



明州论坛

“帮带费”让亲情庸俗化

□石城客

近日,网络热帖《父母有义务带孙子吗》,引发网民热议。一项在线调查显示,虽然大多数年轻网民(65%)认为父母没义务带孙子,但是近七成年轻人(68%)仍将孩子托付给父母。重庆师范大学心理学教授周小燕认为,不给父母“帮带费”,是一种变相“啃老”(3月17日《重庆晨报》)。

帮带费,让人听起来不是那么舒服。父母给子女带孩子,古已有之,天经地义,并已成为浓得化不开的亲情场景。不过,这种传统家庭伦理,似乎正在遭遇挑战,或者说正在被重新阐释,所谓的不给父母“帮带费”就是啃老,便是例证之一。

从法律角度看,父母确无给子女带孩子的义务。正如有律师称,只有在父母已经死亡,或者无抚养能力的情况下,有负担能力的祖父母、外祖父母才有抚养义务。既然并无义务,那么帮带孩子,就有收取一定报酬的权利,比如“帮带费”。

问题是,法理与伦理一定泾渭分明吗?父母与子女一定要明算账吗?对不少父母来说,即便子女不给“帮带费”,也会喜不自禁地帮子女带孩子,无他,出于亲情。不少情况下,不仅不要“帮带费”,甚至会主动补贴孩子,比如自掏腰包给孙子孙女、外孙子女孙女买这买那……遍

观现实,有多少父母会接受子女给的“帮带费”,或主动索取“帮带费”?有多少父母的因子女不给“帮带费”而将孩子告上法庭?

“纵然负重也轻盈”。父母给子女带孩子,辛苦,却觉得甜蜜;烦累,却有难以取代的幸福。祖孙三代,其乐融融,这不是最让人动心的天伦之乐吗?如果非要丁是丁卯是卯,你不给“帮带费”,我就不带孩子;你给少了,我也不带。这不是一种令人悲哀的交易吗?如果亲情让金钱来衡量,如果亲情账要一笔笔算清,变现为金钱,那么父母与子女关系就会沦为一种交易。事实上,法律于伦理不一定非要分辩得那么清,父母与子女不一

定事事厘清边界。将亲情庸俗化,必然伤害亲情;金钱能够“通吃”,必然惟利是图。

当然,专家提出“不给‘帮带费’是变相啃老”,这种观点有其现实背景。当前,一些年轻人确实啃老,不愿拼搏,向父母无限索取;不体谅父母艰难,年富力强的仍事事依赖父母;把父母当成永远的取款机,还觉得天经地义,别人干涉不得。此外,一些人不懂得尊老、敬老,不懂得父母也需要情感慰藉。如此种种,都说明做子女的不懂懂事,需要改变。

“不给‘帮带费’是变相啃老”,这种观点令人惆怅,也让人深思。我们的社会需要亲情维系,也需要法律调适,

两者完全可以打通。为了避免“啃老”,做子女的事更应周全一些,比如通过孝顺来“补偿”父母的付出。意即:虽说亲情无价,但父母带孙子也是一种付出,子女应在情感上、物质上进行感恩。即使不给“帮带费”,也该在合适时机主动提及和说明,而不是心安理得,坐享其成。

“稚子牵衣问:归来何太迟?共谁争岁月,赢得鬓边丝?”有人说,亲情如水,使纷繁经过过滤变得纯洁;亲情似火,使平淡通过煅烧更显精彩。让我们享受亲情,珍惜亲情;让我们为亲情付出努力,催化亲情升华。当亲情浸透了我的生活,“帮带费”还有存在的空间吗?

违规餐饮店怎么整顿应公示

□郭敬波

3月14日浙江卫视曝光了鄞州区万达棒约翰、汉拿山两家餐饮店使用过期原料、煎炸老油重复利用等问题。鄞州区市场监管局于当晚赴鄞州万达实地进行了检查,现场未发现过期食材、“老油”等情况,但因为包装标识不规范,两店被停业整顿。

街头早餐油条摊,有的一锅“老油”炸一年,对此大家已经习以为常,见怪不怪了,可谁曾想棒约翰、汉拿山这样的连锁企业,也能做出这等事来。看了经视报道,去过的消费者或许会后悔:中招了!不过,再看官方的检查结果,心里可能又长舒一口气:误会了!原来过期的不是食材而是标签呀。两者为什么会有这种不同的结论?稍用脑子想一下就不难明白:已经电视曝光了,两家餐饮店还能静候执法人员再抓现行?除非他真的做到了把过期标签贴到不过期食品包装上的程度。清理现场、消灭证据,这种惯用的伎俩,行政执法人员在执法过程中遇到的还少吗?趁曝光后尘的检查,其作用无疑于“辟谣”。

