

本报启动“百家团圆”大型公益活动——

## 送百名留守儿童进城看爹娘

本报1月5日讯(记者 穆静) 本报近日关于留守儿童与父母团聚的报道引起广泛关注,更引起不少进城务工人员的共鸣,他们给本报来电表示自己过年回不了家,很想念孩子,同时也有不少读者希望能奉献一己之力帮助留守儿童与父母团聚。为此,本报决定自即日起启动“百家团圆”大型公益活动,在全省范围内征集百名留守儿童,助他们在寒假时到父母打工地与父母团圆。

枣庄的许金良和妻子王海霞在济南做环卫工,一年跟孩子相处

不过半个月,王海霞听到人家孩子叫妈就想掉眼泪(见本报4日A13版报道);而聊城的一对堂兄弟由于父母常年在外打工,小弟兄俩变得整日少言寡语(见本报5日A08版报道)。近日本报记者在各地采访时了解到,类似情况还有很多。不少农村夫妇为了生计将孩子留在了老家,他们一年回家的次数十分有限,有的甚至春节也不能回家一趟。过年全家团聚,对不少留守儿童及在外务工的父母来说竟成一种奢望。

“哪个父母不希望孩子在身边,哪个孩子不希望爸爸妈妈身

边,但为了生活,又有什么办法呢?”在济南打工4年的环卫工王海霞的这句话,说出了不少外出务工父母和留守儿童的心声。

春节就要到了,为了帮助留守儿童与父母团聚,同时让留守儿童开拓视野,增长见识,体验父母在外打工的艰辛,6日起,本报将在全省范围内征集百名留守儿童,送他们进城看望爹娘。如果您是在济南、青岛、济宁、淄博四个城市打工的山东籍外来务工人员,春节不能回家过年,孩子年龄在8到12岁之间,您可以告诉我们,我们会在农历小年前

后(视天气情况)将您的孩子接到您所在的城市与您团聚。本次活动共征集100个符合上述条件的孩子,其中外来务工人员打工地区在济南的50个、在青岛的20个、在济宁和淄博的各15个。

同时,我们诚邀爱心单位和爱心人士参与这一公益活动,您可以为住宿紧张的外来务工家庭提供一两晚酒店住宿,让他们能体验一下城市旅店的温馨,可以为整年省吃俭用的他们提供一顿美餐,也可以为舍不得花钱看场电影和游公园的他们提供一个

享受城市文明的机会,还可以与学习和生活长期得不到较好照顾的留守儿童结个帮扶对子等等。我们将搭起您与留守儿童家庭的爱心桥梁,将您的爱心传递给留守儿童家庭。

不论是想得到帮助的外来务工家庭,还是想提供爱心援助的单位和个人,均可以拨打本报热线96706报名参加,或者私信齐鲁晚报腾讯官方微博http://e.qq.com/qlwbyw或新浪官方微博http://weibo.com/qlwb,您也可以给齐鲁晚报官方微信留言。

○留守的思念

## 给爸妈打电话聊不上几句

留守儿童赵硕想起爸妈直掉泪,但与家长又缺少共同语言

曹县安蔡楼镇杏花大队渠村12岁的赵硕,常年跟随爷爷奶奶生活,他的父母在青岛市黄岛区开了一家小餐馆,由于生意忙,一年都难得回家一次。赵硕每年最期盼的日子就是暑假,这时他就能到青岛跟爸爸妈妈在一起生活一个多月。

1月5日上午,记者在曹县安蔡楼镇恒立学校见到赵硕,这是一所封闭、寄宿式的民办学校,由于安蔡楼镇很多村民外出打工无力管教孩子,很多像赵硕一样的留守儿童选择在这里就读。

赵硕说,他八岁之前父母都在曹县苏集开餐馆,平时跟着爷爷奶奶生活,每当周末,他还能跟着大他两岁的哥哥赵阳到苏集与父母见上

一面,现在爸妈都在青岛市黄岛区,去年哥哥也跟随他们到青岛读初中,自己才感觉到家里空了,除了奶奶爷爷外,家里只剩下自己。

“一年很难见到爸妈一次,不知道过年还回不回来。”赵硕说,父母在外四年,有两年都没回家过年,越是年底越是盼望着爸妈回家过年,当看着别人家里热热闹闹地过年,心里非常想念远在青岛的爸妈。

