

羊年春节,一波又一波互联网红包袭来!除夕之夜,不少人手机不离手,为抢到块儿八毛的红包玩得不亦乐乎。然而,“抢红包”这个新年俗又带出了许多新问题——

乡里乡亲道乡情

(上接第一版)

我们跟着冯红利去了村卫生室,这是用矮围墙圈起来的三小间平房,房子是冯红利向亲戚家借的,当初自己掏2000元做了简单的装修。几年过去了,门外挂着的西施村卫生室牌子在风吹日晒下显然旧了。屋子不大,外屋的架子上摆满了常备药,桌子上放着血压计、听诊器等,一边竖着输液用的支架,这里算是门诊药房和输液室了,里屋用一块布帘挡着,作为治疗室和观察室。

尽管有个炉子烧煤取暖,但因为总开着门屋里挺冷的。冯红利指着桌子边上的电热取暖器,“乡亲们有个头疼脑热的一般就在村里拿点药,打针输液也在医务室,有人来输液就开取暖器,没人就关掉,太费电。”

正说着话,张大婶拿着单子来打针。“村里有卫生室真好,有个头疼脑热啥的,有冯大夫给瞧瞧,安心。”大婶笑着说,参加了新农合,现在挂号费、注射费也都不收了,其他费用能报销不少,在家门口看病拿药很方便。

除了西施庄村,东施庄村的乡亲也常到他这儿来看病。遇上腿脚不便或上了岁数的,冯红利就上门出诊。

早上7点到晚上9点,都是冯红利的接诊时间,周末也不休息,大年初一也照样。

当村医,工作忙,收入并不多。村里年轻人去附近工厂打工,月收入有三四千元,相比之下,冯红利每月收入不到2000元,还要支付村卫生室电费等各项费用,一年将近2000元。问他为何愿意留在村里,冯红利说得实在:“村里需要医生,我是学这个的,也算是学以致用,再说离父母近也好照顾他们啊。”

说起新年心愿,冯红利盼着能早点搬进村里新盖的卫生室上班。新卫生室在村委会边上,正在装修。透过玻璃门往里望去,诊断室、观察室、治疗室、药房,几间屋子很全乎。“每个月月上还能补贴300元,这样开支的压力会小一些。”冯红利说,眼下,他正在为乡亲们建立健康档案。国家正在推进公共卫生服务,冯红利希望对村级卫生室的经费支持能更大些。

还有件头疼事儿,冯红利惦记着。现在,医疗废弃物都是他自己攒着,每隔十来天到村边的垃圾堆烧掉。“多数村卫生室都是这样的情况,盼着能有专门的机构负责回收统一销毁,这样更安全更方便。”

乡镇干部孙志勇: 盼着环境变美村变富

“吃了没,上咱家吃饺子。”一大早,河北省柏乡县西汪镇党委书记孙志勇在西施庄村里转悠,几位乡亲热情地和他打招呼。孙志勇告诉记者,过春节了,回村的人多、年货多,包装垃圾也多,乡镇干部每天都要巡查露天焚烧点火、垃圾清运的情况。

河北邢台市作为全国空气质量排名最差城市之一,对大气污染治理出重拳、使硬招。农村地区秸秆、垃圾禁烧,垃圾清运、洁净型煤推广等工作,成为乡镇干部的考核内容。

让孙志勇烦恼的是,2014年推广使用洁净型煤的任务只完成了三分之一。为啥推不动?他解释,10月接到任务时,绝大部分农户已经买过取暖用的煤炭。加上推广的洁净型煤价格比较高,又与农民正在用的炉子不太匹配,农民不太容易接受。

“今年洁净型煤推广要早动手,先让各村党支部书记带头示范,要是价格能再低一点,补贴之后和大块煤总价差不多,再配套炉子,就好推广了。”

不过,也有高兴的事。经过几年努力,去年乡里的有机肥加工厂项目终于落地了,可以“吃掉”大量秸秆和生物垃圾。

孙志勇说起秋天秸秆禁烧工作,“都是辛酸泪,身心疲惫切肤之痛”。基层干部白天黑夜地在田埂上巡查,在乡、村小径上奔波,看见冒烟就赶过来,查不出是谁点的,前脚刚走,后面又有冒烟。“群众之所以烧秸秆,是因为秸秆没有去处,‘禁’难以解决问题,应想法让秸秆有个好去处。”

