

中非合作蒸蒸日上 开放之路越走越宽

湖南日报全媒体评论员 朱永华

7月27日,湖南直飞非洲的全货机航线正式运行。首趟航班装载95吨电商产品、医药制品、高新技术产品、集成电路等高附加值货物,从长沙直飞埃塞俄比亚首都亚的斯亚贝巴。从此,“湘非”经贸往来、人文交流有了一条便捷的“空中之路”。

好消息不断。湖南直飞非洲的全货机航线开通之际,15个非洲国家驻华使节也来到湖南,参加中非经贸深度合作先行区活动。

2018年9月,习近平主席在中非合作论坛北京峰会上宣布了中国同非洲国家

共同实施产业促进、设施联通、贸易便利等“八大行动”。由此,一场中非合作的“大戏”拉开序幕。4年来,中非之间广泛交流,经贸文化往来卓有成效。中非经贸博览会、中非经贸深度合作先行区两大国家级对非合作平台相继落户湖南。

开放交流就会产生增益。也许,在常规思维里,非洲属于“不发达地区”,我们并不能有太多的收益。而从经济发展的角度来看,优势互补就可以产生共赢。连续两届在湖南举行的中非经贸博览会,让我们看到了跨越大洲的经贸互动带来市场和企业的活力,“湘品出湘”找到了一条新的通道。目前,工程机械、杂交水

稻、阿尔及利亚南北高速公路、塞内加尔摔跤场、乌干达卡鲁玛水电站等湖南产品、技术和工程享誉非洲。湘非交流是大势所趋,双方所盼,势不可挡。今年前5月,湖南对非进出口额达到175.9亿元,同比增长24.7%。

开放之路越宽,合作的舞台越大。近年来,锚定“打造内陆地区改革开放高地”,我省多方位出击,不断拓展开放的广度与深度。落地湖南的中非经贸深度合作先行区,目前已构建起功能互补、协调互动、错位发展的“一核心、三片区、五大功能聚集区”布局。长沙自贸临空区、岳阳城陵矶新港区、长沙金霞经济开发

区,构成先行区“三片区”。其中,长沙自贸临空区着力打造全国对非航空货运集散中心、高附加值产品加工中心。“牛刀小试”,锋芒初显,截至2021年底,入驻长沙自贸临空区的对非贸易企业已达14家,完成对非贸易额1218.3万美元。

摆脱思维的桎梏,“内陆”不再是束缚手脚的羁绊;有了开放的视野,哪里都有通达海的大道。可以预见的是,随着中非经贸博览会、中非经贸深度合作先行区两大国家级对非合作平台的建设不断走深走实,各方合作必将结出更丰硕的果实,湖南的对外开放之路将越走越宽广。

唯有创新是不死的精灵

刘效仁

最近一段时间里,“告别”我们的互联网产品有点多。

7月25日,90后、95前的大学生宣布即将停止服务;7月12日,运营了20多年的“国内电商第一站”易趣网公告将停止运营;6月15日,整整两代互联网用户都用过的IE浏览器也宣布停止更新……

不能不说,这些互联网产品应时而生,是技术不断创新的成果。90后刚上大学时,大都收到过辅导员或社团负责人发来的飞信消息。在短信和流量资费都很昂贵的时代,可以免费群发信息,且PC端和手机端联动的飞信,简直是一大福音。据统计,背靠中国移动的飞信,巅峰期曾拥有过接近1亿日活用户,着实令人咋舌。

必须肯定,互联网产品的青春与生命,源于技术硬件与思想(创新)软件的有机结合。仍以飞信为

例。从2007年飞信问世到2011年微信诞生,飞信比微信早出发整整四年。但在四年间,飞信始终只支持中国移动使用,而将联通、电信用户拒之门外。直到2012年7月,才向联通和电信用户开放注册。但这一年,微信已完成注册用户破2亿大关。不得不承认,是思维禁锢导致了飞信昙花一现。

在互联网的技术领域,创新才有永远鲜活的生命力。所谓长江后浪推前浪,“各领风骚三五年”。即便是互联网产品中的常青树、有超过25年生命的IE浏览器,最终关停的结局也令人唏嘘。业内人士的话说,“结局早已写好,只是谁也没有想到,分别的时刻竟然来得这么快”。

