

72行新职业:高级跑腿族

□ 郝婧羽

虎年新年刚过,老蒋,一家跑腿公司的老板,就赶着开工了。他手下的5个员工,也陆续从老家回来上班。老蒋的公司,其实就是人们俗称的“跑腿公司”,不过,老蒋他们这家公司接业务有一个标准:服务费在100元以下的单不接。此外,老蒋在招聘员工时也有一个门槛:学历必须大专以上。你也许已经猜到了,老蒋的这家公司就是江湖传说中的高级跑腿公司。

代人求爱还包策划

老蒋是本科毕业,学的是旅游管理,大学英语四级,有5年导游经验,还有在白天鹅宾馆的金钥匙服务经验。在和记者的交谈中,老蒋的素质得到了体现:措辞考究,对公司的发展有长远考虑。

那么,“老蒋们”究竟都做什么业务呢?

记者翻看这些跑腿公司业务简介,包括代上门道谦、代请客、代开家长会、代分手、代求爱、代网友见面、代男(女)友代见家长,等等,还有酒后代驾、出游代驾、新手陪驾、异地服务、代购服务、接送服务,以及其他业务,可以用业务简介里的一句话概括,就是凡是不违反法律的,他们都做。这些新潮的甚至有点另类的服务需要从业者具有较高的综合素质,对谈吐、仪表、随机应变能力甚至专业知识都有要求。比如替人装修这个业务,只要房东和装修公司谈好风格和价钱以后,剩下的就全由跑腿公司来做,包括采购材料,全程监工,直到

工程结束,房东满意验收,跑腿公司的工作才算完成。老蒋说:“其实我们就是充当了一个监理的角色。”再比如代购,委托人只要把喜欢的产品型号报给跑腿公司就行了,剩下的就由跑腿公司全部负责,购买、送货、安装,一点都不用委托人操心,而且保证价格比大卖场里的便宜,并且有正规发票。

当然,还有更加“考验人”的,老蒋有一次就接到了一个代人求爱的单子,委托人在北京,喜欢的姑娘在广州。老蒋告诉记者,那次,委托人不知道如何向姑娘开口。老蒋他们就集思广益想了一个求爱策划,“我们到一个高级蛋糕店定制了一个很特别的蛋糕,然后附上一张委托人手写的卡片,卡片的内容也是我们帮忙斟酌的,然后给姑娘送去了,同时表达了委托人的意思。”老蒋说,这个例子是一个很好的说明,证明跑腿族跑的其实不是腿,他们付出的劳动里面,有很多其他的东西。

业务不稳定发展很困难

据老蒋介绍,据他了解,目前广州专门的跑腿公司不超过10家。“2007年火过一阵,后来又慢慢沉寂了,现在仍然处在发展的低潮期。”老蒋这样定位目前的市场行情。这一点从记者的采访经历中得到了证实。记者按照网上搜索到的跑腿公司留下的联系电话逐个打过去,发现绝大多数的电话号码要么是空号,要么已经停机,要么无人接听。而偶尔拨通的电话也告诉记者,跑腿生意确实不好做。

韩万到,网名“小飞”,曾经做过

一年的跑腿族,当记者辗转联系到他的时候,他告诉记者,自己已经“金盆洗手”不干了。“这行太难,有时好几天都没有一个单,人就会发慌;有时候有单了,但是任务又很刁钻,不好完成。”

韩万到举了两个例子来说明做跑腿族的辛苦。有一次,一个客户让他代为一个姑娘道歉,可是他连对方的照片都提供不出来,也说不出姓甚名谁,只知道姑娘每天几点钟在什么地方经过和喜欢穿什么衣服而已,只靠这些信息,这个任务根本不可能完成,所以,韩万到没接单。还有一次,有个客户让韩万到代为挂号,因为这个号特别抢手,需要通宵排队,家人担心他的人身安危,也没让他接这个单。除去这些不好完成的跑腿任务,剩下的单就没多少了。

老蒋也总结了生意不好做的原因,他认为主要原因是有很多业务雷同的公司“抢生意”,比如说快递公司,就可以替代单纯的跑腿业务,价钱还比跑腿族便宜许多;再比如送花,很多鲜花公司现在都有了送花服务;还有订蛋糕,蛋糕店也提供这样的服务。所以,“如果是纯粹跑腿,那我们死定了。”老蒋如是说。这也决定了跑腿族的定位只能是走高级跑腿的路线,除了跑腿,还要有策划、外语、策展、监理、导游以及处理各种问题的能力,唯有如此,跑腿族才能在市场上拥有一席之地。

老蒋对此有过深思熟虑,他说:“其实,我觉得我们叫高级跑腿族并不恰当,我们提供的是一种私人化、个性化程度更高的服务,这和国际上五星级大酒店提供的金钥匙服务的理念是相同的,现在的人们,尤其是