“引进一个能处理秸秆的企业是我们多年的心愿,2014年终于实现,今年6月就能开工。”到那时,农民才舍不得把秸秆烧了呢。说到这里,他禁不住呵呵地乐。“环境治理是一点一滴的工作,短期也看不到成效,但不做肯定是无法改善环境。”

近几年,西汪镇周边发展了20多家铸造厂,乡里正计划建一个铸造工业园,形成产业链抱团发展。“这个工业园项目上马后,不仅许多农民可以在家门口就业,还可以淘汰一些落后产能,改善环境。”

西汪镇大部分农民以种地为主,一亩地收入3000元就很高了,要致富就要在特色农业上下功夫。“去年建了50个大棚葡萄让老百姓看到了甜头,今年再增加50个大棚。”目前是通过葡萄采摘节、汉牡丹节与旅游结合,品尝推广。孙志勇说,“你们媒体帮着呼吁一下,希望有个葡萄酒项目来落户。”

镇附近有个蓝莓果汁加工厂正在建设,乡里配套建了一个300亩的蓝莓种植基地。“去年刚挂果,味道不错。光采摘蓝莓就卖到80元一斤。”孙志勇说,“只要赚钱多就可以带动更多的农民种植,推动土地流转,进行规模化、标准化生产。”

“您可别把我当什么典型,我就是个最普通不过的乡干部,直接面对千家万户,官小责任大。”上面千条线,下面一根针。西汪镇17个村,大事小事没有乡干部不出动的,靠腿勤、嘴勤做工作,和群众搞好关系,尽量多做点实事。

望着他消瘦的脸,记者问他快乐的事是什么。他一咧嘴,“我可说实话啊,上级交办的任务能顺利完成,没有被扣分,没有被‘一票否决’,就很高,如果排名靠前,就更高兴了。”

当然更大的快乐在于,看着村民一天一天富起来,乡里面貌一天一天变化,苦了累了也有成就感。孙志勇2011年刚到西汪镇上任时,全镇人均年收入不到4000元,乡村环境差,垃圾遍地。而今,全镇人均收入6900元,村道整洁,村庄一个比一个美丽。“有事没事在村里转转,舒坦。”

本版编辑 陈艳 向萌

红包“飞起来”的背后

本报记者 陈静

“小小红包,块儿八毛,引无数土豪竞相折腰。”大年初二,重庆一家建筑公司的设计师马觅在朋友圈里如此写道。她还晒出了自己这两天抢红包的“战果”:收到47个,总计578元,发出10个,总计666元。

和马觅一样,许多人在羊年新春苦练“一指禅”,对着春节联欢晚会狂播手机,“抢红包”成了“新年俗”,甚至有网友调侃说:“吃了顿年夜饭,感觉错过了几个亿。往年拜年问‘你家WiFi密码多少’,今年问‘你抢了多少红包’,真是一年更比一年高。”

在这场全民狂欢的背后,是眉开眼笑的互联网巨头。从去年一家独大的微信到今年腾讯、阿里巴巴、百度三大巨头悉数参战,再加上滴滴、陌陌、优酷、招商银行、平安保险……移动互联网有句名言:猪在风口上都会飞,让小小红包“飞”起来的大风,是人们社交方式的变化,也是企业对移动支付和移动应用的庞大野心。

玩起来的热情

“陪你看红包雨”,移动互联网的四大超级入口:微信、微博、手机QQ和支付宝钱包几乎都在第一时间公布了自己今年的红包数据。微信称,除夕当天,微信红包收发总量达10.1亿次,是去年除夕的200倍,在零点峰值,每分钟有165万个红包被拆开。手机QQ方面则表示,除夕当天,QQ红包收发总量6.37亿个,抢红包人数1.54亿。支付宝方面的数据也相当可观,在除夕当天,还是有6.83亿人参与了红包游戏,支付宝红包收发总量超过2.4亿个,总金额40亿元。微博方面则有1541万微博网友分享了由央视春晚及39位明星与商家送出的1.01亿个红包。