“民以食为天,食以安为先”。近年来,餐饮业食品安全问题频发,地沟油、毒黄瓜、染色辣椒、毒豆芽等让人谈食色变。2014年,李克强总理在政府工作报告中提出,要“用最严格的监管、最严厉的处罚、最严肃的问责,坚决治理餐桌上的污染”。笔者以为,要实现这“三个最”,餐饮行政执法也应当做到“三个最”。

最早发现。为了求得事实真相,近段时间一些记者舍得一身剐,甚至演起了“无间道”,潜入“闲人免进”的后厨求真相。这比起执法人员身穿制服隆重登堂来,谁更能发现真相,结果不言而喻。行政执法机关为何不能改变一下执法方式,做做暗访甚至做几次“卧底”,而不是在曝光后再去现场执法?

最快曝光。客观、准确的食品安全执法检查信息公开,是预防和减少食品安全事故发生,保护公众身体健康和生命安全的重要手段。当下往往是在食品安全事故发生后,食品安全行政执法才姗姗介入,加之检查信息公开不足,内容避重就轻,客观上造成了食品安全执法不力的后果。

最实处罚。“停业整顿”看似处理到位,实则难触痛痒,甚至有让违规餐饮店避风头之嫌疑。记者暗访时,厨房工作人员的一句话很有意思:“那(保质期)是写给检查的人看的。”那么,“停业整顿”会不会也“只是给消费者看的”,值得怀疑。

因此,鄞州万达棒约翰、汉拿山如果要重塑企业形象,必须拿出点诚意来,咋个“整”法公示出来,让消费者相信你“亡羊”之后真正“补牢”了,而不是“新瓶装旧酒”地只换个标签掩人耳目。

在当前食品安全总体形势还差强人意,执法监管尚不到位的情况下,消费者不能只把色香味作为“舌尖文化”的重点,也需发挥主观能动性,积极参与食品安全监督,既用舌尖品味,更用眼睛辨真伪。

大力培养“十万元年薪技工”

□朱立

在春节后的多场招聘会中,我市的许多企业纷纷抢滩熟练技工,给出的薪资更是水涨船高,有的岗位年薪甚至超过十万元(3月18日《宁波日报》)。

随着高、精、尖技术的运用,企业对技能人才理论水平和创造能力的要求也提高了,为吸引更多可用之才,“花重金”也就在情理之中。事实上,这种现象并不是我国独有。统计显示,2013年,美国收入最高的蓝领职业是电梯安装与修理工,平均年收入为74140美元,其中收入最高的10%的群体年收入超过10万美元,比美国一些大学的终身教授(年薪7.5万美元)年薪还多。

中国有句老话,叫“一招鲜,吃遍天”,是指某人身负一种特长,即可到处谋生。绝大多数人的“一招鲜”并不是与生俱来的,而是依靠后天不断努力学习获得的。一个技工年薪要达到10万元,不可能一蹴而就,必须经过实践与时间的磨砺,掌握精湛的专业技能,而这种技能的获得,接受专门的职业教育就是捷径。

在就业压力巨大的今天,努力培养符合市场需求的技能型人才,提高毕业生的就业率,是职业教育的出发点和落脚点。为此,我市各类

职业院校根据自身条件,寻找长远生存发展之道。展开多层次校企合作,通过订单式、包装式、定向式等人才培养新模式,加大与各类企业和用人单位合作的深度和广度,提高毕业生就业率,缩短其滞留期,增强行业竞争力;突出专业特色。职业教育要做到面面俱到很难,但可以选择几个有明显教学优势、深受市场欢迎的专业,集中力量向更精、更深方面发展,打造出特色明显的职业教育品牌;加强行业前瞻性研究。通过对毕业生从业情况跟踪调研和对就业市场的科学分析,制订中长期人才培养规划,在保持一定连续性的同时,有步骤地推进职业教育创新,保证在未来的竞争中占有一席之地。

在经济新常态下,“用工荒”与“就业难”将长期并存,一方面相当数量的人群找不到工作,另一方面用人单位难以找到胜任岗位需求的技能型人才,尤其是高级技能型人才。高技能型人才是城市产业水平持续稳定发展的重要支撑,有关部门理应实施强有力的政策措施,加快构建适应我市产业发展的现代职业教育体系,让更多的劳动者拥有自己的“独门绝技”,让“十万元年薪技工”不再只是凤毛麟角。