年轻人,工作十分紧张,他们根本没有时间去处理排队、装修、挂号这些事,所以他们就需要我们的服务。从这个角度说,高级跑腿族的发展还是很有前景的。”

年轻人是客户主体

是些什么人在雇佣跑腿族?据介绍,绝大多数客户是二三十岁、有一定经济实力、喜欢上网、喜欢新鲜事物的年轻人,老年客户极少。跑腿族的工作特点是随叫随到,进行个性化的服务,所以有时就需要通宵工作,或是凌晨就爬起来工作,甚至要替客户去外地解决某个问题。所以跑腿族收费不菲,比如说,跑腿族工作一次的服务费起码是50元到100元。而不少跑腿族还规定,多少钱以下的单不接。这也是跑腿族和快递公司的区别之一。老蒋告诉记者,他们公司的单,从几百元到上万元的都做过,最多的一次一笔就是一万八千元,是给一个国内的化工产品公司做

会展布置。“表面是跑腿,其实整个策划都是我们做的,收费当然高一些”。

老蒋说,目前很多跑腿公司是采取兼职的形式,包括还有大学生当跑腿族的,而他们公司是采用固定员工加临时工并用的方式,一些平常的任务就靠本公司的员工完成;一些特殊的任务,比如翻译、策展、导游等,就再请人帮忙。这样既能节省运作成本,又能保证服务质量。此外,异地服务也是发展越来越大的一块业务,比如去异地缴费,异地送证,异地核实情况等。

当然,业务不同,收费也不同,如果是装修,就按工程款的一定比例收取服务费,如果是同城送件,按次收费,每次50元到100元不等;如果是异地业务,委托人除了要负责来回车费、住宿费、餐费以外,还要支付每天几百元不等的服务费。如果有策划等增值服务在里面,还要另外收费。如果任务没有完成,有的跑腿族是全额退款,有的则是差额退款,这个需要委托人和跑腿族提前协商确定。

南京灯彩老艺人求变赢市场

□ 丁俊

元宵节之前,南京夫子庙秦淮花灯灯市异常热闹。记者近日走访发现,今年传统的兔子灯、荷花灯销售逐步变淡,而南京民间灯彩艺人制作的“喜羊羊”、“灰太狼”之类个性化灯彩越来越受到市民青睐。与往年相比,今年灯市超过百元的高价个性花灯已不鲜见,最高达到500元的“天价”虎灯刚推出就已经销售一空。销售的火爆令南京民间灯彩艺人们连呼看到了希望,对明年的灯市更加信心十足。

老灯彩艺人陆有文告诉记者,大年初一花灯艺人们就“开市”了。今年生意要比去年好多了,家里做了几千盏花灯,一周不到,已卖掉了2/3,尤其是最近几天,生意格外火。他今年还专门精心设计了绢制生肖虎灯,做了30盏,定价在500元,原本只是尝试售卖,没想到短短一周里几乎卖光。此外,花3天时间才能做出一盏



的“龙腾虎跃花灯”,200多元一盏,现在也只剩下几件样品。按照这样的销售速度,元宵节前卖光应该不成问题。

另一位老灯彩艺人曹真荣最近

每天几乎都可以卖近400盏灯。他告诉记者,依据其多年扎灯的经验,虎年虎灯会比较好卖,因为虎有好看彩头,不过要是做得不像,顾客也不会轻易出手,因此他们在虎灯造型上可

是动足了脑筋:不仅有卡通、传统等不同造型,寓意也不同,而材质也分仿真虎皮、金丝布和绸缎几种。

记者细心观察发现,今年灯彩艺人们还根据时下流行的《喜羊羊与灰太狼》动画片,专门制作了动漫形象“喜羊羊”、“灰太狼”花灯,售价高达100元是同体积荷花灯的5倍,可捧场的市民还真不少,几乎做一盏卖一盏,受欢迎程度明显超过了传统的荷花灯、金鱼灯。

与往年相比,今年花灯市场价格区间拉得很大,最贵的花灯与最便宜的花灯价格相差超过50倍。其中,大型绢制虎灯卖到了500元,最便宜的纸制金鱼灯则只要10元。而前几年还属于小众市场的“天价”花灯如狮子灯等也越来越多,销售也是日渐火爆。对于这些个性花灯的畅销,陆有文深有体会,他表示其实从今年高价个性花灯销售的火爆就可以看出,人们已“不差钱”,关键是南京民间艺人

