

客户

袁有江

腊月二十七这天，我满脑子想的都是回家。

晚上正收拾行李，接到明姐电话，她给我介绍了一位客户，已帮我约好明早去拜访。我推脱不得，只好答应了她。

一大早，我就赶到明姐指定的茶餐厅。面前身材矮小的阿姨，说话有些口齿不清。她讲了四十三分钟，我才弄明白：她要赶在年前，用养老金为孙子买一份教育险。她孙子过完年要上小学了。在我之前，她谈了好几个业务员都没谈妥。

她的理解力很差，又分明是一位轻易不相信人的主。我一遍又一遍地给她解释，心里想着兜里十一点半的车票，心急如焚，不断越过她银白的鬓发，偷瞄墙上的挂钟。她伸出鸡爪般的手拽拽羽绒服的袖口，又问：“你刚才说什么？”

我说：“要是您不急的话，过完年我再来好吗？”

“不。”她摇摇头说，“我想今天定下来。”

我只好从头再说一遍。说到一半，我的电话响了，妈妈打来的。这是她今

天打的第四个电话了。我只好再次中断，朝阿姨抱歉地一笑，走开去接电话。

“儿子，你今晚几点能到家？”

“妈，我刚才不是跟你说过吗？可能要很晚。”我轻声跟妈说。

“哦哦。”妈妈收了线。

听姐姐说，妈从去年秋天开始，记忆力出现了障碍，医生说她患上了老年痴呆症。看情形妈的病是有些严重，这让我更加焦急。但眼前的阿姨，似乎一点也不急。

“你把返还金再讲一遍。”她说。

我继续给她介绍。现在买保险的人，多数不愿去看合同条款，但又对所有的条款都怀疑，生怕上当受骗。眼前的阿姨尤甚。差两分钟十点，我从这里赶回去，再赶到高铁站，至少需要一小时。我下意识地加快了语速。

“你慢点说，我每年要交四千三百元对吧？”

“是的。”

她低下头掰着手指，一年一年累加，好像要一直算到第十五天才罢休。“您合计要交六万四千五百元，总返还二十一万五千元。”

“保险金太多了，四千元一年行不行？”

“阿姨，我给您的报价是公司规定的。”

“阿明（明姐）说你很好说话，可以随叫随到。我就想跟你买。”

“谢谢阿姨的认可。”我不免有点得意。

“阿明还说，你还会抽空帮她接送小孩上学是吧？”

“以后有时间的话，我也会帮您的。”

“我有风湿病，一到刮风下雨，腿就疼得伸不直。”她低头看着腿说，“明年我要接送孙子上学了。不过，你不用担心，我不会经常麻烦你。我之前和几个业务员谈过，他们的报价不高，但都没有售后服务……”

十点二十七分了。我看着她嘴唇翕动着，却没听明白她的意思。我胡乱接话说：“都有的，阿姨您只管说。”

“你要我做什么？”她疑惑地看着我。

“他们给您报的险种一样吗？您可以……”我的电话又响了。

我压低声音跟妈说：“妈，我在谈事呢，等会给您电话好不？”

阿姨想了想，很肯定地说：“和你一样的。”

“那……您可以从他们那里买。”

“可我要是从他们那里买，就享受不到你的服务了。”

“不会的。”

“怎么会？”她说，“以前有个卖电视机的，说得好好的，就算不买她的电视，出了问题她也会上门帮忙。后来我儿子在网上买了一台，看了不叫她来帮忙，她一次也没来。说不是她卖的，不关她的事……”

十点三十九分了。我忍痛退了半月前定下的车票。

阿姨还在不紧不慢地诉说她的遭遇，我耐着性子听着。她时而忧伤，时而生气，我只是不断地点头。突然，我的电话又响了。这回我没再掩饰，当着阿姨的面，很大声地回答妈妈：“妈，我还没买到车票，今晚可能回不去了。”说完看着一言不发的阿姨，赶紧收线。

“你妈妈？”她问，“电话都是她打的？”

“是的。我妈记性不好。对不起阿姨，您现在清楚了吗？”

“我是不是耽误你时间了？”

“没有。我是专程来跟您解说的。”

“后天就过年了。”她说，“我儿子后天回来。你要是能打折，我今天就签合同了。我现在的钱不够，要不下次再谈吧。”

“对不起，阿姨，这个价钱是我们公司的规定。”