有钱就任性

罗琪绘

打破权力圈子,让官赌“三缺一”

□钱兆成

3月17日,贵州省纪委通报了5起党员干部参赌涉赌问题。其中,罗某方担任遵义市委副书记、仁怀市委书记、桐梓县委书记、县长期间,经常与在桐梓、仁怀承揽工程的私企业主以打麻将等方式进行赌博,少则赢取3万元至4万元,多则10万元至20万元不等。中央八项规定出台后至2014年6月,罗某方通过与私营企业主打麻将获利200多万元(3月19日《南方都市报》)。

有求于官员的企业老板,通过赌博向官员输送利益早已不是新闻,这种行为完全符合受贿罪的定义:“国家工作人员利用职务上的便

利,索取他人财物,或者非法收受他人财物,为他人谋取利益的行为。”由于官员手中有权,赌博就成了下级讨好上级、老板拉拢官员的通商捷径。官员好赌,通过赌博获得大额利益并非赌技过人,而是权力凌人。

对此,最高法和最高检早在2005年就明确规定:“通过赌博或者为国家工作人员赌博提供资金的形式实施行贿、受贿行为,构成犯罪的,依照刑法关于贿赂犯罪的规定定罪处罚。”然而,从最高法和最高检的明文条例到中纪委三令五申,为何还是震慑不了“官赌”呢?

笔者以为,赌博只是一种形式,权力寻租才是“官赌”的内核。即便禁得了赌博,贪官们照样可以变出贪腐新花样。杠上开花的“权力寻租”,本质上是权力的失控、失范。只要有不受制约的权力,就有权力寻租的可能,有所不同的只是寻租的形式而已。

四人麻将桌其实就是一个权力寻租的圈子,“官赌”里的麻将圈,其实是一个有门槛的权力圈,有这种圈子存在,行贿受贿的丑事就不容易暴露在阳光下。因此,要遏制这种赌博行贿潜规则,还是要从打破权力圈子角度发力。

当然,清理几个官场贪腐圈子,让几个贪腐的官员落马并不难,难的是,彻底打破官场的圈子,让百姓知道官员是如何行使权力的。这就需要让权力裸露在阳光下,让官赌的“权力寻租”,永远“三缺一”。

发现银行之美
最美银行人展示

其乐融融的“小家庭”

——走进建设银行宁波市分行网络金融部电商团队

这是一个年轻的团队,平均年龄26岁;这是一个活力的团队,运动是他们喜爱的;这是一个和谐的团队,成员间互助互爱;这是一个创新的团队,根据客户的需求不断自主创新……这就是来自建设银行宁波分行的电商团队,目前主要负责善融商务、悦生活、电子支付等。

还没走进团队的办公室,欢声笑语已从里面传来,“小马哥”、“小鲜肉”……工作期间,他们都有这样可爱的称呼,四人就像一个小家庭一样,其乐融融。



从左到右依次为:卓徐杰、林婷、杨丽娜、马宁洲

林婷:累并快乐着

1988年出生于奉化的林婷,是最早进入团队的一员。2009年7月,毕业于财务管理专业的她进入宁波建行,先后在95533客服热线、后台参数维护等岗位工作,目前负责善融商务商户维护、管理及营销活动推广等。

“我重点负责善融商务商户后台操作,包括商户上线时注册、店铺装修、商品发布以及后台操作疑难问题解答。全行400多家商户,有时候光处理他们问题咨询,就会花去我一上午时间。不过我还是非常享受我现在的工作,在与商户沟通中,能洞察到商户业务需求,锻炼我业务能力,也使得我和商户之间建立非常友好关系。”林婷笑着说。

银行也可做电商?建行就是其中的吃螃蟹者。2012年6月28日,建行领先同业创新推出了银行系电商平台——善融商务,并以其“亦商亦融 买卖轻松”的优势吸引了大批商户及注册会员。

“刚进入这个团队,毕竟是全新的业务,需要自己利用业余时间努力充电。”林婷说,“善融商务线上营销活动也是我工作重点,包括限时抢购、团购、降价竞购、满立减等各

种形式,那么平时我会多多与其他分行同事、商户沟通交流,也会向其他一些大型电商平台取经,借鉴它们的成功经验、创新营销活动方式。”