网友们“抢”红包的盛况甚至引发了难得一见的网络大塞车。在北京市一家公司工作的郑婕告诉记者:“除夕晚上8点,点击进入支付宝钱包,居然连续几次都显示出‘您正在排队等待进入’的提示,‘双11’都没有遇到过这种事。”

今年“红包”为何这么火?在中国人民大学新闻学院院长郭庆光教授看来,春节这个时间点卡的准是原因之一,“发红包本身就是传统文化的一部分,而且假期大家本来就比较悠闲,想要找点乐子,此外年轻人过年都要回家,他们也在教上一辈的父母亲戚抢红包。”

娱乐性和游戏性是今年红包火爆的又一原因,从央视春晚直接号召大家“摇一摇”抢微信红包,除夕22点34分,微信“摇红包”达到8.1亿次,到手机QQ春晚节目投票抢红包拿到了6.7亿次观众投票,连微博的整点红包也需要用户先点评春晚再

领红包。唯一离春晚“有点远”的支付宝,则用“打地鼠”游戏和阿里巴巴董事局主席马云亲自请网友答题的方式派发红包,马云发出的99万元,9999个红包,仅用了2分36秒就被网民一抢而空。“能玩游戏得红包,家里人都觉得有意思,乐于参与,热热闹闹也像过年,钱多少倒真不是个事。”郑婕说。

“抢红包”能否成为常态

点燃用户“抢红包”热情的当然也有互联网公司 and 线下企业不惜血本的投入。仅腾讯就发放了超过65亿元红包,其中包括微信平台总额5亿元的现金红包和超过30亿元的卡券红包,以及手机QQ上的30亿元红包。小米科技董事长雷军曾将打车软件的烧钱大战比作移动支付最好的用户教育广告片。而在市场研究机构DCCI互联网研究院院长互联网专家刘兴亮看来,此次“红包大战”则是移动支付的用户教育升级版,“轻松有趣的红包,可以自然地发展用户,养成他们的移动支付习惯,至少你不绑定银行卡就没法发红包,也没法提现,对于互联网企业来说,发展新用户成本很低。”

主管手机QQ的腾讯副总裁殷宇表示,QQ春节红包活动不管是活动本身数据的增长,还是对手机QQ其他业务的拉动作用都十分明显。“QQ钱包在移动支付市场的布局又向前迈了一大步。”来自央行的统计数据 displays,2014年我国共发生电子支付业务333.33亿笔,其中移动支付业务45.24亿笔,同比增长

170.25%。移动支付广阔的市场前景,正是互联网巨头们投入真金白银的动力。中国电子商务研究中心特约研究员赵占领表示:“从今年来看,红包中有包括打车软件、微店、视频网站提供的各种移动服务的代金券,这说明,除了发展新的移动支付用户之外,商家已经将目光投向移动支付应用,希望提供给用户尝试多种O2O应用的机会。”

红包发放是否会成为一种常态?在刘兴亮看来,基于社交关系的互联网红包很可能持续下去,但企业的热情却很难持续很久。“就像打车软件一样,补贴第一次,第二次可以吸引大量新用户,后来也遇到了‘瓶颈’。这次企业这么看重春晚,其实也是希望能够让很多平时对移动支付接触不多的用户借此了解移动支付。但当移动支付的市场格局稳定下来,该发展的用户都发展了,红包这种烧钱方式,就不可持续了。”

“空白”的游戏规则

“今年抢红包大家都是第一次,只要发给我就高兴。如果成为常态,会不会成为‘新尴尬’还很难说。”张依诗是北京一家互联网公司的中层主管,今年她一共收到1687元红包,发出了2223元。她告诉记者,自己的下属大部分是“90后”,在微信群里大家甚至连续发5块钱红包,“就为了用红包留言聊天玩儿玩。但以后呢?要不要给领导发,给下属发多少合适?我今年基本持平,但同事里有人发出去的红包比收到的多6000多元,那还是

