,光阴似箭,一晃42年。

“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工人上班之前,烧好炉,方便烘焙。“起初自己什么也不会,每天就早早赶到工厂,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,到时间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,中秋临近就必然要赶工。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。

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,现特发出本转让公告,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
本次转让为公开招商,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