

# 长途旅行、拍写真、聚餐 毕业季别成了 烧钱季

记者 林长凯

再过一个月多月,毕业班的学生即将迎来毕业季。即将离校的学生们,在毕业离校之际,除了准备中高考等升学考试外,也开始盘算着用毕业旅游、拍毕业写真等方式来纪念毕业。来一次国内长途旅行,请摄影师在学校跟拍,还有开始盘算着吃毕业散伙饭,记者调查发现,今年的毕业季,一些中小学毕业高消费的势头又有所增长,毕业季也成了“烧钱季”。



## 一家人一次长途旅行费用近万元

今年我就要小学毕业了,爸妈准备带我去北京旅游,以此纪念我小学毕业。市区某小学六年级毕业生夏同学说,这段时间以来一家人都在商量着做游玩的攻略。儿子长这么大都没出过远门,现在小学要毕业了,带他出去走走,增长他的见识。小夏的爸爸夏先生说,北京是首都,我们准备带着他去感受北京的文化,游览一下北京的知名大学,给他一些鼓励。据夏先生介绍,他们计划在7月中旬前往北京游玩,一家人的旅游预算在1万元左右。

家住市区锦桥小区的张乐乐今年7月就要从温州大学毕业了,她想给自己

来一场毕业旅行来纪念大学生生活。大学岁月一去不复返,怎么也要以一种精彩的方式纪念一下。张乐乐说,连日来,她和大学室友谋划一场去越南的毕业之旅。这可能是工作前的最后一次旅行,必须要玩得尽兴点,让人印象深刻。

和国内游相比,前往越南的毕业旅行花销自然更大。张乐乐给记者细数了此次越南行的预算:上海至越南的往返机票3800元,7天的住宿约1500元,游玩、饮食和购物约3200元,合计8500元。每个月父母给我的生活费是2500元,肯定不够这趟毕业旅行的。为此,一月份,张乐乐便开始通过去西

餐厅兼职攒钱。虽然很辛苦,但她觉得很值得。

记者调查发现,选择外出旅游来庆祝毕业的家长和学生并不在少数。随着生活水平的提高和消费观念的转变,近两年来,瑞籍大学生的毕业旅游不再满足于国内城市,开始踏出国门,走向海外。而从花费上计算,同国内毕业游平均4000元左右的花销相比,跨出国门的毕业游平均花销大约在8000元到10000元,约为国内游的2倍以上。中小学生的毕业之旅则大多选择在北京、上海等文化底蕴深厚、高校较多的城市,进行一场树立信心和目标的旅行。

## 跟拍一天写真花费上千元

除了毕业旅行,邀请摄影师拍一套校园主题风格的写真,则是很多小学毕业生的选择。市区某小学六年级毕业班的学生李同学在家长的安排下,邀请同班比较好的同学在学校里拍摄毕业写真留念。为了拍出更好的效果,李同学的家长还邀请了市区某知名婚纱摄影楼的摄影师担任本次拍摄的摄影师。

据了解,这次拍摄的化妆、服装费用另收,单独摄影师一天跟拍的费用就要上千元,包括15张精修成片 and 一本相册。虽然学校在毕业之前会给他们拍摄毕业集体照,但我想再给他拍一套校园主题的写真,对他小学生涯留下一个更好的纪念。李爸爸告诉记者,孩子毕竟在学校里上了六年学,对学校、同学和校园生活肯

定有很多想念和回忆,费用高点也是值得的。

记者咨询了市区几家影楼发现,临近毕业季,预订跟拍写真照的中小学生们不在少数。对于这种跟拍式的毕业写真,影楼都是按天按人头收费,价格也从800元/人/天到1500元/人/天,平均计算下来一套写真照的费用都要在3000元左右。

## 情感表达不该只用高消费实现

每到毕业季,很多学生和家长们都要谋划一个具有纪念意义的毕业活动。然而在这过程中,很多活动的费用都比较高,让毕业季成了“烧钱季”。这样用高消费推出来的毕业纪念活动,是否有意呢?

对此,有关心理咨询师表示,现在的孩子在家里都是宝贝,再加上经济社

会发展,部分家长和孩子都追求个性化,更加注重精神方面的享受。特别是一些高中、大学的毕业生,他们对品质的要求更加高了,也让毕业季的消费变得和过去很不一样,开始走向国际,慢慢向国际接轨。但是这种接轨国际的仪式感,不应该成为毕业季高消费的理由。

在采访中,很多老师告诉记者,学校也应该注重倡导学生们用合理的方式表达情感,让学生们明白感情的表达方式多种多样,深厚情谊的表达不仅仅只有通过一些高额的消费项目才能实现,一些诸如给同学留言寄语等简单的方式也能给人留下非常深刻的印象。

# 传统花店生存面临挑战 开展花艺服务谋求生机

记者 林长凯

在瑞安,鲜花市场最大的份额仍然是婚礼现场,约占整个鲜花市场的半壁江山,其次为活动现场装饰、特殊节日和场合,把鲜花用于装点日常家居生活的,还只是极少数。在一个100多人的时尚生活群里,被问及是否在家中固定摆放鲜花时,只有三个人回答是,有十几个人表示偶尔想起来会去买花。