互联网红包大家谈

红包帮老爸老妈跟上了新时代。今年我妈妈很早就问我怎么抢红包,我教她先给手机装上支付软件,除夕夜随着春节联欢晚会的宣传,我又给老爸安装了微信,还将家里的亲戚建了一个群,第一次给大家发了红包,大家都挺高兴。互联网企业不仅通过抢红包来争取自己的市场份额,也在让更多老人通过这种方式,对移动互联网更加熟悉。

——姜云帆,上海广告公司职员

一开始觉得逢年过节发红包,既可以让大家热闹又联系了感情。虽然一个群抛出50元、100元的红包不算多,但是几个号

合起来很快就发了上万元。其实,回家过年为了啥?就是为了享受那个“年味儿”,陪伴家人,也可以安静地计划来年的工作生活。结果我们却被一个个“绑架”了,手里总拿着手机。

——王冠雄,独立互联网观察者

我将互联网红包称为2015年迄今为止最大的经济事件。互联网巨头、众多商家和消费者的参与起到了示范效应,也起到了普及移动支付、增强消费者黏性、促进移动支付和移动商务的发展。不过,互联网红包涉及到多方利益,因此也需要相应的规则,比如发红包人的规则、收红包人的规则、平台

个挺大的负担。”

第一次大规模亮相的互联网红包,在吸引“眼球”的同时,也留下了不少游戏规则“空白”。除了社交关系上的权衡,也引发了人们对移动支付个人所得税和资金沉淀利息收益的讨论。记者咨询了专业税务人员,通过社交关系获得的红包性质属于赠予,不涉及个人所得税,但如果中得企业发放的红包,则属于偶然所得,应该按照20%的税率缴纳。在资金沉淀方面,一位不愿透露姓名的移动支付企业高管表示,用户沉淀在第三方支付平台中的资金被称为“备付金”,央行有明确的管理办法规定,沉淀资金产生的收益中的10%要作为风险备付金,剩下90%支付企业可以拿走。支付宝所属的蚂蚁金服品牌与公众沟通部负责人陈亮告诉记者:“关于备付金以及备付金所带来的收益,我们一直遵循央行相关政策的指引和规定,并且通过余额宝等形式,让用户的余额可以获得合法稳定的收益。”

在互联网安全专家看来,互联网红包还隐藏着种种安全隐患。互联网安全厂商瑞星安全专家唐威表示,从目前的监测看,利用红包形式产生的互联网欺诈已经出现,它先让你集齐若干个赞,然后让你去兑换现金或者奖品,但途中就诱惑你告知支付宝账号和密码。其实,没有一种红包需要你的账户和密码。“抢红包”外挂则是另一个不安全因素。“所有的抢红包都需要用户提供用户名和密码,同时本身也有可能被植入木马,由于官方本身严格打击外挂,所以一旦用户受到损失,官方将很难介入。”

运营规则,还有诚信与道德的规范。

——洪涛,北京工商大学经济学院教授

移动支付是未来互联网企业的必争之地。红包,是吸引用户的有效途径。如果用户黏性不强,通过红包就可以增加手机软件的存在感。所以在春节期间,各公司都在比拼红包。红包已经成为线下企业营销的重要手段。

——李超,艾瑞咨询公司分析师

为什么这次有许多线下企业“搭车”互联网红包营销?主要是因为互联网作为社会化媒体,传播关系更平等、信息更多元,同时具有即时互动性、小规模性、灵活性等网络传播的优势,IT技术让传播资源越来越丰富,也让线下企业寻找到新的营销渠道。

——郭庆光,中国人民大学新闻学院院长

(本报记者 陈静采访整理)

京城瑞雪兆丰年



香山公园内腊梅花悄然绽放,游客们踏雪赏花,欢度佳节。

本报记者 王薇薇摄



北京颐和园,游客踩着雪花在冰上游玩,尽情享受春节假日。

本报记者 陈小力摄

一场降雪让北京银装素裹,人们纷纷来到户外,欣赏美丽景色。

本报记者 李树贵摄



2月20日,农历正月初二,北京降雪。瑞雪兆丰年,北京地区喜逢“水浇春”。外出拜年、游玩的人们,在纷纷飘落的雪花中,怀着别样的喜悦心情,感受到了别样的新春气息。

人们来到八大处公园,赏春雪,逛庙会,开心过年。

本报记者 赵晶摄