各领风骚,优胜劣汰,恰恰是互联网生生不息的自然规律。换句话说,在互联网时代,公众应该习惯于一次次向曾经熟悉的产品告别。然而,于互联网产品而言,唯有创新、再创新,奋斗、再奋斗,才是互联网市场的不死灵魂。

实体店“无理由退货” 江苏探索在前

关勇兵

7月26日,江苏省市场监管局召开有关线下实体店无理由退货承诺的新闻发布会。作为一种消费者权益,“无理由退货”是许多消费者的期望。业已普及的线上“无理由退货”营销手段,不仅保障了消费者的合法权益,也促进了电商的发展。既然线上可以“无理由退货”,线下什么时候才能“无理由退货”,自然成为消费者的期待。

江苏就线下“无理由退货”这一政策进行了有益探索。从实施情况来看,半年时间,全省参加线下实体店无理由退货承诺活动商户达14.6万余家,上半年共退货28.67万余件,户均不到2件;退款金额达9945.5万余元,户均不到700元,件均不到350元。这样的状况,为更大范围实行线下实体店“无理由退货”提供了参考。

之所以有如此多的商家愿意线

下“无理由退货”,实是因为这有利于商品的销售。或因为是一时冲动,消费者在购买商品后,常因商品不合适或不需要需要退货。没有线下“无理由退货”,消费者就会谨慎许多,如同网购一样,会影响商品的销售。实行线下“无理由退货”,虽然退货的情况会增多,但从整体来说,是会带动商品销售的。线下“无理由退货”为进一步拓展实体店发展空间,更好地保护消费者合法权益,优化消费环境,大有裨益。

江苏的线下实体店“无理由退货”,探索力度还是很大的。比如鼓励总部型企业实行长三角地区异地店无理由退货承诺,比如实现了“省内购物异地退、线下购物线上退、先行垫付极速退”。这样的探索,无疑对其他地区都具有示范意义。

市场竞争的推动下,该来的都会来。如此看来,实行线上线下退货方式的融合,将是未来的发展方向。

土木专业遇冷? 少些趋之若鹜, 多些发展思维

杨朝清

近日公布的河南本科一批征集志愿院校分专业名单显示,同济大学工科试验班(土木与环境类)、吉林大学土木类专业计划未录取,分别有1名、8名。此外,安徽建筑大学相较于去年理工类招生的投档最低分排名由58650名后移至96517名,这所大学正是以土木类学科专业为特色。

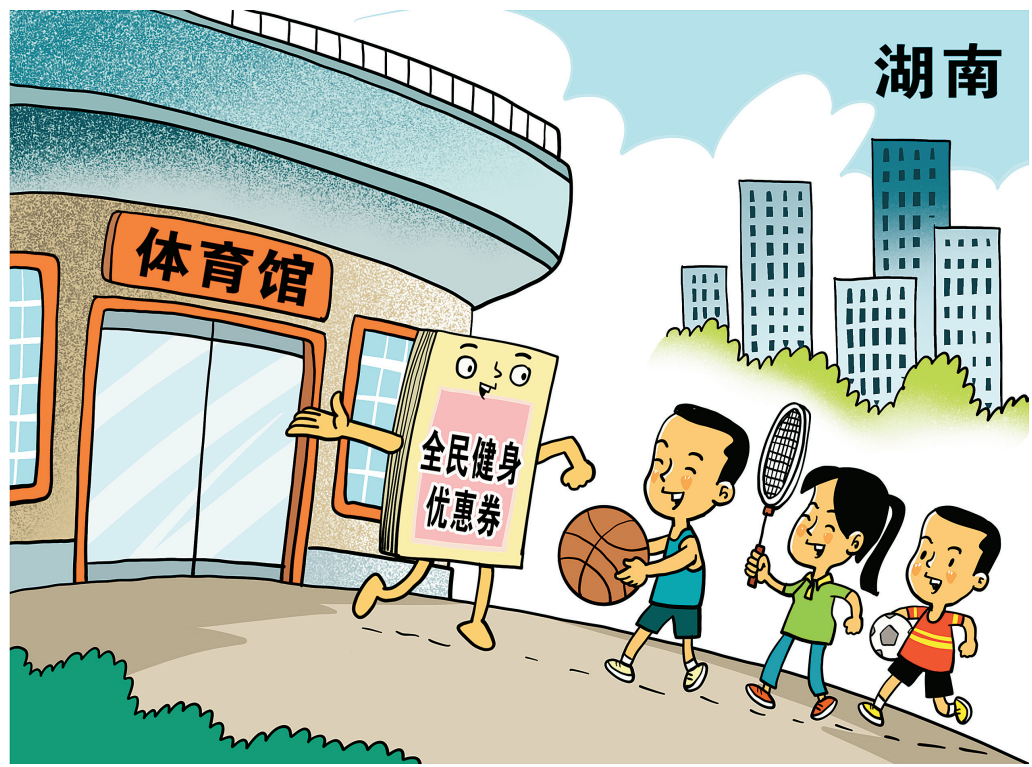
名校出现了招生断档,让一些人得出了“土木专业遇冷”的论断。但仅凭这几所高校的情形,难免以偏概全。一方面,在一个人口众多、区域差异明显的国度里,一个省份的招生情况并不能代表学校整体招生情况;另一方面,高考志愿填报具有一定的信息不对称,有些考生没有填报土木专业并非不想报,而是害怕掉档。名校断档是多种因素作用的结果,多所高校都曾经出现过录取分数骤降的特殊情形,我们不能仅凭“浅阅读”上呈现的几个孤立个案就轻易下结论。

