



社评互动

新华通讯社重点报刊
第5122期
总第6088期统一刊号/CN32-0104
邮发代号/27-67
主办/新华通讯社
出版/江苏现代快报传媒有限公司即时互动平台
现代快报网/www.xdkb.net
官方微博/@现代快报
官方微信/现代快报
地址/南京市洪武路55号置地广场
邮编/210005
传真/025-84783504
24小时新闻热线/025-96060
本报员工道德监督电话
025-8478350196060短信互动平台
1.移动用户:
发送短信、彩信至1065830096060
2.电信用户:
发送短信到10659396060
3.联通用户:
发送短信到1065596060
封面叠主编 吴明明
头版责任编辑 徐鹏
零售价每份1元
●南京、苏州、无锡、常州、镇江、扬州、泰州、南通、盐城、连云港、淮安、徐州同步印刷

“孤儿寡母的小摊”本不该让城管纠结

Q 言论提要:“在前进道路上多谋民生之利,多解民生之忧”,习总书记的话需要城市的主政者真正用心牢记。“解民生之忧”的内涵很丰富,有一点最不可缺:宽容那些“落后”的生存方式,并给予容忍与帮助。

现代快报首席评论员 伍里川

城管也有柔肠?不假。只是这样的柔肠往往牵连着一种“不能承受之重”。

最近,一起针对面条摊的投诉让南京一名“小城管”犯了难,“小城管”发帖称:面条摊摊主刚去世,孤儿寡母摆小摊维持生计,对于取缔不取缔,“小城管”心里确实矛盾。在他的沟通下,投诉的小区居民表示理解,小摊也得以保留。(详见今日快报封6版)

尽管“小城管”的身份还需确认,但是“小城管”所反映的困惑却真实、普遍。面对快报记者采访,工作多年的南京鼓楼区城管小孙直言“这种矛盾,纠结,我也有”,一位有14年工作经验的老城管更是表示“我们都是这么过来的”。

这些年,网上的“城管困惑帖”

更是不在少数。

人心都是肉长的,谁能说城管就没有良心?谁能说城管队员只会用秤砣砸人?诸多城管队员的吐槽是一种呼唤:污名化城管,不如与城管对话。

问题是,“小城管”所指“皆大欢喜”的结局确实好,就是太难。

毕竟,在城市管理趋于严苛的情况下,城管若对全城摊贩都加以同情,“无为”而治,那就会被斥为失职,所以不现实。但若全然不讲人情味、一严到底,遭到唾弃又不可免。

城管队员的困惑,表面上看涉及到的是“管还是不管?”“管多少才合适?”的具体问题,内里却藏着一个大命题:城市治理,是要实实在在的民生还是要光鲜的面子?这个大命题是抛给城市主政者的。

这个命题不难回答。“民生重于一切”,民生得不到保障,要光鲜的面子何用?面子几时能当过饭吃?

但是,现在一些城市,把营造光鲜的面子当成天大的事,明明还有很多底层百姓的生活存忧,却不想雪中送炭,而是沉醉于锦上添花:大建豪楼、大上项目……困难群体摆个摊设个点,靠双手自救,自立自强,本该鼓励之、敬畏之,却反而被视为添乱。

大命题答偏了,怎能指望“具体问题”解决好?目标歪了,乱管、恶管就不奇怪了,不出事才怪!屡屡出现的“城管之恶”,固然有具体原因,但归根结底还得从城市治理思路上找诱因。

“在前进道路上多谋民生之利,多解民生之忧”,习总书记的话需要

城市的主政者真正用心牢记。“解民生之忧”的内涵很丰富,有一点最不可缺:宽容那些“落后”或“不好看”的生存方式,并给予容忍与帮助。

城市容不下小摊小贩,是一种“脸面政绩”催生的洁癖。这种洁癖终究是一种嫌贫爱富、爱慕虚荣的毛病,真正体恤民艰的城市主政者,绝不会嫌弃那些如“面摊经营者”那样浑身散发着从头再来、默默坚持的人性之光的底层谋生者!

当然,体恤民生,不是一味宽容摆摊乱象,而是呼唤一种理性、人性化的治理思路。

只有治好了“重面子轻民生”的病,才可能在正确的轨道上商讨完善城市治理的具体细节。那个时候,疲于奔命、内心纠结的城管才可能放下“鞭子”、放下负疚。

读报有感

可否单独给市民过斑马线的时间?

