

养老专业毕业生缘何受青睐

朱浙萍

社会对养老专业人才的需求正日益凸显。民政部近期公布的数据显示,截至2023年底,全国60周岁及以上老年人口接近3亿,我国已步入中度老龄化社会。而相关研究显示,我国对养老护理员的需求规模在600万名以上,但目前从业人员只有50多万,存在巨大的缺口。

为补齐养老专业人才缺口,2019年10月,教育部等七部门联合发文,鼓励引导普通本科高校设置家政学、老年医学等养老相关专业。2020年,山东女子学院和上海工程技术大学成为全国首批设立养老服务相关专业并于当年招生的本科院校。目前,拥有养老服务与管理等相关专业的本科院校已拓展到30多所。今年,首批专业毕业生“丝滑”就业,令人鼓舞。

养老专业毕业生受到青睐,还在于这些高校坚持接地气的培养模式,通过校企合作、产教融合等教学方式,实现与市场需求紧密对

接。比如,山东女子学院与众多养老企业建立合作关系,为学生提供实习机会,增强学生实践经验。上海工程技术大学的学生从大一一开始就进入养老机构实习,从基础的护理岗做起,逐渐过渡到运营管理岗。扎实的理论知识和较强的实践能力,让毕业生实现了从校园到工作的无缝衔接。

养老专业毕业生的“吃香”,带给我们诸多启示。

首先,高等教育要紧贴社会需求,着力培养适应时代发展的专业人才。大学教育必须敏锐捕捉行业动态,准确把握人才培养方向,适时优化专业布局,强化特色专业建设,源源不断地培养出符合市场需求的专门人才,也为学生铺设光明的职业发展道路。同时,需要看到,目前高校开设的养老服务管理专业,人才培养方案尚未形成国家统一标准,面临课程设置、师

资短缺等诸多难题,亟待探索解决。

其次,公众应当树立与时俱进的择业观。在传统就业观念中,不少人倾向于选择更“稳定”或“体面”的职业。但实际上,随着社会的发展和技术的进步,过去被认为“伺候人”的养老行业,已成为充满活力、充满挑战的一个新兴领域,它融合了管理学、社会学、传播学及心理学等多个学科的知识,需要满满的专业性和技术含量,在就业方向上则具有活动策划、项目研发、运营推广等诸多自主选择空间。因此,是时候摘下“有色眼镜”,重新审视这一“朝阳产业”,看到其中蕴含的无限可能。

补齐养老专业人才缺口,不是一朝一夕之事。随着国家政策不断加码、社会认知转变、薪酬福利待遇提高,将会有越来越多“青春养老人”进入养老行业,以更专业、持久的力量唱响青春之歌,守护最美夕阳。

中国新闻名专栏 之江观察

今年,首届养老专业本科毕业生被众多养老机构“抢聘”,引发广泛关注。据报道,今年毕业季,山东女子学院举办的一次就业双选会上,35家养老机构及企业为该校64名养老服务管理专业本科毕业生提供了养老管家、社工专员等400余个工作岗位。无独有偶,在上海工程技术大学举办的养老服务管理专业专场就业实习招聘会上,也出现了多个岗位争抢一名毕业生的现象。

养老专业毕业生如此抢手,出乎许多人意料,也让众人对养老行业刮目相看。这背后是养老行业对于高素质、专业化人才的迫切需求,也向年轻人昭示了养老行业广阔的发展前景。

治理“挂证”乱象须疏堵结合

王军荣

“一级建造师证,贵州、湖北的单位,挂靠3个月,5000~6000元;浙江的单位,挂靠一年,1.7万~1.8万元,上全年社保”“证书挂给我,等着收钱就行”……近日,北京的张先生收到中介发来的上述信息。张先生说,自从去年他将自己的一级建造师证分享到社交平台后,隔三五就有中介私信询问其是否愿意将证书挂靠出去。

所谓的“挂证”,指的是将自身的职业资格证书挂靠到并非实际工作的单位,以此牟取非法收益。此种行为不仅违背职业道德以及法律法规,还在社会上造成不良影响。治理“挂证”乱象已刻不容缓。

“挂证”乱象造成的危害不可轻视。其一,对公平竞争的市场环境造成了破坏;其二,致使工程项目中出现人证分离的状况,干活的没证,有证的干不了,给工程项目的质量埋下重大隐患。为更有力地打击“挂证”乱象,日前住房和城乡建设部、人力资源社会保障部发布通知,决定针对工程建设领域专业技术人员“挂证”等违法违规行为展开专项治理。