当然,对于一些带倾向性的现象,也不能视而不见。土木专业在少数省份出现招生断档,个案背后透露出的趋势性问题值得讨论和思考。说到底,名校土木专业招生断档或多或少折射出部分人对土木行业看法的转变。现实生活中,行业状况、从业人员的生存生态、熟人圈子的看法等,都会影响考生及家人的专业选择。

专业关乎就业,就业关系到社会流动,这是一个环环相扣的链条。对直线型上升的渴望,对“争上游”的孜孜以求,让许多人秉持“实用主义”;在他们看来,毕业之后好找工作、能拿高薪的专业就是好专业。“以财富论英雄”,单一、片面的评价标准,让一些专业被污名化;被歧视的除了哲学、考古学等冷门专业,还包括生物、化学等“天坑”专业。

三百六十行,行行都可以出状元;一个充满活力的社会,理应是一个有“才”无类的社会。事实上,许多人都做着和专业并不对口的的工作,很多工作考量的还是一个入的综合素质。只要是自己热爱的、感兴趣的专业,努力把专业学好,将来都可以在市场中找到自己的立足之地。

新闻漫画



发放优惠券,为健身市场添“一把火”

湖南省体育局26日对外界披露,我省近期将在长沙、株洲、湘潭三市试点发放面值1700万元人民币的全民健身优惠券。

全民健身优惠券发放活动旨在推动体育消费提质扩容,满足人民群众快速增长的健身需求。优惠券将于8月8日“全民健身日”起分批定

期发放,面值10元至80元不等。其中,省体育局发放300万元,合作场馆自主申报并配套提供1400万元。在全面提振经济的背景下,有关部门适时出动,在新兴的体育消费领域想办法、出实招,将为健身市场助添“一把火”。

图/朱慧卿 文/利农

张春祥 刘琼林 严刚 杨文韬

生育传承希望,保险保驾护航。

计生保险包括“计划生育家庭意外伤害保险”及“计划生育特困家庭保险”等多重保障,充分发挥其补偿、预防、保障正常生活的功能,不断满足广大育龄群众和计生家庭的获得感、幸福感、安全感,引导群众自觉遵守计划生育政策。

湖南省自启动计划生育家庭意外伤害保险(计生保险)工作以来,得到了全省广大计生家庭的积极支持和认可。

用温暖传递担当, 湖南计生保险不断满足参保家庭的获得感

专业服务持续护航群众健康



去年,攸县举行“暖暖会员日 浓浓计生情”“5.29”计生宣传日活动。当天,省计生协主要领导等一行到中国人寿攸县支公司指导工作。

湖南计生保险风险保障额度已突破千亿元

“计生保险是防范和抵御风险、排忧解难的有效屏障,传递了党和政府的关怀,对于维护社会和谐稳定意义重大。”湖南省计生协有关负责人介绍,十多年来,湖南省计生协与中国人寿湖南省分公司在坚持“政府引导、市场运作、创新机制、提升服务、惠及群众”的原则下通力合作,通过积极开展一系列“生育关怀行动”,取得了良好的社会效益。

