

# 一次孝星评选 评出一堆问题



张 弓

前不久，杭州市出了个有点令人意外的新闻，下城区文晖街道在评选“十大孝星”时，上台领奖的十人中只有一位男士。《都市快报》的记者仔细一问，这唯一的男士原来是替女士来领奖的。就是说，文晖街道评出的“十大孝星”，全是女性。据街道的民政科长说，这是他们街道第三届孝星评选，往届也是女的多，男的少，今年的候选人中，原来有一个男的，最后微信公众投票被刷下来了。

无论有多少理由，孝星全是女性，至少从一个角度反映了男士在尽孝方面做得还不够。记者随后在杭州第二福利院对有儿有女、80岁上下的8位老人做了个小调查，老人们的感觉也是女儿尽孝略胜一

筹。女儿看望父母的间隔时间短，有的每天来；女儿给父母打电话的次数比儿子多，有些是每天一次；女儿跟老人聊天的时间更长、内容也更多，儿子基本上聊三句话：天气怎么样，身体好不好，天凉了记得加衣。从各大医院的反映看，陪护照顾老人的，多数也是女儿。

街道的评选与记者的调查，基本上可以得出结论，在关心照顾老人方面，女儿做得比儿子贴心。

不过，从日常生活中我们发现，儿子对父母的关心不如女儿，除了男人在感情上不如女人细腻、不太擅长聊天、洗刷这些事之外，有些是另有隐情。有一位杭州朋友的老爸患肺癌，两个女儿在外地工作，相约轮流请假陪护老爸，住在同一城市的儿子，却要邻居打电话了才来看望一次。在宁波的一位朋友，与岳父母同住。老两口体弱多病，所有送医送药的事儿，全由女儿女婿承担，同城的两个儿子一年也见不到一面。这样的例子，朋友聊天时常能听到。深究一下个中原由，有些媳妇得负一点责任。给自己父母送东西，帮他们干这干那，理所应当，但老公要给父母寄

点钱，帮忙做点事，就不太情愿，轻则脸露不悦，重则公开反对，甚至哭闹。为了息事宁人，儿子只得作罢。就是说，儿子对父母关心不够，不全是儿子的错。

“孝星全女性”的出现，也可以看出人们对孝顺的认知上，尚存在一定的片面性。还是那位民政科长透露，这届推荐上来的孝星，大多是对孝心的理解还停留在床前服侍上。而服侍老人病人，的确是女儿比儿子能干些。

其实，子女尽孝的空间很大，可以做的事情很多。比如常回家看看，常通电话，隔段时间帮父母做做体检，隔三岔五带父母出去旅游；多和父母谈谈他们感兴趣的话题，多教他们一些养生之道，支持父母有益的业余爱好；记住父母的生日，春节、中秋、国庆等重要节假日多待在他们身边；关于婚姻、择业、转岗等重要决定，事先告知父母；老年人耳聋眼花、行动迟缓，要有耐心，特别不能对父母指手画脚、给父母脸色看；夫妻之间发生矛盾特别是争吵，要避免开父母，别让他们担心等等。父母有病

了，床前安慰、服侍很需要，但还有大量的身心相对健康的父母，同样需要子女的看望与交流。扩展尽孝内容，不仅能使父母的晚年生活更加有利于身心健康，也更能让儿女们尽孝时各展其长。

弘扬中国传统孝文化，有利于子女教育、家庭和睦、社会和谐。要达到这种境界，男士们要挖掘潜力，补上短板，向女士学习；女士们要戒除偏执，拓宽胸怀，用一样的孝心尊父母、敬公婆。相关的社会组织在举行类似评选活动时，注意引导参与者对孝顺内容的全面理解和保持合适的性别比例，还可以有针对性缩小评选范围，评评“孝顺儿子”“孝顺媳妇”……总之要科学筹划，细致组织，让此类活动结出实实在在、至少要避免弄出个“孝星全女性”之类负面作用不小的结局来。文晖街道“十大孝星”评选揭晓之后的留言中，就有网民直接指出这种评选无意义。这些是需要认真思考和改进的。

