

三江热议

“建立农民退休制度”是个好建议

张玉胜

5月21日,全国政协委员,中国青少年研究中心党委书记、主任王学坤表示,今年自己带来两个提案,一是建议设立“全民防疫日”,提升全民的防疫意识和生态安全意识;二是将推行农民退休制度作为全面建设小康社会的显著标志,让65周岁以上的农民能够“洗脚上田,老有所养”,充分享受全面建设小康社会带来的成果。

5月21日《中国新闻网》

我国是一个传统的农业大国,作为“三农”工作中最重要和最活跃因素的农民,占据着中国人口的绝大多数。但长期以来,人们在谈及“工作”、“就业”和“退休”等概念时,“务农”却常常被等同于“无业”或“没工作”,更奢谈“退休”福利。“只要干得动,就得干下去”成为他们生命不息、劳作不止的人生状态。让亿万农民享有退休待遇、保障老有所养,无疑具有增进国民福祉、提升农民获得感和促进社会和谐稳定的现实与长远意义。

现实生活中,尽管人们常用“工农商学兵”来泛指各行各业的社会分工。但整天劳作于田间的农民兄弟却难有“工人老大哥”那样的劳动薪水和退休工资,这不能不说是一种有失公平的职业差别。回眸过往,农业支持工业曾是改革开

放前国民经济发展主轴,农民向国家交粮纳税的贡献有目共睹。让当年的精壮劳力、现在的农村老人享有退休待遇,不失为一种对付出的回报和对成果的分享;纵观当下,已走出“农门”、涌入城市的大量农民工,只要常态化缴纳“五金”,退休养老应该不成问题。由此解

读,“建立农民退休制度”当契合历史和当下的现实国情。随着科技水平提升和经济社会发展,如今的农业、农村和农民的概念,早已不是“面朝黄土背朝天”的老面孔,而是拥有了今非昔比和鸟枪换炮的含义更新。农业科技手段应用、农村信息数据传递、农产品结构的调整与营销,呼唤有知识、有技能、懂经营、善谋划的新时代新型农民。“建立农民退休制度”既透视出一种职业认可与尊重,也传递出对未来发展的期许与展望,其对鼓励农民求知创新、推动乡村振兴战略、消弭城乡二元差别的助推效应值得关注。

当然,鉴于农民队伍的数量庞大和牵涉土地因素等的情况复杂,让“建立农民退休制度”的建议从没想到实施,还要经过缜密细致的调查研究和认真严谨的科学论证,并将其纳入包括深化农业系列职称制度改革在内的乡村振兴战略的整体布局。

nwbppj@163.com

阿拉有话

漂亮！宁波这个小区装了28个摄像头全部朝天

每幢楼都有专用的电动车充电处,沿路高层都安装高空抛物摄像头,居民可以通过人脸识别系统进入社区,路灯柱可一键实时报警……鄞州首个智慧社区——潘火街道金桥花园社区,“黑科技”让记者眼花缭乱。去年小区安装了28个朝上的摄像头,专治高空抛物。安装半年以来,小区没有发生

一起高空抛物事件。

宁波晚报微信公众号

夏天的盛会:那是人家的小区。

Allen:朝上摄像头希望能全市推广,可以有效解决高空抛物老大难问题。

天涯海角:希望不久的将来,每个小区都能这样智能。

揪心！妈妈刚转身宁波2岁男童把手伸进了榨汁机

趁母亲一个不留神,2岁男童昊昊(化名)就把右手伸进了榨汁机里,痛得啼哭不止。5月20日上午10点半,鄞州一家餐饮店里发生一起儿童被卡的险情,消防员“救”出孩子的右手后,将孩子紧急送往医院救治。这家餐饮店位于鄞州东和路上,由郑女士经营,已经有4个年头了。平时,郑女士的儿子昊昊是由奶奶带着的,但这几天奶奶有事临时回