覆盖面不断扩大。十年来,计划生育保险在全省继续扩大承保覆盖面,惠及全省14个市州122个县区。十年来全省累计参保人数接近3000万,计生家庭年参保人数从不足150万人提高至400多万人。覆盖面的不断扩大让更多的计生家庭成员享受到了此项惠民保险政策。

保障功能日益凸显。十年来,计划生育保险范围不断扩大,风险保障额度已突破千亿元。同时,计划生育保险专项产品的赔付率延续了较快的提升趋势,累计赔付人次

接近20万,累计赔付金额超过5亿元,切实保障了计生家庭的人身风险,缓解了广大群众的经济负担。

产品体系不断丰富。十年来,湖南省计生协与中国人寿湖南省分公司紧紧围绕健康中国战略,在原有的计划生育家庭意外伤害险基础上,创新开发了计生家庭女性安康保险、计生特困难家庭护理保险以及留守儿童保险等一系列惠民保险业务。

社会影响日益扩大。十年来,紧紧围绕“党政主导、社会参与、全民关怀”的工作方针,双方积极争取各地政府出资为符合条件的计生家庭兜底购买保险,倡导坚持群众所需、群众自愿参与,倡导社会捐赠或企业资助等多种方式,搭建了“政府显关爱、社会献爱心、家庭尽责任”的三大计划生育家庭保障平台,让特殊家庭享受保障,让老年群体享受老有所依、让计生家庭享受“病有所医、弱有所扶”。

中国人寿湖南省分公司相关负责人表示,公司与湖南省计生协同心协力,一直将“让更多的计生家庭成员知晓并享受此项惠民保险政策”作为己任,扎实推进计划生育保险这项民生保险,构建了“省对省”、“市对市”、“县对县”、“乡对农村服务部”等立体式合作平台。

创新推动,强化执行。十年来,双方在计生保险业务发展过程中创新推动,提出了计生保险业务项目化运作策略,即“三定、四进、五步”的工作模式。“三定”是指“定人员,定村居,定责任”,即明确目标责任;“四进”是指“进村居,进企业、进学校,进社区”,即强化市场拓展;“五步”是指“启动-宣传-通知-办理-售后”,即强化过程掌控。

深度合作,注重宣传。双方多次联合开展多渠道、多层次、多形式的计划生育保险宣传工作,充分利用报纸、互联网等各种新闻媒体,营造舆论氛围,进一步提高计生家庭的认同度、参与度和支持度,社会各界更加理解、关心和支持计划生育保险工作,有效拓宽了计划生育保险

覆盖面。

践行责任,助力脱贫。十年来,湖南省计生协与中国人寿湖南省分公司各级机构积极响应各级政府号召,充分发挥保险的独特保障作用,主动融入脱贫攻坚。2021年,全辖78个县区支公司每年争取政府支持,为7.6万名计生特困难家庭人员投保了计划生育保险。在承保时,为计生家庭中的建档立卡贫困户给予优惠费率,部分市州还号召各企事业单位干部职工积极为扶贫联系点贫困户购买计生保险,极大程度减少了贫困家庭因意外伤害或疾病致贫、返贫的情况。

优化服务,快速理赔。十年来,湖南省计生协与中国人寿湖南省分公司各级机构始终把对客户的理赔服务作为一项重要工作来抓,不断强化计划生育保险服务队伍的培训,注重培养队伍的各项服务技能,使队伍懂产品、善服务;同时加强对理赔时效的管控,引导客户及时报案,收取理赔案件资料后,普通赔案7个工作日内赔付到位,疑难案件30个工作日内赔付到位。通过持续的优化服务,计划生育保险的社会效益不断彰显。



安化县52岁的被保险人伍某某是一位乳腺癌患者,她获得了4万元理赔金,这笔钱为其家庭带来了希望。

(本文图片均由严刚提供)

奋进在三湘