## 热点 @微评

本期主持 朱晨凯

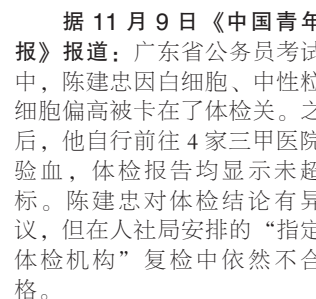


**据 11月10日《北京晨报》报道：**南京一位空巢老人为求人陪聊，三年报警达700次，令人唏嘘。然而，尽管民警轮番上门看望老人，陪老人说话直到她睡着，但难从根本上排解老人精神上的孤寂。

**点评：**警察的耐心值得点赞，一些人也应感到“脸红”：像社区、民政部门、社团组织等，如果平时多用心关注老年群体，多上门看望，给予慰藉，老人也不用占用这么多警力资源。

**@侠盗列车手：**老人的亲属呢？难道不用承担陪伴责任吗？

**@我是大菠萝 998：**折射出了公共养老的缺位。



**据 11月9日《中国青年报》报道：**广东省公务员考试中，陈建忠因白细胞、中性粒细胞偏高被卡在体检关。之后，他自行前往4家三甲医院验血，体检报告均显示未超标。陈建忠对体检结论有异议，但在人社局安排的“指定体检机构”复检中依然不合格。

**点评：**面对考生的质疑，招考方在复检时还“指定体检机构”，难免会引发更多遐想。解决争议，人社部最好是“置身事外”：要么求助于更高的权威机构，要么引入第三方来监督。

**@阿姐比：**多在几家医院体检总归可信度高一些。

**@辣椒水灌你一脸：**引入第三方最好。招考方嫌疑申通医院，难道考生就不会申通医院？



**据 11月10日《成都商报》报道：**成都市新都区交警大队石板滩中队女协警李娟光着脚踩在泥泞路上执勤的照片，在网上引发热议。李娟说，自己的鞋陷在了泥浆里，而当时该路段交通拥堵，必须有人进行疏导，就赤脚上阵了。

**点评：**女协警尽职尽责值得点赞。交警部门对李娟们的“劳动保障”应跟上，遇到下雨天或者泥泞路段，提前给执勤人员准备专门的雨靴，服务更周到些。

**@熬枯受淡：**请给警察多一些理解，为这位女协警点赞。

**@Mpacins：**你冻的是脚，我暖的是心。



**据 11月10日《广州日报》报道：**对于在朋友圈刷屏的微商，很多人会“屏蔽”。但一些家长“下不了手”，因为刷屏的是孩子的幼儿园老师。不买？买多少？很多家长陷入了尴尬，有的还怀疑因为没有“帮衬”老师，孩子在学校受到冷落。

**点评：**老师教书育人，微商推销产品，两者“合二为一”“亦教亦商”，家长成了“资源”和客户，免不了心存疑虑。这种做法涉嫌胁迫，这种风气应该纠正。

**@贝儿多爸：**老师也有尝试新事物的权利。

**@德玛西亚：**做任何事情还是专一点好。



**据 11月10日《京华时报》报道：**日前，王女士入住上海豫园宜必思酒店，发现房间窗户外一个摄像头正对屋内。警方提取的监控视频中有王女士在屋内穿睡衣、睡觉的画面。酒店方回应，安装摄像头是为了安全考虑。

## 小区地下车位 “只售不租”现象得改

王学进

近日，有网友反映：绍兴越城区山水名家小区物业宁愿空着地下车位，也不让没买车位的业主把车开进去，让业主难以接受。“一到下班高峰，业主要将车停进地下车库，物业放下道闸不让进，家门口经常堵成一锅粥。”据悉，“只售不租”这种现象接连出现，绍兴很多高层小区这么做（11月10日《绍兴晚报》）。

其实，此种现象不独绍兴有，全国各地均存在。譬如我所居住的宁波某小区，地下车位也是“只售不租”。下雨天，我在车库遛狗时发现，好多车位闲置着，原因在于开发商不肯出租给业主，而业主也买不起或者不愿出高价的车位。就这样，出现了一种独特的“城市现象”：小区地面车位紧张得不得了，地下车位则闲置着。

敢这么做的地下车库多不属于人防工程——按规定，人防工程开发商无产权，只有使用权，地下车位只能租不能卖。而开发商出资建设的具有完全产权的车库，根据《物权法》的规定，作为产权所有人，开发商对所持的物具有自由支配的权力，即“可卖可租”。所以还真不能说“只售不租”不合法。

虽然“只售不租”在法理上站得住脚，从情理上看则不那么合理。有这么几点值得质疑：一是当初多数开发商在与业主签订购房合同时，虽然介绍了商品房与车位的比例，但很少会事先说明车位的销售价格以及“只售不租”的经营手段，使得业主从一开始

就失去了讨价还价的余地。二是要价太高，像在绍兴这样的三线城市，一个车位动辄几十万元，很多业主绝望而却步。三是“只售不租”的手段不厚道。开发商不傻，宁愿让车位闲置着，也不愿多收点租金，他们自有“小九九”：借此加剧停车难，迫使业主将车停到小区外的公路和通道，让交警来贴牌，以此抬高车位售价，倒逼业主购买车位。由此看，“只售不租”也够霸道的。