据业内人士介绍,在瑞安投资10万-20万元就可以开一个小花店,成为一名花商。在实际经营中,很多花店为了增加收入,都会选择与婚庆公司合作,为新人花车、新娘手捧花、婚宴现场鲜花布置等提供鲜花服务,利润也颇为可观。但是随着竞争的日益激烈,部分花店开始推出花艺服务,以此谋求增加收入。

## 90后是花艺市场的消费主体

花艺师出身的张梦雪三年前在市区万松路上开了一家花店,由于自己的花艺师背景,她包出来的花都比较有特色,深受消费者的喜欢,很多90后成为她店里的忠实粉丝。张梦雪在2017年下半年推出了特色鲜花包月服务,消费者在缴纳一定的费用后,花店在每个礼拜一给客户指定的地方送一束鲜花,每周都不同风格,每周一个新的主题,按月配送。我的客户群中有八成是年轻人,他们都给自己和父母预定鲜花。张梦雪说,今年的母亲节,他们推出了一束定义为“妈,这次换我宠你!”的主题鲜花,非常受欢迎。

据了解,现在张梦雪的花店包月业务发展向好,而且还开拓了新的业务,比如花艺课堂。张梦雪告诉记者,现在的年轻人都喜欢追求时尚,注重参与感,买花也一样。为了吸引更多的年轻客户,她就不定期推出花艺课

堂,带着用户和喜欢花艺的朋友,找一个咖啡店之类的环境较好的地方,做花艺下午茶,受到很多90后的欢迎,部分90后上了她的花艺课后,就成了她的客户。

出生于1992年的林李,平时非常喜欢鲜花,在她的办公室和家里都摆上了鲜花。她说:我很喜欢花,我也喜欢花艺,之前想学没地方学,现在跟张梦雪学习后,要买花都会去她那里,甚至还会给她介绍一些身边的朋友。

张梦雪告诉记者,鲜花市场分为两种,一个是礼品用花,一个是生活用花,很多客户在花艺课堂上学的就是生活用花。很多花店看到我们做花艺,吸引了很多年轻的客户,他们也纷纷效仿推出花艺服务。张梦雪说,传统的鲜花生意越来越难做,很多花店都在寻找新的增收方式。

## 从鲜花主题会所到社区鲜花店

今年35岁的赵青在广告公司当了5年的排版员后,辞职开了一家鲜花主题会所。走进她的会所,除了随处可见的百合、玫瑰、康乃馨、满天星等鲜花外,还设置了一个较大的书架,上面摆放着几十本专业的鲜花书籍。

在开店之前,我们对瑞安的鲜花市场进行了一番调研,最终决定做鲜花主题会所,再加上一个社区鲜花店。赵青说,会所+社区融合的经营模式,使她们的生意逐渐和传统意义上的鲜花店产生了区别,尤其是社区鲜花店,更好地融入了邻居们的生活当中。每天的特惠花束送到邻居们手里,都会收获快乐的笑容。

赵青表示,现在随着电商平台和移动互

联网的发展,鲜花会更快速度走进更多人的视线中。但是她觉得,鲜花是走心的东西,要展现美、传递美。如果只是商品交易,会变得很生硬,那就跟野草一样了。她们在日常的经营中,都会提醒客户花一点的心思在生活中,学一点插花的技艺,给自己的生活增添一份乐趣。

传统鲜花店一般在情人节、母亲节、父亲节等节日里生意比较忙,平时却很少有顾客问津,而她们的主题会所和社区鲜花店却每天都有邻居们来选择喜欢的花儿。在赵青看来,瑞安的鲜花市场潜力巨大,但需要用心挖掘,推出一些特色的服务来吸引年轻的消费者。



# 市青企协(新生代)三届三次会长办公会召开

本报讯(通讯员阮伟思 记者王雪婷)日前,市青企协(新生代)三届三次会长办公会在市政大院召开。团市委书记张挺、副书记温暖,市青企协(新生代)会长陈晓宇以及相关工作人员参加了会议。

本次会议就青企协会会长办公会议制度,申请入会人员名单,下半年外出考察事宜以及下一步工作思路展开了讨论。

会上,参会人员积极发言,就经济新常态和共青团改革形势下,如何更好地推动市青企协工作科学化发展,更好地服务协会会员,完善协会工作制度,实施青年企业家成长工程,更好地资源整合,搭建协作交流平台等工作建言献策。

陈晓宇在会上说,市青企协一直紧紧围绕党政工作大局,围绕共青团工作中心,服务会员企业发展,服务青年成长成才,开展各项工作。他强调,下一

步将继续在团市委的带领下,凝心聚力,众志成城,打造向上型、向善型、尚尚型协会。

张挺对市青企协所做的工作给予了充分肯定,并在讲话中指出,协会要充分展示瑞安青年企业家积极进取、蓬勃向上、奋发有为的良好风貌,共同培育一支更加庞大更加优秀的青年企业家队伍,在全市经济建设中更好地发挥作用。