“那我就不耽误你了。”她站起来要走。我扶着她，将她送到门口。她转身朝我挥挥手说：“小伙子，我耽误你的时间了。真是对不起。”

“没事。阿姨您慢走。”

送走阿姨，我回到座位上，赶紧掏出手机重新订票。可软卧、硬座全售光了。我沮丧地将手机扔在桌面上。

电话又响了。这次是明姐，她问我要不要搭顺风车，她有朋友开车回家，能将我带到家乡县城。

“要！”我再也不忍心跟妈说“今晚回不去了”。

年初三，我打电话给明姐拜年，谈及这单业务。她吃惊地对我说：“植物人也可以买保险吗？”明姐告诉我，阿姨的媳妇几年前出车祸死了。她三岁的孙子也在车祸中受伤，成了植物人，一直养在医院里。

“我还以为她儿子要娶。她儿子经常出差。”明姐的话，让我也很吃惊。但我想，要不过完年回去再给阿姨打个电话，看她还要不要买保险？或者我陪她聊聊天也行。

“那是。我妈记性不好。对不起阿姨，您现在清楚了吗？”

“我是不是耽误你时间了？”

“没有。我是专程来跟您解说的。”

“后天就过年了。”她说，“我儿子后天回来。你要是能打折，我今天就签合同了。我现在的钱不够，要不下次再谈吧。”

“对不起，阿姨，这个价钱是我们公司的规定。”

“那我就不耽误你了。”她站起来要走。我扶着她，将她送到门口。她转身朝我挥挥手说：“小伙子，我耽误你的时间了。真是对不起。”

“没事。阿姨您慢走。”

送走阿姨，我回到座位上，赶紧掏出手机重新订票。可软卧、硬座全售光了。我沮丧地将手机扔在桌面上。

电话又响了。这次是明姐，她问我要不要搭顺风车，她有朋友开车回家，能将我带到家乡县城。

“要！”我再也不忍心跟妈说“今晚回不去了”。

年初三，我打电话给明姐拜年，谈及这单业务。她吃惊地对我说：“植物人也可以买保险吗？”明姐告诉我，阿姨的媳妇几年前出车祸死了。她三岁的孙子也在车祸中受伤，成了植物人，一直养在医院里。

“我还以为她儿子要娶。她儿子经常出差。”明姐的话，让我也很吃惊。但我想，要不过完年回去再给阿姨打个电话，看她还要不要买保险？或者我陪她聊聊天也行。

散步

马海霞

那年，我毕业后，分配进了一家企业上班。单位离家远，没有女职工宿舍，我和同事甜梅就在离单位四里外的老旧小区租了一间房子，每天踩自行车上下班。

单位经常加班，晚上九、十点才下班是常有的事儿。从单位到租房，一大段路是繁华地段，有路灯，沿街有商铺，即使深夜，也热闹非常。可是最后有一段路，没有路灯，沿途只有一家废旧小厂，路边是垃圾场和荒地。每次骑着自行车经过那里，我和甜梅都拼命蹬车，以百米冲刺的速度前行。

一次，我和甜梅加班到晚上十一点半，下着小雨，手电筒穿过雨披和雨幕，灯光微弱又朦胧。路过垃圾场时，我模糊看到前面有个人影站在路边，我俩吓得不敢动，壮着胆子走过去，才发现不是人，是被风刮断的一根树枝斜靠在电线杆旁。

我和甜梅想换个离单位近的地方租住，但一直没找到合适的。好在不久，废旧小厂租了出去，看大门的是一对老夫少妻，看样子吃住都在厂里。有时晚上下班，我们远远就能看到门卫室亮着的灯光，心里便升起一种安全感，这段路也不似往常那样让人害怕了。

没多久，我们还发现，这老两口挺爱锻炼身体，晚饭后闲来无事便在大门口散步。我们有时下班路过，还能看到这对老夫少妻在大门口走来走去。

远远看到我们，大妈开始打招呼：“才下班吗？”我们应声，边蹬车边和大妈寒暄几句。然后我们在前面骑车，大爷大妈在后面走，大爷的手电筒比我们的手电筒可亮多了，我们在前面骑车能借光不少。

有时我们加班很晚，大爷和大妈竟还在厂门口来回踱着步锻炼呢。我路过时，跟他们打招呼，问他们怎么还没睡，大爷说：“小偷偷都是深夜出没，越是这个点，我越不敢睡觉，来回走走，精神精神。”大妈说：“人上了岁数，觉少了。白天职工都上班了，我俩还可以轮流休息。”