老家,郑女士就把儿子带到了店里,一边做生意,一边看着他。没想到,一个没注意,小家伙出了事。

宁波晚报微信公众号

一片霞光:家长对2至3岁的孩子要上心看护。孩子小不懂事,对什么都好奇,最容易受伤害。现在孩子由爷爷奶奶外公外婆看的家庭多了,看护人交接之际不能让孩子受伤害。

胡晓新 整理

总裁躬身入局 安利跻身单场直播带货亿元俱乐部

5月19日,安利雅姿宠粉节。依托安利云购微信小程序的“优选直播间”,安利(中国)总裁余放亲自下场带货,分享自己的美容心得,“安利”安利旗下雅姿美容化妆品系列名品,创下累计123万人观看、2小时销售额破亿的新纪录,安利自此跻身直播带货单场亿元俱乐部。

不同于一般的直播带货,安利直播电商的迅速崛起靠的是运营私域流量,并能与自己的直销模式完美融合。简单讲,安利的营销人员通过运营OMO生活方式社群,比如减重塑形、美容化妆、亲子、美食、健康等,拓展并积累了庞大的忠实顾客群体,也就是安利的私域流量。安利营销人员只需邀请自己的顾客进入安利优选直播间,这些顾客下单的业绩就会归属自己,即安利总裁直播是为每一个安利营销人员带货。

“利用直播带货、线上商城、线下体验馆、赋能安利营销人员依托OMO社群创业,正式基于多年数字化转型的积淀,才让安利把近期的影响降了最低,并化危为机,加速战略转型升级,并乘上这轮直播电商的风口”,余放说。

总裁带货 两小时销售过亿元

近期,安利首批获得接入微信直播小程序的资格,随即迅速整合公司资源,期间跨越从主播培养、选品、台本设计、影视技术支持等诸多挑战,安利优选直播间用了仅仅不到2个月的时间,即实现单场销售过亿,创造了抢占数字经济风口的安利速度。

4月10日,安利(中国)以云庆生的方式庆祝25周年生日,吸引了约187万人次的观看。随即开展的为期3天的优选直播间带货,累计5万多人下单,创下5516万元销售纪录。历经月余的尝试和磨合,5月19日,安利(中国)总裁余放走进了“优选直播间”,创下累计123万人次观看、销售额2小时1.15亿元的纪录。

目前,安利正全面赋能广大营销人员基于自己的兴趣和特长,运营线上线下融合的生活方式社群,比如以减重塑形为主

题的健康塑形俱乐部、以美容化妆为主题的雅姿魅力私享会、以亲子为主题的安利美妈会,以及美食、健康管理、运动、读书、户外等等丰富多彩的社群,赋能安利营销人员基于一部手机、一个兴趣、一群朋友开启创业旅程,实现年轻人心仪的“生活就是工作、兴趣就是事业、朋友就是伙伴”的理想生活。

数字化蜕变 打造新安利

直播电商的燎原之势,正是移动互联网和社交媒体平台流量池的双轮驱动。也是洞察到了移动互联网和社交电商的发展趋势及潜在机会,安利中国在2014年开始布局数字化、体验化、年轻化战略,逐步打通线上与线下通路,打造一个突破传统直销、以数字化和社交电商驱动的“新安利”。

2014年起,安利将在中国的200多家店铺全线下转变成体验实体,2015年起三年



安利(中国)总裁余放(前排左三)与直播团队

内持续迭代社交电商平台,营销人员移动工作室、“安利云购”、“安利微购”相继上线;在物流端,安利与京东合作,一、二线城市24小时即可送货到达。

当京东、阿里等互联网巨头掉队铺设线下渠道时,拥有庞大线下销售网络的安利,反向而行,全力以赴向线上融合发展。今年前4个月,安利线上销售占比达96%。

中国优先战略 引领创新潮头

“安利美国总部去年提出了‘中国优先’战略,从传统直销到社交电商转型过程中,安利中国是安利全球100多个市场的领头羊。”余放表示。自2019年,安利将全

球数字创新中心、大数据创新中心、IT创新中心相继落户中国后,还将在中国成立亚洲保健食品研发中心。

余放介绍,中国作为安利全球最大市场,得益于中国数字化经济的蓬勃发展,一直引领着安利全球创新转型的潮头,未来安利总部资源和投入将更多向中国市场倾斜,2020年围绕美食、美形、美颜、美妈四大生活圈,将上线超过100款新产品,通过集交易、商务服务、内容及智能数据支持于一体的社交电商平台,覆盖和链接更广泛的新生消费群体,同时以直播、大数据、人工智能等新技术新手段,为安利创客们提供更全面、更有力的支持。胡骏