现代快报11月5日报道,11月3日晚8点多,在南京市中央路一处十字路口,一名母亲带着7岁的女儿走在斑马线上,一辆8路公交车疾驰而来,将母女俩撞飞。母亲被撞不治身亡,7岁的女儿伤势危重,生命垂危。

我家住在河西,时常在汉中门大街人行道口等候绿灯,当人行道对面的绿灯亮时,我与其他市民走

上人行道。就在这时,绿灯也在放行拐弯的机动车。车少的话还好,我们能够避让机动车快速经过(老弱病残不行)。但是,遇到车水马龙的话,我们只好站在快车道中间等候。等到能够通过时,对面早就转换成为红灯。站在快车道中间,身前身后都是快速经过的机动车,真让人心有余悸。

天天互动:上新浪微博在“现代快报”#快报社评#下留言或致电025-84765581(周一至周四15:00-21:00)

莫再穷追孙杨了

孙杨已经受到罚款和行政拘留7天的处罚,浙江体院亦重罚了他。莫再穷追孙杨了!孙杨是名人,但不是完人和道德模范!民间话语的表达本身是必须的、包容的和平等的,切莫让民意演化成扭曲的私人情绪的传递。孙杨需要经历成长和成熟,公众的素质和舆论的品质也需要成长和成熟。丹阳读者 程玲

苏宁推电子会员卡,一卡体验O2O购物

前不久苏宁正式完成苏宁、红孩子、乐购仕、苏宁易购四大渠道的会员数据库整合升级,为即将到来的四天四夜O2O购物节提供闭环的用户信息管理系统。此举意味着苏宁开始借助线上线下所拥有的超一亿云会员发力此次O2O购物节。苏宁电子会员卡帮助实现顾客以及交易信息的数字化,并通过移动互联网的方式形成闭环。电子会员卡将拓展苏宁会员的服务范围,充分发挥移动互联网的优势,将客户服务、信息展示和交易支付一同叠加进去,同时将线上线下会员卡的积分、返券等会员权益进行了融合,彻底实现了“一卡在手,同享线上线下会

员礼遇”的功能,让会员融入同一个圈子进行交流互动。

O2O模式催生电子会员卡新形式

自从会员制消费成为一种潮流,数量众多的会员卡、会员账户慢慢变成消费者的一种负担,携带麻烦且不便记忆。作为行业智慧型消费的引领企业,苏宁始终把“方便用户、改善服务”,不断满足广大消费者的现实需求作为变革的重心。

随着线上线下融合的O2O模式不断深化,苏宁近期对线上线下会员系统进行整合,推出苏宁云会员,此举彻底打通了线上线下会员的区

隔,并进一步推出移动端的电子会员卡,实现了会员数据的共享,将线上线下会员卡的积分、返券等会员权益进行了融合,为他们提供一致的商品和服务,让会员融入同一个圈子进行交流互动。同时,随着苏宁电子会员卡的发展完善,会逐渐将苏宁旗下1600多家门店、乐购仕门店、红孩子母婴、苏宁易购等资源进行融合实现一卡多用,彻底实现“一卡在手,同享线上线下会员礼遇”的功能。

助力O2O购物节 玩转购物新体验

据悉,为了完整推进O2O模式,苏宁已经进行了至少为期一年的充

分准备,连续突破“四大壁垒”:第一季度,进行公司架构调整,打造线上线下协同的团队,突破“组织壁垒”。第二季度,实施线上线下同价,突破“价格壁垒”;第三季度,上线3.0版本开放平台“苏宁云台”,突破“商品壁垒”;第四季度,实施门店互联网化,推出1.0版本的互联网门店,并持续优化统一的物流、售后、客服等服务体系,突破“体验壁垒”。

随着苏宁第一届O2O购物节的临近,电子会员卡的推出也将真正考验苏宁的内部协同、渠道管控、供应链整合、商品同价、会员共享、统一服务等能力,此外苏宁还将首次联合PPTV开创OVO互动视频购

物模式,以PPTV客户端为主阵地,通过互联网在全国34个大区上百家超级店、苏宁易购站内、苏宁易购客户端同步进行互动视频团购,届时邀请厂商嘉宾坐镇并进行互动,根据全国线上线下顾客的限时报名数量给予台阶式的让利额度。届时消费者可以借助电子会员卡和OVO互动视频购物享受更为便捷、时尚的O2O购物新体验。

业内人士分析表示,与目前传统电商也蠢蠢欲动借O2O之名行促销之实相比,苏宁已经全面完成双线同价、电子会员、OVO互动视频购物的推出,将使苏宁第一届O2O购物节更加具有看点。



苏宁第一届

O2O

购物节

11月8日~11月11日

5折?才不购! “0”元才购味!



扫一扫,
更多惊喜!

1
双线同价
全网比价

1

超级“0”
元购

至苏宁门店/乐购仕门店购指定生活电器/3C配件/日用品/百货商品,买多少返多少零元购券,最多返300元;返券可用于购买彩电/冰洗/空调/厨卫/通讯、数码(1500元以上单品)、电脑(3500元以上单品)。部分指定商品不可使用

2

满千返百
双线通用券

购物节期间,至苏宁门店/乐购仕门店购彩电/冰洗/厨卫/空调,满1000元返100元双线通用券(最高返1500元双线通用券)



苏宁易购

云苏宁 购无界

活动细则详询苏宁门店/乐购仕门店/苏宁易购官网