后来，和大爷大妈熟悉了，见到我们回家，大爷大妈还会打着手电筒送我们到楼下，等我们开了房间灯，他俩再撤退。大妈说，反正是锻炼，走哪里都是走。

两年后，单位盖了女职工宿舍，我俩才搬离那个地方。走的那天上午，我和甜梅特意去和大爷大妈道别。

大妈无意中中说了一句：“还得谢谢你们俩，这每天晚上坚持锻炼，我觉得自己腿脚都利索了不少。”我一愣，大爷这才告诉我们，他们以前并没有晚上散步的习惯，是看到我和甜梅两个姑娘家老是每晚下班，这才有心想着手电筒送我俩一程，但又怕大晚上的吓到我俩，于是才拉着大妈一起出来“散步”。

大爷说，以前大妈都不爱运动，这两年天天陪着他出来“散步”，现在一天不走都觉得身子不爽利了。

我和甜梅不禁相视莞尔一笑：“谢谢大爷大姐。运动有益健康。但这也是好人有好报啊！”



鹤舞 王军 摄

贴

孟宪歧

热河镇开着一家膏药铺，主人姓郑，人称郑家膏。

膏药铺旁，开着一家纸匠铺，主人姓郑。

郑家做活人生意。郑家做死人生意。镇里人开玩笑：“郑家膏不管事，就得去郑家铺了！”

还好，两家生意都冷清。

郑家膏说：“我这生意要是火了，倒霉的人就多了！”

郑家膏说：“我这生意要是火了，遭殃的人就多了！”

闲着没啥事，郑家膏就装一包油炸花生米、一包蚕豆，踱进郑家铺里，温一壶酒，两人对酌。

一日，善人来找郑家膏，说腰上长了一个火疔子，高粱粒大。善人是镇里的首富，也是镇里最吝啬的人。善人说：“给我配一副小一点的膏药吧。”

郑家膏说：“膏药只一种，没有小的。”

善人说：“我的疔子小，用不了那么大，用大的，我也不给大的钱！”

郑家膏说：“那好吧。”

镇里人都清楚，郑家膏的膏药，1包3贴，三天用完，疔子准好。通常这膏药1包到的价钱是1块大洋，不计价。可遇到善人这样的茬儿，郑家膏只好收了一半的价钱。

三天后，善人嗷嗷叫一路叫唤着来找郑家膏：“你这纯粹是卖狗皮膏药吗？我贴了三天了，咋还痛得厉害？”

郑家膏笑笑：“善人，你这膏药花多少钱？一半的价钱吧？那你就再忍三天吧，得六天才能好。”

善人无语可说，哼哼着离开了。

善人走后，郑家膏跟那纸匠说：

“嘿嘿，少花钱就得多受罪。”

六天后，善人真就啥事都没有了。

其实，郑家膏不是小气。只是他总不能干赔本买卖呀。

这天，刘小手来找郑家膏。此时，郑家膏正在跟那纸匠饮酒。

刘小手家穷。他腿长了一个疔，开始不大，黄豆般，也不疼，舍不得花钱，就自己点些草药涂上，可越来越厉害，那疔长成鸡蛋大小了，疼痛难忍，只好来到郑家膏药铺。

刘小手瑟缩着站在店铺门口。郑家膏依旧和那纸匠推杯换盏。

那纸匠看在眼里，皱皱眉头说：“哎哟，我这肚子有点疼，准是又着凉啦，你自己先慢慢喝着，我去去就来！”

郑家膏摆摆手：“随便！”言罢，仍自斟自酌。

那纸匠出得屋来，朝刘小手招招手，刘小手便跟着那纸匠走过去。在僻静处，那纸匠摸出一块大洋说：“去吧。”

刘小手感激地点点头，眼里含着泪。

郑家膏接过刘小手的大洋，瞅瞅，便扔进抽屉里，顺手给刘小手拿了一包膏药说：“有毛病别忍着，早治，省得受罪！”

这时，那纸匠在喊：“膏药，过来喝茶呀？”

郑家膏走过去，把一块大洋啪地拍在那纸匠面前，笑说：“你唱红脸，我唱黑脸。我定的规矩，不能自己坏了。”

