

天气冷得慢，干洗生意“淡得不行”

多数干洗店承接奢侈品服装护理、皮具护理等业务

□记者 姚舜妤 文/摄

这几天，岛城气温反反复复，市民穿衣也乱了节奏。

因天气还未大冷，今年干洗行业的旺季也来得迟了一些，11月27日下午，记者走访了几家干洗店了解到，目前干洗店的生意平淡，而之前气温骤降的几日收到的衣服数量明显增多，多是顾客压箱底发霉、发黄的冬衣。



气温反复，干洗行业冬旺季推迟

每年一到换季，干洗行业就会迎来旺季，尤以冬春之交最旺，而秋季入冬的这段时间属于全年的“第二旺季”，准备换上冬衣的市民会将换下的风衣、衬衫一类衣物拿去彻底清洗放入衣柜，压箱底的大衣、羽绒服等如有发霉情况，也会被送入干洗店。

“这两天天气太热，送衣服过来的人少了很多，前段时间寒潮来袭的时候，一天收了好几套。”11月27日下午，记者走进新城定沈路福奈特洗衣店看到，店内的架子上已经挂了一批清洗完成的冬衣，偶有顾客前来取衣。店员李女士说，由于天气尚暖，近期门店每日收到的衣服不多，顾客送来冬衣隔个三天就能取回，“旺季单子多的时候要等七天左右。”

新城体育路象王洗衣店店员祝女士也表示，最近门店的订单量不多，每天收到的衣服数量在10件左右，要迎旺季还得看冷空气“给不给力”。“每年干洗店生意最好的时候就是年后换季，大家开始穿薄衣服的时候，不穿的羽绒服、大衣往往挂满了干洗店。秋季入冬这段时间的生意往常也不错，今年天气比较反常，所以数量上体现不明显。”祝女士说，之前气温骤降的那几日，送冬衣上门的顾客不少，“天气一冷大家就开始翻衣柜找冬衣，翻出来发现发霉了就会送来干洗店‘抢救’。”

在新城海城路UCC国际洗衣店店长康女士看来，今年目前为止干洗店的生意“淡得不行”，经营压力不小。“现在我们一天就收个十几件衣服，少的时候个位数。除了房租、人工费有压力，干洗耗材的价格也有小幅上涨，但干洗服务的定价没有变动。如果一天收不到三四十件很难回本。”康女士说，自己也在等待旺季的到来，让久处淡季的店铺回回血。

洗衣行业纠纷多，从业者给出家庭衣物护理建议

尽管还未入冬，但不少市民已经开

始为过冬做准备，在干洗店内挂着的不少衣物是市民换下的秋季服装。因干洗行业季节性强，大部分干洗店已经扩充了店铺业务，同时承接奢侈品服装护理、皮具护理等业务。

“店里有很多衣服是奢侈品品牌，或者本身价格比较高，顾客自己在家怕洗坏了送过来叫我们护理。针对这种衣服我们也会尤其注意洗前留档，并且和顾客提前沟通。”祝女士告诉记者，在干洗行业碰到消费纠纷是常有的事，现在市面上的衣服工艺越来越复杂，同一件衣服用多种面料、配件精细复杂的，洗后容易出现局部损坏。

“比如之前有一位客人送来一件羽绒服，本身衣服就褪色严重，洗完之后他觉得是我们没洗干净。还有一次一位女士送来一件羊绒毛衣，几千元一件，在家洗了之后缩水成很小的一件，她希望我们把它恢复原样，但这其实是做不到的。”祝女士建议，在清洗贵价衣物时，要仔细查看衣物自带的洗衣标识，如羊绒毛衣易缩水，不能机洗，且要用40摄氏度以下的水清洗，同时使用专用洗剂，也可以选择干洗，“真丝面料也建议干洗，水洗后容易泛白。如果拿不准该怎么洗，可以拿到干洗店让专业的人处理。”

高云路威特斯国际洗衣的店员殷女士则表示，对衣物的处理要最大程度尊重顾客的意愿，店方则要负责把清洗后可能出现的情况告知给顾客，“比如之前有一位客人拿来一件黑色的羊毛大衣，问我洗完会不会褪成红色。我告诉他黑色衣服多多少少会褪色，但不会太严重。他最终还是选择不洗，那么我们也尊重他的意愿。”

此外殷女士也给出了一些衣物护理方面的建议：“羊绒毛衣在第一次洗的时候就要注意，缩水之后再拉伸是没办法恢复到原来的状态的。压箱底的衣服隔段时间最好拿出来放在通风处晾晒一下，尤其舟山气候湿润，这样可以防止发霉。羽绒服水洗后觉得不保暖了，有时候是因为里面没有完全烘干，洗后建议用功率大一些的烘干机或者直接拿到干洗店处理。”