暑假是赵硕最期盼的日子,因为到了暑假,他就能到青岛跟父母、哥哥在一起生活。当赵硕提到在青岛与父母生活在一起的日子时,一脸的笑容。当记者提到不想爸妈时,赵硕眼睛一红,泪直流下来。

“想爸妈的时候,给他们打电

话,有时一个星期打一次。”赵硕说,爸爸也会经常打电话过来问家里以及自己的学习情况,“跟爸爸通电话,自己简单说一下学习情况,聊不上几句就挂了。”

“过年,爸妈能回来更好了,不过即使他们回来,也是很晚,都要到年底。”赵硕说,寒假时间短,天又冷,自己寒假里没去过青岛,也从来没在青岛与父母一起过年。“想去,要是能去青岛过年,肯定很好玩。”赵硕说着又露出孩童天真的笑容。

恒立学校负责人王兴伦告诉记者,很多留守儿童常年与父母不谋面,缺少沟通,即使见到父母也是寡言少语。

文/片 本报记者 王保珠



赵硕(右)吃完午饭在教室温习功课。

## 建行涉水电商 善融商务风生水起

建行“善融商务”平台的最大特点是银行要为平台上交易的商户进行银行信用背书,意味着在这个平台上销售的所有商品都经过了建行的初步检验,商品的品质是值得信赖的。有别于普通购物网站的是,客户在“善融商务”购买商品时,可以直接实现分期支付或者申请贷款支付。

站在2013年的起点上回望,“电商”是刚刚过去的龙年最热的词汇之一,它不仅改变了我们的购物方式,改变了商家的经营模式,更逐渐成为一股驱动经济的力量,促使多个行业发生转变,例如旅游业、金融业等等。

## 大象即将起舞

从2012年6月28日开始,建行的“善融商务”低调上线,至今已悄悄运行了近两年,记者了解到,截至目前,“善融商务”旗下入驻商户已超过8000余户,初具规模。时至岁末年初,建行正在紧锣密鼓地开展全行资源开展大规模的宣传营销活动,似乎准备高调亮相。

建行山东省分行电子银行部总经理李强告诉记者,“银行拥有庞大的渠道和客户,还可以为企业客户提供融资服务,即便是面对个人消费者,善融商务的在线支付方式除类似淘宝、京东商城的担保支付方式外,还有信用卡分期付款和个人贷款分期付款。有了这两种善融商务独有的支付方式,客户再也不用为平头资金是否充裕而担心,在购买心仪的商品时只要在线提交信用卡分期或个贷分期申请即可,花明天的钱,提前享受购物乐趣,何乐而不为。面对高达数万亿、年均增速超20%的中国电子商务市场这块蛋糕,银行没有理由拱手相让。”拥有上述优势,建行的善融商务平台,无疑具有成长

为“大象”的先天优势。

记者登录善融商务网上商城看到,善融商务旗下涵盖的企业商城(B2B)、个人商城(B2C)、房产三大业务板块,涵盖商品批发、零售、房屋交易等领域,为客户提供信息发布、在线交易、在线客服、社区服务等电商服务,同时为客户提供从支付结算、资金清算、资金托管、融资贷款的全方位金融服务,以及房地产交易等服务。其中企业供应商可在平台上进行商品发布,在线交易,供应链融资,采购商可在平台上进行批量采购,发布求购信息,申请融资贷款,个人消费者可在商城上购买、批发商品、分期付款,个人融资,进行房地产交易,真正实现了交易买卖一站通,让客户生活更便捷。有人将其称为“阿里巴巴+京东(或天猫)+支付宝(建行网银)”的超级联合体。“观阿里巴巴、淘宝相比,建行还是电子商务领域的小学生。”建行山东省分行电子银行业务部业务骨干如是对记者说。对于跨界电商,建行的谨慎和谨慎,银行是有清醒认识的。银行跨界电商,“大象起舞”或许一开始步履维艰,但长远看前景诱人。从上线不到半年就有8000多家商户入驻就已经可以管中窥豹。

## 金融服务是王道

不过,无论先天有多么得天独厚

李强告诉记者,最关键的核心是把金融服务尽快部署到平台上,在将近半年的运行过程中,信用卡分期和个人贷款等融资业务已逐步开展。

“将核心企业引入善融商务平台,将企业融资搬到网上。这需要做大量的工作,将供应链整个链条上的商户全部贯穿起来。”李强说。这意味未来B2B商城的模式之一,就是线上融资,如此,资金效率将大大加速,而传统供应链融资产品仓单质押、应收账款、赊销模式……未来应该都可以搬到网上。