要多思考,要想出好点子,提供更多有个性的好灯彩。据他所知,南京有些灯彩艺人已经在考虑要从动漫片里多多找灵感,明年好制作更多个性花灯了,毕竟个性灯利润要高得多。

除了制作出更贴近市场需求的个性灯彩外,民间艺人对自家品牌的树立已经非常重视。记者在灯市里看到,不少灯彩艺人还专门制作展板,介绍自己家花灯制作过程,全力打造自己的品牌。曹家灯、陆家灯、殷家灯等几大灯彩老牌艺人受益于自己的品牌,产品价格往往比同类产品高出一成。此外,一些艺人为了方便人们馈赠和携带灯彩送人,还专门制作了印着“福”字的包装盒,很是精美。

一位业内人士表示,今年南京民间艺人主动贴近市场需求,思想也日渐活跃,这对于南京灯彩市场的发展有着很大促进。但他也提醒艺人,从动漫片里找灵感时要小心知识产权高压线。

走街串巷小买卖 生意场上大景观

□ 李松

昔日的老北京城,有很多专门串胡同走宅门的小买卖,其特点是本小利薄、价廉实用、货到家门、和气耐心、叫声悦耳、童叟无欺。居住在胡同深宅大院里的人们,不需远行便能在自家门口买到称心如意的小杂货、小吃食,这也是往日常京城胡同文化的一景,而今这种经营方式和购物的习俗随着时代的变迁和进步,串胡同的叫卖声也只能在一些上了年纪人的闲谈中,或是电视剧的镜头里寻找到一点感觉和追忆了。

花样儿·鞋样儿

每逢初夏,从河北一带进京专卖花样的小贩便出现在四城的胡同里,一身干净合体的裤褂、肩背一个蓝布包袱,内装十多个大纸夹子把各种大小不同类型的替样码放在里面,老百姓习惯通称为卖花样儿、鞋样儿的。

它和民间剪纸类似,不同的是剪

纸大多是用剪刀在有色纸上用巧手剪出各种花鸟鱼虫、福禄寿喜、人物风景等,供人们买去张贴或欣赏,而花样鞋样是在一沓白宣纸上用刻刀纹下来的各式各样奇花异草、花边图案,专供家庭妇女绣花的一种替样。心灵手巧的大姑娘小媳妇买来替样在枕头上、衣袖上、鞋面上、兜肚上、荷包上,按照图案,栩栩如生地绣出喜爱的织物。

卖花样的小贩习惯驻足在中小宅门或四合院门前吆喝,其叫卖声也奇特异常,先是把“儿”字突出加重,而后是字句颠倒,用低沉悠长但十分悦耳的声音喊出:“花样儿挑——鞋样儿挑”,这种叫卖声在京城胡同里穿透力极强,深宅大院街坊四邻的妇女听到这种声音,就是不买也要跑出来看看热闹,买卖人趁机选择一方合适的净地小心翼翼地解开包袱,一本本眼花缭乱的花样吸引着来人的眼球,人们围拢着挑选着、评论着、讲着价钱,孩子们也调皮地学着小贩的声音把手捂在耳朵上喊着:“花样儿挑——鞋样儿挑”。

牛筋儿豌豆

在老京城的胡同里,一些带有季节性的小吃数不胜数,像什么肥炉香鸡、姊妹蒸糕、硬面饽饽、梨膏麻糖、冰冻奶酪等等。牛筋儿豌豆这种让人、特别是孩子们流口水的零食恐怕现在年轻的北京人也极少听过和见过了。大概是因为小本经营销售量不大,尤其是制作手艺流程失传的缘故,京城许多好吃不贵、品味独特的小吃,渐渐地被后人所遗忘。即便是现在依然保留的品种,也正如人们所说:“是那个货,不是那个味儿了”。

牛筋儿豌豆的制作其实并不难,先把选好的大粒干豌豆洗净后用温水稍加浸泡,便下锅用火火焖煮,同时加入花椒、大料、桂皮、茴香、豆蔻、食盐等。放凉后嚼起来有股韧劲,清香适口回味无穷,休闲时沏上一壶香茶或斟上二两白干,配上牛筋儿豌豆别有风味,老北京走街串巷叫卖牛筋儿豌豆的小贩多系回民兄弟,祖传的手艺,独特的配料让外行人望尘莫及,他们把做好的吃食放在一只柳条

筐里背挎在肩上,每逢阴雨连绵的季节,趁人们很少出门呆在家里的时

唱话匣子

上世纪三四十年代的老北京人,比起现在自然是单调多了,住在深宅大院里一些有钱有势的人家,也只不过是坐着包车到大戏院订个包厢听上几场名角演出,更讲究一点的借着给老人祝寿或给孩子办满月,请一场堂会唱几出折子戏,或演一些曲艺杂耍,这就算得上是顶级的娱乐了。至于京城的大众平民百姓,逛逛天桥隆福寺,或者是一些季节性的庙会,算是够开心的事了。如果偶尔能看上一部在前门箭楼上放映的无声电影,那在当时也称得上是享受时尚文化了。