# 瑞安市国土资源局国有建设用地使用权挂牌出让公告

瑞土告字[2018]24号

经瑞安市人民政府批准,瑞安市国土资源局决定以挂牌方式出让瑞安市仙降街道时尚箱包总部园一期一号地块国有建设用地使用权,瑞安市公共资源交易中心受瑞安市国土资源局委托组织公开出让活动。现将有关事项公告如下:

一、挂牌出让地块的基本情况和规划指标要求:

地块名称	地块编号	地块位置	总用地面积(m <sup>2</sup> )	出让用地面积(m <sup>2</sup> )	土地用途	出让年限	起始地价(万元)
瑞安市仙降街道时尚箱包总部园一期一号地块	2018CG010号	瑞安市仙降街道上林路以东、仙甲路以北、仙达路以西	22831.72	22831.72	工业用地	50年	1413
竞买保证金(万元)	履约保证金	各项规划指标要求					
282.6	按成交价的10%缴纳	容积率	建筑密度	绿地率	建筑高度	建筑面积	产业要求
		≤3.0	≤55%	≥20%	≤50m	≤68495.16m <sup>2</sup>	箱包制造

备注:1.具体各项规划指标和要求详见瑞安市住房和城乡建设局《国有土地使用权出让规划设计条件》(瑞规条字[2018]37号)。2.其他相关要求:项目投资强度须达到300万元/亩以上,每亩均销售产值600万元以上,每亩均税收35万元以上,能耗标准0.1035吨标煤/万元。环境标准(1)空间准入标准:符合瑞安市环境功能区划及相关生态空间清单及环境准入条件清单管控要求;(2)污染物排放标准:符合国家和地方排放标准;(3)环境质量管控标准:开工前取得总量平衡意见;(4)行业准入标准:最新国家或地方相关行业环境准入要求和环境准入指导意见等。(5)其他事项:根据相关环保法律法规,建议竞得人在项目开工建设前完成项目环评审批或备案。

二、参加竞买对象:中华人民共和国境内外的法人、自然人和其他组织均可申请参加竞买(法律、法规另有规定的除外),申请人可以单独申请,也可以联合申请,联合申请的应当签订联合竞买协议书。

竞得人为自然人或竞得人的企业登记注册地不在瑞安的,须在成交后半年内,在瑞安市内登记成立由竞得人全额出资

的独立法人新公司,并进行税务和统计登记,接受本市有关行政管理部门的监督与管理,出让人可以根据挂牌出让结果,先与竞得人签订《国有建设用地使用权出让合同》,在竞得人办理新公司登记注册手续后,再与新公司签订《国有建设用地使用权出让合同变更协议》,由新公司申请国有建设用地使用权登记。

竞买人须向瑞安市仙降街道办事处提交项目申请确认表,对地块受让后具体实施的工业建设项目是否符合产业规划、是否符合安全环保要生产产品、工艺、设备、投资额度、能耗标准、环境标准等情况进行说明,由瑞安市仙降街道办事处初审,瑞安市经信局对项目最终确认,共同在资格申请项目确认表上签署同意并盖章后,竞买人凭此表参加报名。

三、本次国有建设用地使用权挂牌出让按照价高者得原则确定竞得入选人。竞得入选人通过资格审核后,即为本地块的竞得人,签订《成交确认书》。

四、本次挂牌出让的详细资料和要求,见挂牌出让须知,可登录浙江省土地使用权网上交易系统浏览或下载。

五、本次国有建设用地使用权挂牌活动在浙江省土地使用权网上交易系统([http://land.zjgtjy.cn/GTJY\\_ZJ/go\\_home](http://land.zjgtjy.cn/GTJY_ZJ/go_home))进行。申请人须按照挂牌须知要求提前办妥数字证书,符合竞买要求,并按要求足额缴纳竞买保证金,方可参加网上挂牌出让活动。

六、本次挂牌报名时间:2018年6月11日9时至2018年6月19日16时。

七、本次挂牌时间:2018年6月11日9时至2018年6月21日10时10分。

八、本次挂牌竞买保证金到账截止时间:2018年6月19日16时。

九、挂牌申请人应详细了解本次出让地块现状,提交挂牌申请时同对本次出让地块的现状无异议并全面接受。

十、其他需要公告的事项:本次挂牌不设定底价。

十一、联系方式

现场咨询:瑞安市公共资源交易中心土地产权交易部(瑞安市滨江大道满庭芳大楼三楼)

瑞安市国土资源局审批科(瑞安市马鞍山路2号市审批服务中心3楼国土窗口)

联系电话:0577-65879516(交易中心),0577-65829161(国土局)

咨询时间:工作日上午8:30-11:30,下午2:30-5:00

瑞安市国土资源局  
瑞安市公共资源交易中心  
2018年5月18日