在专业人士看来,电子商务未来潜力最大的还是B2B的B,就是企业这一级,中小企业的融资确实比较复杂,银行必须对企业要有深层次的了解,既要了解法人情况、经营情况,又要了解目标的一些运作情况。

建行山东省分行电子银行部业务骨干介绍,只有客户交易达到一定额度,信用达到一定程度以后,一些诸如大买家融资、企业联保联贷等一些成熟金融产品,才可向客户释放。

采访中,记者也体验了一次善融商务个人商城。除了提供海量商品选择外,商城还不定期推出秒杀、抢购等活动。客户在善融商务购买商品时,可以直接实现分期支付或者申请贷款支付。而善融商务个人商城为个人实名客户提供小额贷款申请、审批、签约、支用、查询等一系列流程在线贷款服务。在商城中的客户可根据自身资信及消费需求申请包括个人小额贷款、个人消费额度贷款、个人权利质押贷款、个人住房贷款、个人汽车贷款等多个贷产品。在购物的时候,还可选择信用卡分期、贷款支付或组合支付即贷通支付+个人融资分期支付。

## 高门槛入驻低成本运营

建行山东省分行电子银行部副总经理赵英告诉记者,现在要大规模推广“善融商务”,首先要告诉客户,善融商务是什么?选择善融商务有什么优势?其次要告诉消费者,为什么要选择善融商务?选择善融商务有什么好处?对于建行为什么要涉水电商,赵英说,建行出发点并不是靠电商卖东西,最终还是为了以善融商务为平台提供金融服务,企业供应商可在这个平台上享受商品发布、在线交易、供应链融资等服务。而采购商则可以利用这个平台上进行批量采购,发布求购信息等基本的水电服务,并且可以享受建行独家提供网络联贷联保、网络大买家融资、网络速贷通等融资贷款申请服务。个人消费者除了可以享受在建行的电商平台上一律购买商品,还能享受分期付款、个人融资等服务,甚至进行房地产交易等一系列服务。所以说,善融商务就是一个平台,可以融资、购物、融信用的超级平台。

赵英说,商家以独立商城的形式加入善融商务平台,他们多了一个免费的销售渠道,同时,也可以从银行获得融资便利,用通俗的话说,“你的是我的,我的也是你的。”

在建行内部定义中,善融商务旗下的B2B业务,银行倾向于选择有一定规模,在行业或地区有一定影响力的自建B2B商户和专业市场,专业市场要具有明确的市场管理方主体,能对下属商户实施管理。

赵英告诉记者,“善融商务的实现是要为平台上交易的商户进行建行信用的背书。意味着在这个

平台上销售的所有商品都经过了建行的初步检验,商品的品质是值得信赖的。基于此,建行在合作客户选择上非常谨慎。总体上,商家入驻标准是比较高的,比如上市企业等,品牌公司注册资本也要在300万元以上。”

善融商务平台在推广期免费,也是吸引商户入驻的重要原因。目前,在善融商务平台上,传统电商有的入驻费、管理费、利润分成、营销广告费、推广费用等费用一律免除。此外,建行还提供在线的商户指导服务。

一位服装加工企业主告诉记者,以淘宝为例,淘宝交易费是6%,参加“聚划算”活动,单笔交易费也是3%,京东商城高达8%。“渠道免费,对于毛利率比较低的服装企业无疑是具有吸引力的。”“当已做电商是一个烧钱的活。”一家IT企业的电子商务部总经理王先生告诉记者,他们有各自的网上商城,每年投入在数百万,但收效甚微,建行目前免费的推广渠道对他们无疑是具有吸引力的。

不过,银行做电商,大象要起舞,电商基因与银行基因是可以结合的,有别于普通购物网站的是,客户在“善融商务”购买商品时,可以直接实现分期支付或者申请贷款支付,这一点,传统电商是无法做到的。同时,与专业电子商务公司相比,银行缺乏从事电子商务营销、宣传的经验,对市场需求的快速反应、把握客户的需求精准度,及时上线等问题对银行管理体系来说都是巨大挑战。

“不管建行的平台多么强大,都需要尊重电子商务的经营规律。重要的是通过多种促销活动聚集人气,提升流量。”李强说。

(财金记者 薛志伟)