明明有多余的地下车位，就因为开发商坚守“只售不租”的条款，加剧了小区的停车难，这种不合理的现象得改。怎么改？在国家尚无明文规定的情况下，地方政府可以对“只售不租”出台相应办法。如今年年初，广东清远市规划局公布了《配建停车场（库）建设规划管理办法草案公示》，其中明确要求：“居住类房地产开发项目配建的停车位，必须不少于20%用于出租”；又比如，山东省2009年就出台物业管理条例，专门就车库作出规定，业主、物业使用人要求承租车库的，建设单位不得以只售不租为由拒绝；湖北省在拟定的物业管理条例（草案）中规定，对小区停车位、车库，建设单位不得只售不租，否则责令改正，拒不改正，最高可罚15万元。

随着私家车的增多，小区停车难问题越来越突出，城市管理部门应该将其当作事关民生的公共问题认真对待，系统谋划，不但要督促开发商在小区规划建设时，预留更多的停车位，还需像山东、湖北那样，由职能部门制定物业管理条例，对“只售不租”的经营手段作出行政规定，在不损害开发商权益的同时，方便和满足业主的停车需求。

**据 11月9日《京华时报》报道：**日前，王女士入住上海豫园宜必思酒店，发现房间窗户外一个摄像头正对屋内。警方提取的监控视频中有王女士在屋内穿睡衣、睡觉的画面。酒店方回应，安装摄像头是为了安全考虑。

**旅客花钱住客房，个人权利要保障。探头之下隐私泄，理由再好也牵强。酒店安全须考量，未雨绸缪本无妨。监控边界如何定？法律法规不能忘。**

杨继学 文 高晓建 绘

## 加强监管,让电商平台远离店大欺客



新华社记者 王敏 王攀 于佳欣

“双十一”再次袭来，优惠和让利的旗号再度成为各大电商吸引消费者的不二法宝。然而，在如火如荼的平台大战中，不少商家已经对高昂的折扣不堪重负，一些商家

选择“赔本赚吆喝”，甚至出现一些价格欺诈、以次充好等现象，这需要引起包括监管部门在内的各方高度重视。

电商平台和品牌企业本来是平等合作关系，然而现实发展过程中，电商平台的规模持续壮大、话语权不断增强，已经成为客观事实。在消费者、品牌企业和电商平台构成的利益关系中，有的电商平台占据垄断地位，事实上成为规则制定者和主要监管者。看脸色行

事、敢怒不敢言成为不少中小商家的心态。

也正是因为这一态势，为了备战“双十一”，诸多商家不得不遵循电商平台要求参加各种优惠活动，深陷低价促销泥潭，加剧行业恶性竞争。一分价钱一分货，这是颠扑不破的市场准则。在一味追求低价的背后，必然会造成假冒伪劣产品泛滥，最终损害消费者利益，甚至拖累整体经济结构的调整 and 产业的转型升级。此外，还出现了价格

欺诈现象，不少商品先涨后降，制造折扣假象，触及法律底线，背离诚信商业原则。

避免店大欺客，首先需要政府部门的依法监管。制度是市场运行的底线与准绳，面对持续发展的电商业态，依法依规监管是平衡各方利益、保证经济良性发展的关键基石；避免店大欺客，需要相关电商平台加强自身的责任感与使命感，不断提升产品和服务的品质，提高企业诚信，满足人民群众需求。平台企业只有坚持打造创新和公平的市场环境，才能不断为消费者和制造商提供源源不断的优质服务，激发市场活力，服务经济发展。

（新华社北京11月10日电）

### 宁波银行专栏

## 资产质量领先 宁波银行成业内“颜值担当”

在上市银行中，优质基本面的代表当属宁波银行，其获得多家研究机构“推荐”评级，可谓业内的“颜值担当”。

**业绩稳步增长**

今年以来，宁波银行秉承“审慎经营、稳健发展”的经营理念，围绕“守住底线、专业经营、确保盈利”三大工作主线，全面夯实风险管理，专业经营能力持续提升，经营业绩保持稳步增长，无论是业内排名还是品牌价值都获得显著提升。

在宁波银行披露2016年度三季报中，前三季度实现归属于母公司股东净利润63.43亿元，同比增长19.22%，不但坚守住了两位数的利润增长，增速还超过了去年同期

16.06%的水平。

在此前英国《银行家》杂志公布的“2016年全球1000强银行排行榜”中，宁波银行排名位列全球177位；在“2016年全球银行品牌500强排行榜”中，宁波银行位居全球银行第215位，品牌评级为A+。