台州银行舟山分行 义诊服务零距离

近日，台州银行舟山金塘支行携手舟山红十字会走进仙居村开展了爱心义诊主题活动，旨在为村民提供爱心医疗体检、义诊咨询、急救措施等服务。

义诊现场，该行工作人员贴心地为前来参加活动的客户、周边居民准备了茶水，积极引导客户进行登记，有序咨询就诊。医护人员为村民提供了免费血压测量、血糖检测、心肺听诊等服务，向在场的客户科普了常见慢性病、多发病的预防和治疗等健康知识，

并对大家提出的问题进行了耐心解答。

在义诊的同时，该行工作人员用通俗易懂的语言为在旁等待的患者普及防范电信诈骗金融小知识，增强居民防诈“免疫力”，守护群众“钱袋子”。

台州银行舟山分行将继续依托“政府+金融”志愿服务模式，结合群众所想所需所盼，精准开展各类主题志愿服务活动，深入践行为群众办实事精神，持续优化推进各项金融服务工作。（洪倩）

中信银行公司 举办金融科创金融圆桌派

近日，中信银行公司金融联合21财经成功落地“金融科创金融圆桌派”活动，邀请科创民营企业与一众产、学、研专家，共同探讨金融业精准助力民营企业高质量发展的实现路径。

据了解，此次圆桌派活动针对“科创民营企业的发展情况与痛点”“金融助力民营企业模式和创新”“科创民营企业的未来发展趋势”等与金融相关话题进行了探讨。

在工信部赛迪顾问数字经济产业中心总经理王晓宁看来，要实现科创行业的“百花齐放”需要政府、金融机构、市场各方共同努力，为科创企业营造良好生态圈；而中国信息通信研究院金融科技研究中心产融团队市场总监李鹏鑫则指出，技术创新帮助民营科创企业在市场竞争中占据优势，也对金融市场提出了更加多样的服务需求。

更多与会专家指出，围绕科创民营企业的发展特点，金融行业需要与时俱进持续创新，为相应的科创行业提供金融助力。

在此次金融科创金融圆桌派活动上，科创民营企业现阶段更高的数字技术渗透率，成为一些专家关注的重心。

“90%以上的企业通过数字技术的应用、数道转型，达到了很明显的效能提升作用。”王晓宁在圆桌上指出“超过三分之一的企业通过五年的时间周期和数道转型之后，形成了新的业务形态和业务模式。这其实就是科技创新助力数字经济发展的表现。”

科创企业的业务形态在变化，与之匹配的金融服务模式显然也需要“进化”。然而，如何从依托资产抵质押的传统信贷模式逐渐向新时期认识科技、深入行业的“科创金融”有

效转型，一直是行业关注的关键命题。

据了解，中信银行为推动科创金融业务发展，推出了成体系的《科创企业综合服务方案》，并在多个具体落地场景为科创企业的金融服务提供便利。例如针对科创企业融资难的问题，中信银行推出投贷联动“积分卡审批”模式。该模式下，银行不再以历史业绩表现及增信条件作为首要评价因素，而是对企业各项指标（学研指标、高管团队、知识产权、科技资质等）进行赋分，大幅提升了优质中小企业获批贷款的成功率，同时优化审批流程，大幅缩短了企业拿到贷款的时间周期。从尽调到放款2周内即可出批复，融资期限最长可达到3年。

《科创企业综合服务方案》还能根据科创企业不同的成长周期，提供差异化的金融服务安排。例如在企业初创阶段，研发投入大，对资金的需求更为迫切；在成长期发展迅速，需要针对性的专属服务，例如上市前股权激励融资、股权重组融资等业务；在成熟期进入稳定发展，则需要多元化的综合金融服务。对此，中信银行提供的一站式关键融资，覆盖了企业成长过程中股权激励、股权重组融资、战略配售融资、员工持股计划、期权行权缴税、限制性股票激励等关键场景。

针对不同环节的痛点，中信银行也在通过产品创新来丰富金融供给。例如在解决资金短缺上，中信银行依托智能化信贷工厂构建科创智能风控体系，推出全线上化信用类贷款产品“科创e贷”，企业足不出户即可通过网银进行贷款申请；在融资渠道服务方面，围绕关键融资、股权融资、债券融资三大场景搭建了资本市场融资金融服务方案。（夏靓彬）