

三江热议

让“三下乡”成为常态贯穿全年

叶金福

名医专家定期走进乡村为村民义诊,普及医疗知识;在农村的文化礼堂,村民在家门口就能欣赏到专业的文艺演出。据《宁波晚报》报道,今年,“天一讲堂”和“天一展览”两大宁波品牌文化活动走进乡村,给村民带来了接地气的视听盛宴。在宁波,“下乡”已经成为一种常态,村民享受到实实在在的获得感、幸福感和安全感。

眼下,每逢节日,尤其是到了春节前后,一些单位就会组织开展文化、科技、卫生“三下乡”活动,有的送电影、有的送戏、有的送科技书籍、有的送春联、有的送卫生服务……很受村民欢迎。

但在不少地方,这样的“三下乡”活动却往往只停留在节日里,且大多就停留在春节里。一些村民说这样的“三下乡”活动就像“一阵风”,吹过也就难回头了。有的今年来了,要等到好几年才再来;有的来了一次,就不见第二次了;有的甚至只是做做样子,搞搞形式,拍完电视、上了报纸,也就完事了。

其实,村民对这样的“三下乡”活动是非常渴望的,他们希望“三下乡”活动能经常来到他们身边,让他们感受到满足和充实。可由于种种原因,“三下乡”这阵“风”,今天吹到这个乡,明天就吹到另一个镇去了,

致使很多村民刚刚感受到“三下乡”所带来的精神上的便利和快乐,还意犹未尽之时,却又走了。对此,许多村民很是遗憾。

笔者以为,有关部门在积极开展“三下乡”活动的时候,应不仅仅只把活动安排在节假日期间,或一年到头只安排在春节前后,而应该经常化,从而使“三下乡”活动让村民真正得到实惠。同时,有关部门要多动脑筋,多出点子,切莫把“三下乡”活动仅仅局限于送戏、送书、送电影、送卫生服务等小范围,还要多送些与村民的生活、生产息息相关的精神文化,让村民们真切地感受到“三下乡”所带来的精神上的充实和愉悦。

在宁波,文化科技卫生“三下乡”是服务基层、服务“三农”的重要惠民活动,经过20多年的发展,“三下乡”已成为一块响亮的“三农”服务品牌。眼下,一年一度的春节即将来临。笔者衷心希望有关部门要把“三下乡”活动当作一项民心工程去认真对待和组织,备足备齐各种文化、科技、卫生等“年货”,把这些“年货”真正送到村民的身边。更重要的是,在让村民们过一个文明、健康、祥和的春节之后,将“三下乡”贯穿全年。

总之,一句话,“三下乡”不能只停留在节日里。

阿拉有话

痛心!慈溪一男子晚上跑步时突然倒地离世
这样的悲剧每年都有发生

1月6日晚上7点左右,慈溪一学校操场上,一男子在跑步时突然昏厥倒地不醒。现场市民立即拨打了急救电话,经过专业急救训练的宗汉跑团跑友也在第一时间对倒地男子进行了不间断的心肺复苏,随后救护车到达并将男子送至医院,最终,该男子经抢救无效,不幸离世。

令人痛心的是,这已经不是第一次发生市民在运动中猝死的情况了。据估算,中国每年有55万人因心脏骤停而猝死,抢救成功率不足3%,这也意味着,几乎每分钟都在发生一起猝死事件。

宁波晚报微信公众号

四明山:学校应该配备AED。

吴公:有人担心心肺急救会压断肋骨,而不敢救。国家有法条能保护施救者,应该鼓励敢于施救的施救者,我们现在还没有全面普及心肺复苏技能(欧洲等发达国家已普及)。除了经常从事医务及救护工作的,其他均不敢独自施救,一是各种担心;二是技能掌握不熟,加上紧张,有可能救不回来。

sky:发生这样的事情,最关键的是告诉大众需要注意什么。如果一个有一定训练基础的跑者,在跑步的时候也会猝死的话,那要引起广大跑者注意了。

宁波去年17766对夫妻离婚
结婚登记人数创近30年新低

刚刚过去的2019年宁波“婚事”行情如何?日前,记者从市民政局社会事务处拿到了年度婚登大数据,或许可以给大家以参考:去年全市一共办理结婚登记32604对,其中境内居民登记32485对,涉外结婚登记119对。与此同时,全市也有17766对夫妻办理了离婚,在此后的人生中各自重新起航。在结婚登记这个数据上,过去一年的数字创下了宁波近30年来的新低!