“勤勤恳恳做事,踏踏实实做人”是林婷座右铭。在她看来,在银行工作不仅要严谨还要坚持创新。

杨丽娜:爱拼才会赢

杨丽娜,2012年毕业于武汉中南财经政法大学,取得计算机和会计双学士学位,先后在建行镇海支行、宁波市分行网络金融部工作。

目前她负责“悦生活”缴费平台、电子渠道项目、善融商务市场拓展等。“悦生活”是建行推出的全景化生活服务缴费平台,提供水电煤、手机话费、飞机票、火车票、加油卡充值等48大类缴费服务。她另一个工作重心便是善融商务市场拓展。“建行善融商务可以卖进口跨境商品啦!目前宁波建行已与宁波进口商品展示交易中心、宁波保税区市场发展有限公司达成合作意向,与政府一起开展进口商品周末集市活动,推广宁波进口跨境业务,提高善融跨境市场份额”,杨丽娜介绍说。

移动金融是电商发展趋势,建行紧跟电商发展步伐,积极推进。说起建行移动金融业务,她兴奋地推荐:“建行手机支付流程体验更顺畅,客户只要有建行活期账号,无需开通电子银行产品,无需下载安全控件,输入账号、手机号、验证码即可完成支付。去年宁波分行拓展了宁波公运,客户现在通过手机就可购买到杭州、象山等汽车票,非常方便。下阶段,计划推出‘一拍享购’,可以通过建行手机银行订购商品哦!”

“我们这个团队应该是宁波建行平均年龄最年轻的一个团队,我相信在宁波同业中应该还没有像我们这样独立的电商团队,我喜欢这个团队。”她自豪地说。

马宁洲:细节决定成败

马宁洲,2013年毕业于英国诺丁汉大学计算机系,先后在资金结算部、信息技术部、人力资源部轮岗,目前在网络金融部负责电子商务创新及推广工作。

“与传统电商平台不同,善融商务是以银行金融服务为依托的电商平台,有其独特优势,为客户提供电商服务的同时,还可满足客户不同的融资需求。”马宁洲说。

据介绍,目前善融商务已吸引全国5万多家企业入驻,而且平台一直致力于创新,善融商务跨境购就是2014年最大的创新,获得了宁波市分行产品创新奖。善融商务是最早与宁波跨境电商服务平台实现无缝对接开展进口跨境电商的平台,宁波进口跨境电商企业再也不需要自己搭建电商平台与宁波跨境电商服务平台对接后才能开展跨境电商业务了,企业只要通过提交入驻申请善融,即可低成本快速开展进口跨境电商服务。同时,对客户来说,只要登录善融商务,就可以购买到正品优质的进口商品,直接从宁波保税区保税监管仓库发送到消费者手中,更有二维码溯源管理等优势,上线之初便吸引了大量商户及消费者。

面对金融知识的日新月异,马宁洲坦言自己要与时俱进,才能紧跟时代发展的步伐。银行业的激烈竞争也促使他们要不断增强服务意识,都说细节决定成败,只有润物细无声地服务好客户才能赢得市场。

卓徐杰:喜欢这种挑战

卓徐杰,同事们喜欢称呼他“90后”、“小鲜肉”,2014年毕业于上海同济大学,目前负责

善融商务商户营销和宣传推广工作。“每一次拜访客户前,我都会仔细收集客户资料,挖掘客户潜在需求,力争提供最为完善的综合金融服务方案。在这半年左右时间,我已陆续走访近20家企业,使得我业务水平得到了极大提高。”他略微腼腆地说。

据卓徐杰介绍,目前宁波本地一些知名企业,比如太平鸟、帅康、欧琳、永裕、博洋艾维等知名品牌企业都已入驻善融商务。令他最开心的事情,莫过于活动取得了良好成效。在今年1月举行的两场限时抢购,仅半小时订单就有800多笔,这让他乐得合不拢嘴,觉得再辛苦也是值得的。

在接下来的一段时间,善融商务还将不断推陈出新,个人商城围绕“衣食住行”,打造平台精专特优亮点;企业商城重点“涉农深耕”,将宁波本地特色的农副产品引入到善融商务平台,把宁波的特色推向全国;创新开展善融商务网点营销O2O(线上线下)活动方式,将进口商品摆放到各支行网点进行展示,让客户现场看实物,再通过电子银行自助设备现场下单。

“年轻就要勇于挑战。在这个年轻的团队中,我们经常会进行头脑风暴,碰撞思想火花,寻找创意的点子。”卓徐杰说。

(王颖)