老北京人可曾记得早年间京城胡同里也曾出现过所谓胡同里的文化娱乐,人们俗称为唱话匣子的。

生意人肩扛一只大喇叭、胸前抱着一部留声机和一摞唱片,边走边吆喝:“唱话匣子,谁听话匣子。”居住在中小宅门四合院里的人们闲来无事时,听到话匣子送上门来,便请到院中或屋子里,花钱不多点播几段爱听的唱段,也能解解闷儿,给日子增添些情趣。生意人打开留声机,安装上带有广告宣传性的大喇叭,用手摇把儿上满弦,认真地翻弄着每一张顾客点播的节目:马连良的《借东风》、梅兰芳的《宇宙锋》、李多魁的《钓金龟》、王人美的《渔光曲》、白玉霜的《玉堂春》,乃至王佩臣的铁板大鼓等,应有尽有。好段子没听够,加点钱还可以再重放。生意人打开留声机,街坊四邻的孩子们也聚拢在周围,津津乐道地听着、笑着、议论着,其乐融融。

现如今留声机这种娱乐工具也只能在旧货市场的小摊上还能见到,或是资深的收藏家或许保留这种宝贝。它虽已过时,但毕竟曾在京城胡同文化历史上,为人们带来了难以忘怀的快乐。

经济与法

协办单位:成都市青羊区人民法院

无权代理领取之现金不应计入已付款

近日,成都市中级法院审结一起建设工程分包合同纠纷案,认定分包人未获授权的工作人员从发包人处领取现金的行为,构成无权代理,上述款项不应计入发包人的已付款中。

2007年4月28日,某劳务公司委托其工作人员杨某与某建设公司签订一份《工程施工(劳务)分包合同》,约定由劳务公司承包建设公司的一项劳务工程。合同签订后,劳务公司交纳340000元履约保证金,并按约入场进行施工。工程竣工后,双方当事人对工程决算发生分歧。劳务公司认为该工程劳务费结算价格为7719851.86元,增加工程量劳务费112720.70元,加上应返还的履约保证金340000元,建设公司应支付8172571.86元,实际支付5798051元,尚欠2374520.86元,请求法院判令建设公司支付1200000元,保留1174520.86元的诉讼权利。

一审法院认为,双方当事人签订的《工程施工(劳务)分包合同》有效,判决建设公司向劳务公司支付劳务工程款1200000元。宣判后,建设公司提起上诉,请求撤销原判,驳回劳务公司的诉讼请求。二审法院经审理,改判建设公司向劳务公司支付劳务工程款10110281.4元。

本案争议的焦点为案涉工程劳务费结算金额是否为多少,杨某、李某领取的现金是否应计入已付款。劳务公司提交的“结算单”,并非双方当事人正式结算所形成,而是建设公司项目经理刘某在劳务公司派人索要劳务费时手写的草稿,双方对劳务费结算金额并未形成一致意见。原判以建设公司对该证据真实性无异议为由,确认结算单中“结算价7719851.16元”为案涉工程劳务费结算金额,依据不足。一审中建设公司提交其单方制作的《劳务工程决算汇总》,载明工程劳务费结算金额7419080元,二审中劳务公司对此金额予以认可,因此法院确认案涉工程劳务费结算总价为7419080元。

杨某、李某分别为劳务公司的项目经理及工作人员,二人并无代劳务公司从建设公司领取劳务费现金的代理权限,其从建设公司领取现金的行为系无权代理。建设公司在向杨某、李某支付现金时,未审查其有无相应书面委托手续,也未要求其提交由劳务公司出具的收款凭证,未尽到合理的注意义务。此前杨某和李某向民工支付劳务费、向建设公司递交要求向第三方转账的委托书等行为,以及杨某曾代理劳务公司与建设公司签订合同的事实,均不足以成为建设公司相信二人有代收现金权限的理由。因此杨某、李某以借支和领取工程款的方式,从建设公司分别领取的现金529500元、580000元,不应计入建设公司已付款。

我国合同法第48条对无权代理作了明确规定,“行为人不具有代理权、超越代理权或者代理权终止后以被代理人名义订立的合同,未经被代理人追认,对被代理人不发生效力,由行为人承担责任。”“相对人可以催告被代理人在一个月内予以追认。被代理人未作表示的,视为拒绝追认。合同被追认之前,善意相对人有撤销的权利。撤销应当以通知的方式作出。”

俗话说,小心驶得万年船。企业经营者在作出货物发放、款项支付等涉及切身利益的经营行为时,一定要认真审核相对人的身份和资格;如其系代理人,则必须要求其提供书面委托手续。

(成法 青法 张俊 朱新朝)