宁波晚报微信公众号

王草根:我哭了,我又拖后腿了,不是我不想结婚,是我谈恋爱太久了……心碎了。

石岩电脑:相爱容易,相处难啊……我看到这么多离婚数据被吓倒了。我是业余红娘,希望我介绍结婚的夫妻恩爱、幸福一生。

笑着人生:什么年龄段办什么事,到了谈婚论嫁时,不论男女都应该努力地、满怀期待和信心地去寻找另一半。结婚生子也是人生中的一项重要责任,可以去完成的尽量去完成。

胡晓新 整理

图说世相

包月“路牌”



严勇杰 绘

三江快评
有态度
有温度
有力度

nbwbpjpl@163.com

街谈巷议

六成上市公司盈利不如李子柒
与其眼红网红不如改善经营

何勇

大数据交易平台数据宝统计显示,2019年“带货一哥”李佳琦赚了将近2亿元,网红李子柒赚了1.6亿元。如果以2018年上市公司净利润指标看,2123家公司净利润不及李子柒。也就是说,全部A股公司有六成以上盈利能力不及一名网红。

1月7日《央视财经》微信公众号

李佳琦、李子柒确实令人羡慕嫉妒恨。但是,李子柒们跟我们一样,都是靠自己本事和劳动赚钱,不偷不抢不丢人,完全是市场经济、网络经济的结果。况且,像李子柒、李佳琦这样年收入超过上市公司,直接站在聚光灯下的“网红”终究属于极个别,绝大多数直播带货的“网红”主播跟广大普通工薪族一样,收入并不是特别高。数据显示,2019年前三个季度,“带货经济”行业平均月薪为10570元,24.1%的主播月入过万。从这个角度看,只要李子柒们没有涉嫌逃税漏税,直播带货时没有推销不合格产品,没有违法违规和违背社会道德的行为,那么就不能因为收入高而对其进行指责。

其次,李子柒、李佳琦等“网红”用不同形式带货,本质上是一种广告代言,他们在获得高收入的同时,实际上帮助实体企业卖出了商品。这意味着李子柒们收入越高,经过李子柒之口卖出商品的企业营业额、收入也越多,两者属于共赢。

再者,六成上市公司利润不如李

子柒一个人的收入,充分说明在“网红经济”时代,“网红”已经明星化、品牌化、IP化,“网红”既是一种资源,也成为生产力,“网红经济”大有作为,特别是在网红直播带货已经成为电商行业新趋势之下。

这是李子柒年收入跑赢六成上市公司的正常一面,也是令人欣喜的一面。同时,李子柒们年收入跑赢六成上市公司背后存在的隐忧和不正常的一面显而易见。

一方面,当“网红”年收入比六成上市公司利润还要多,很容易让人觉得“网红”是暴利行业,可能吸引更多的年轻人选择当“网红”,吸引更多的上市公司放弃实体经济和主业,改为培养“网红”,走上“脱实向虚”之路;另一方面,换个角度看,六成上市公司盈利不如李子柒一个人年收入,不是李子柒年收入太高,而是六成上市公司太烂,甚至压根就不应该上市。这背后既有税负过重、人力成本上升等造成上市公司经营成本过高挤压利润的原因,也上市公司自身经营不善等原因。

因此,面对六成上市公司盈利不如李子柒的现实,我们要引导年轻人正确认识和认清“网红”行业的实际情况,避免盲目进入“网红”行业。更重要的是,我们不是要考虑如何降低李子柒们的年收入,而是要想方设法提高盈利不如李子柒的六成上市公司的盈利,帮助盈利不理想的上市公司轻装上阵,更好地经营和发展。