**资产质量高**

同时，宁波银行坚持“控制风险就是减少成本”的理念，不断完善全面、全员、全流程的风险管理体系，在复杂经济环境中经受了考验，不良率一直低于行业平均水平。

宁波银行不良贷款率连续多年保持在1%以下，截至2016年三季度末，不良贷款率为0.91%，比年初下降0.01个百分点，和二季度持平。

2016年，宁波银行已完成新资本协议项目建设，已建立先进的风险管理和资本计量体系，全面接轨国际领先实践，并力争成为城商行中首批实施新资本协议的银行。

**研究机构看好**

多家研究机构认为，宁波银行的业绩增长超过预期，资产质量也明显改善。

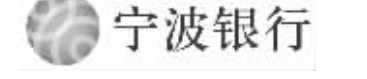
招商证券表示，宁波银行主要的资产和负债分布在江浙地区，过去几年江浙风险暴露已经比较充分，且在近年演绎出逐季好转的趋势。宁波银行风险已提前暴露，目前资产质量压力较小，而且拨备覆盖非常充分，有较大的平滑盈余空间，为明年业绩增长打下基础。

### 华泰证券认为，宁波银行资产质量边际得到改善

经过过去2~3年的风险集中暴露，江浙地区不良贷款风险已经出现企稳迹象，未来区域风险的持续化解可望成为提升利润增速的因素之一，而且0.91%的较低不良率及369%的较高拨备覆盖率给予充裕的缓冲空间。

国金证券表示，宁波银行三季报依然稳健，看好公司业绩的稳定性以及对风险的审慎态度，同时认为其业绩高增长以及资产质量管理优异，理应得到更高的估值溢价。

海通证券认为，宁波银行三季度不良生成显著放缓，基本面表现持续保持行业优秀水平。“关注新股和次新股的同时，我们认为优秀的城商行更有投资价值。”（摘自《投资时报》）



## 农行宁波分行掌上银行服务升级

日前，农行宁波分行对新版掌上银行产品体系、视觉设计和客户体验进行了深度优化升级。据统计，该行掌上银行客户总数目前已突破160万户，在加快推进互联网金融创新服务的进程中又迈出了坚实的一步。

据了解，农行掌上银行是以“开放、定制、整合、共享”为设计理念，依托互联网技术，全名为客户打造的“一站式”“管家式”和“智慧化”移动金融服务，在服务模式和方式上为客户

提供了最大的便利与保障。

据介绍，全新的掌上银行服务更加开放，支持客户使用非农行卡在线开立电子账户；投资更加灵活，全新打造投资理财利器——“快e宝”，实现T+0实时赎回，只需1分便可购买，且收益高于活期和一年定期存款；融资越发便利，实现快速审批、快速放贷的全流程线上融资体验；支付更加便捷，使用密码、指纹认证便可进行小额转账、支付。

（陈芊荣 徐寅雷）

## 工行宁波分行“融e购”主打特色牌

每年“双11”已经成为购物狂欢节，在今年工商银行“融e购”电子商务平台上，开展了“融e购天下，品质狂欢节”活动，宁波224万工商银行个人网上银行客户

登录“融e购”就可先领券后购物。“融e购”是中国工商银行与互联网金融“融e购”电商平台、“融e联”即时通信平台、“融e行”直销银行平台中的“三大平台”之

一，该平台秉承“名商、名品、名店”的定位，凸显“购物可贷款，积分抵现，品质有保障，登录很便捷”的平台特色。同时，该平台80%以上商户为厂家直销，确保了

商品的品质，并已开设海外馆，平台用户在家便可海淘全球商品。今年工商银行“融e购”平台在分期特色品牌区“大牌00期”中，依托自身行业属性的优势，在消费金融领域发力，分两个阶段为分期用户提供优惠，在精选商品免息券、免手续费的前提下，返现、返券、满减等传统电商玩法一应俱全，将自身优势充分放大。（沈颖俊）

## 鄞州银行举行银行业债权人会议

近日，由鄞州银行营业部牵头，宁波欧琳厨具有限公司、宁波奥克斯进出口有限公司、宁波诗诗进出口有限公司参与的债权人委员会第一次会议举行，讨论确定组建名单内企业的增贷、稳贷、减贷、重组等处置措施，确保信息共享。

据了解，债权人委员会由银监局构建，是一个协商合作、一

致行动的平台，并促进各家银行信息互通，同时一方面是对企业可持续发展的支持，另一方面有助于稳定各行的资产质量。会上，与会各家银行依次介绍与宁波欧琳厨具有限公司、宁波奥克斯进出口有限公司、宁波诗诗进出口有限公司的合作情况并根据企业运营情况提出后续授信策略。

（何静增）