那纸匠哈哈大笑。

一天，铺里来了一位妇人，极妩媚，极丰腴。

妇人说：“我腰上长了一个小疔子。”郑家膏不知犯了那根神经，竟然说：“我看看。”以往，郑家膏卖膏药，从不问膏药贴在哪，也不管贴的。

妇人羞羞地撩开了衣襟。一团白白的肉晃晃郑家膏的眼睛。郑家膏瞧见了妇人的腰，又破例地说要给妇人把膏药给贴上。

贴好膏药，妇人扭着腰去了。郑家膏的麻烦事却来了。

妇人的男人是保安队长。

妇人拿着膏药回家，队长问：“在哪买的？”

妇人答：“郑家膏家。”

队长又问：“贴上啦？管事吗？”

妇人答：“真管事！这会儿就不疼了！”

队长突然问：“你自己贴的？”

妇人慌忙地答：“哦，是，不是……是郑家膏给贴的。”

队长脸色铁青，阴沉走了。

不一会儿，保安队的几个家伙来到郑家膏的店铺，二话不说，揪住郑家膏一阵拳打脚踢。瘦瘦的队长醉醺醺地走过来，说：“郑家膏，明白啦？我老婆的腰，是你随便贴的吗？”

郑家膏趴在地上一声不吭。

郑家膏被打得厉害，竟一病不起。死的时候，那纸匠送了他许多东西，牛马羊、金银财宝，应有尽有。那纸匠还专门给郑家膏扎了两个纸人：女的，肥肥的；男的，瘦瘦的。

下一个“包邮区”或渐行渐近

羊城晚报记者 杭莹

快递公司密集布局新疆

物流巨头多方布局

电商带着中转仓模式进入

“物流不畅”的标签正在被新疆慢慢撕掉。10月18日，据当地媒体报道，顺丰“同城半日达”服务已覆盖全国200多个城市，其中就包括乌鲁木齐市，商家和个人用户提供同城“上午寄下午到，下午寄下午到”的寄递服务。

从圆通近期在新疆的布局动作中，也可可见一斑。10月16日，乌鲁木齐高新区（新市区）与圆通速递有限公司举行战略合作签约仪式，据圆通方面公布的信息，圆通新疆总部项目计划总投资4亿元，建成后将成为圆通在新疆区域集行政办公、快递物流、商贸直播、仓储配送等功能于一体的物流供应链一站式服务的综合性区域总部基地。

全疆区域级流通节点、全疆重点交通枢纽地、全疆重要物资集散地。

可以看出，圆通此举并不只是着眼于新疆地区。乌鲁木齐高新区（新市区）委副书记、管委会主任、区长宋振博表示，圆通落户高新区（新市区）后，有助于企业实现“买全球卖全球、运全球送全球”的发展目标，同时对高新区（新市区）加速打造新疆最大的电商基地有重要意义。

事实上，新疆作为丝绸之路经济带核心区，随着中国电商出海渐入佳境，作为电商核心配套设施的邮政快递业正迈向多元化和国际化转型升级，为了满足国际化业务发展需求，今年新疆多地加快国际邮件交换站扩容建设。

“不断拓展服务范围，国际快递业务可寄递全球84个国家和地区，跨境电商客户包裹可寄全球220+个国家和地区。”新疆顺丰速运有限公司销售部国际业务负责人宋志强说。

“新疆市场固有的顽疾主要集中在品牌意识薄弱、物流成本高，但新疆在电商发展上的优势同样明显，全国各地对新疆农产品的认知度高。”深略数字经济（电商）产业基地市场总监朱培钰表示，为了带动新疆的电商发展，近年来基地致力于联动德邦、中国邮政等物流公司和电商平台，进行运营模式的升级。

随着“疆品南下”、新疆雪梨等新疆特色产品的不断走红，为了更快地将商品送达至全国甚至海外消费者，电商平台和物流平台都使了大力气。

电商平台方面，有信息显示，抖音电商内测新疆、西藏等偏远地区“中转仓”模式，物流成本有望比商家直邮降低四成以上。中转快递公司目前默认是极兔或者中通，商家订购该项服务后，发往偏远地区的订单首重6元/kg，续重1.5元/kg，还有操作费0.2元/单，物流成本大幅降低。

实际上，中转仓模式是电商平台常用的方式，菜鸟、京东等平台对该模式已经十分成熟。具体来看，就是商家或者货主先把货物发送至中转仓，之后再由中转仓运

至收件地，第二段路程可以根据自身情况选择不同的配送方式，包括快递、物流、同城配送等。

针对幅员辽阔的新疆，中转仓模式或为良方。事实上，今年5月，新疆当地相关部门就进行了一系列调研，提出要通过“全国发集运中心，集运中心发新疆”的新模式，从而实现新疆快递发货、包邮的目标。

据《新疆日报》报道，新疆发展改革委经贸处处长刘卫东指出，第一阶段，重点针对“新疆不发货”问题，支持菜鸟、京东等物流企业，在西安、杭州建设新疆方向快递物流集货仓，支持将新疆方向不发货产品进行资源整合，建设快递物流干线通道，实现产品向新疆发货。据了解，京东目前已经在新疆建设了10大分拨中心。

第二阶段，重点针对“新疆不包邮”问题，支持疆内物流企业与京东、拼多多等平台企业合作，整合快件干线通道运输资源，尝试开展铁路班列运输，降低快递物流成本，实现能“包邮”产品包邮，不能“包邮”产品降低资费。

三季度广东制造业贷款余额创新高

同比增长20.81%

羊城晚报记者 戴曼曼

10月24日，记者从广东银行业2023年三季度新闻通气会上获悉，聚焦广东制造强省等重大战略需求，围绕广东制造业当家“五大提升行动”等重点领域，加大信贷投放力度，截至三季度末，国家金融监督管理总局广东监管局辖内（不含深圳，下同）制造业贷款余额2.61万亿元，同比增长20.81%，高于各项贷款增速9.49个百分点。



前三季度广东银行业继续保持平稳运行良好态势 图/新华社

外贸配套融资余额超1.6万亿元

在国家金融监督管理总局广东监管局挂牌后的首个媒体通气会上，一组数据显示出前三季度广东银行业继续保持平稳运行良好态势：截至2023年三季度末，全省银行业资产总额38万亿元，同比增长9.92%。各项存款余额30.02万亿元，同比增长11.38%；各项贷款余额26.50万亿元，同比增长10.52%。辖内银行业资产总额24.99万亿元，同比增长10.83%。其中，各项贷款余额17.33万亿元，同比增长11.32%，新增贷款1.51万亿元。各项存款余额20.40万亿元，同比增长11.70%。不良贷款率1.23%，继续维持在低位。

聚焦广东制造强省等重大战略需求，围绕广东制造业当家“五大提升行动”等重点领域，加大信贷投放力度，截至三季度末，辖内制造业贷款余额2.61万亿元，同比增长20.81%，高于各项贷款增速9.49个百分点。

在加强外贸金融服务方面，立足广东外贸发展新阶段、新形势，督促引导辖内银行机构充分发挥信贷支持作用，积极推广外贸金融专属产品，为外贸企业“输血供氧”，截至三季度末共提

辖内20个地市级线上质押登记全覆盖

据介绍，在深入调研科技型中小企业生命周期金融服务需求后，国家金融监督管理总局广东监管局指导辖内机构丰富授信模式，创新定制专属信贷服务，促进“科技—金融—产业”良性循环。截至三季度末，辖内高技术产业、知识产权密集型产业、数字经济核心产业等贷款同比分别增长23.08%、21.57%、24.91%。辖内共设立超140家科技支行和科技特色支行。此外，持续推进知识产权质押融资工作，助力广东成为全国首批扩大开展知识产权质押登记线上办理试点的4省市之一，实现辖内20个地市级线上质押登记全覆盖。

值得留意的是，为精准服务激发市场主体活力，持续提升金融服务小微企业水平，辖内扎实开展“走万企 促信心 优服务”活动和开展“一链一策一批”中小微企业融资促进行动，推动机构积极主动对接中小微企业，督促引导辖内银行机构充分走访对接企业16.52万户，其中发放贷款3.45万户，贷款金额达635.75亿元。

前三季度开出129张罚单

金融“强监管”持续也成为近期关注的重点。记者获悉，持续深入整治金融市场乱象广东动真格。截至三季度末，国家金融监督管理总局广东监管局共作出银行业行政处罚129项，处罚机构74家次，直接责任人185人，罚没金额合计8986.6万元。

据国家金融监督管理总局广东监管局有关负责人介绍，今年以来，该局持续深入整治金融市场乱象。具体表现为不断加强综合治理，完善多主体参与、多领域协作、多层次贯通的责任体系，及时发现和惩处违法违规行为，净化辖内金融生态环境。