有效治理“挂证”乱象,必须坚持疏堵结合、综合治理。

先谈“堵”。要强化执法力度,对“挂证”的违法所得予以严惩。“挂证”行为本身违反建

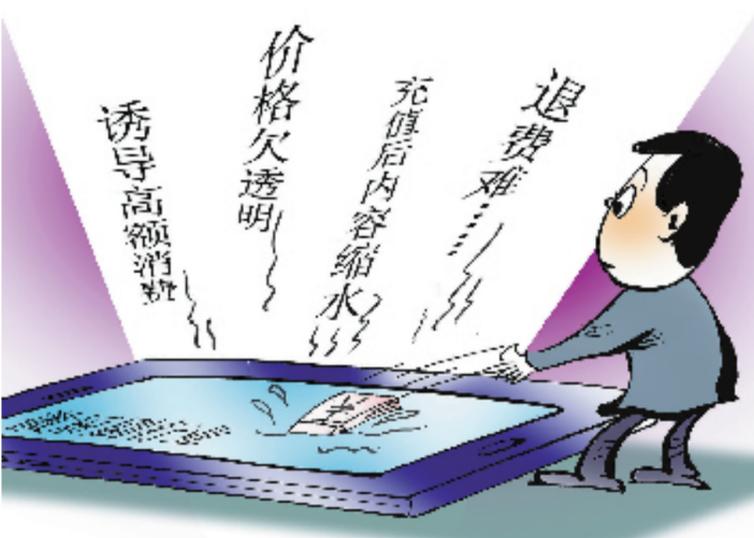
筑法、招标投标法、注册建造师管理规定等法律法规,一旦被查出,持证人将会面临法律制裁。如果挂靠的工程项目出现问题,如质量、安全等事故,持证人作为名义上的项目负责人或技术人员,可能会被追究法律责任,甚至承担刑事责任。

然而,虽有严惩的依据,可真正受到处罚的人却寥寥无几。所以,一方面要增强查证的力度和频率,还要暗中进行。借助大数据、云计算等现代信息技术,构建全国统一的职业资格证书信息管理平台,达成证书信息的实时查询和动态监管。最为关键的是,一旦发现“挂证”,就要依法予以处罚,吊销职业资格证书,并且规定一定年限内不得重新报考。要不断提升违法成本,让他们不敢做、不能做。同时,要强化对中介机构的监管,严厉惩治非法挂靠中介,切断“挂证”的利益链条。

接着说“疏”。要从根源上解决“挂证”问题,须优化职业资格认证体系,倡导构建多元化的人才评价体系,使人才任用不只是依赖证书,更重视实际能力和工作业绩。企业要建立健全内部管理监督机制,强化企业内部的人才培养与引进机制,降低对外部证书的依赖程度。

总之,只有疏堵结合、多措并举,才能从根本上遏制“挂证”乱象,维护市场秩序,推动各行业的健康发展。

画中话



规范微短剧

近年来,我国网络微短剧行业异军突起,以耗时短、节奏快、类型多、情节跌宕起伏等特点“圈粉”海内外,迅速成为文娱消费的新风口。然而,微短剧行业也存在诱导高额消费、退费难、收费价格欠透明、充值后经常出现内容缩水等问题,亟待加以整治和规范。

陶小莫 作

敢于短兵相接,源于创新实力

迟海涛

9月10日,华为正式推出全球首款量产的三折叠屏手机Mate XT非凡大师。据媒体报道,截至9月11日上午8时,已有超过472万人在华为线上商城预约。而就在9月10日凌晨1时,苹果也发布了今年的年度新品:智能手机iPhone 16及耳机和智能手表,国产智能手机和苹果手机在同一天上演“短兵相接”。

“择日不如撞日”,我们可以把同一天发布看成巧合,也可以解读为一种“巅峰对决”。网友们戏称为“奏折”般的华为三折叠屏手机,确实吸引了较高关注度。“全球首款”,也足以说明华为在折叠屏技术上的又一次突破,是华为勇于创新的一个缩影。敢于短兵相接,正是源于创新实力。

众所周知,近年来由于遭受外部打压,华为手机销量迅速下滑,甚至在2021年跌出了全球手机出货榜前五。但是华为依靠多年厚积,一次次突破重围。从接连推出Mate 60、Mate 60 Pro,到鸿蒙操作系统首次超越iOS成为市场第二大操作系统,再到此次三折叠屏手机,华为走出低谷,成功活了下来。至今年上半年,华为业绩整体经营稳健,正如他们自己所称,“轻舟已过万重山”。

此次华为新品三折叠屏造型,让人不禁联想起王羲之《题卫夫人笔阵图》中的“每作一波,常三过折笔”。纵观华为的复苏之路,让人印象深刻的是以创新重塑命运。在经历多重危机之后,华为之所以能重振旗鼓,体现的正是诸如华为这样的中国科技企业的韧性、活性和血性,但最为关键的则是强大的创新力。

创新的重要性,大家都懂,但是为什么华为能够做到?因为华为的创新之路也是一条“血路”。创新,是为了活下去。思危才能居安,具有强烈忧患意识的企业,才懂得活下去的重要性和艰难性,才会对自主创新尤其重视。根据相关报道,华为奉行“长期主义”,每年把营收的10%以上用于研发,在过去的10年里,累计投入研发资金达9773亿元。近年来,华为在极度困难的情况下研发投入仍有增无减,力争在关键技术上实现自主可控。尤为可贵的是,华为重视“根子”上的创新,每年将30%的研发费用用于基础科学研究,深耕底层突破“卡脖子”技术,这对于一个企业来说是一个惊人的数字。如果没有基础科学研究上的巨额投入,华为不可能取得今天的巨大成就。

当然,巨额投入并不是每家企业都能复刻的,而华为自身也还面临着竞争对手的步步紧逼、芯片技术的突破、鸿蒙生态的打造等关键问题,但是,这种以创新杀出一条血路的精神,仍然值得学习借鉴。华为创新发展之路上“一波三折”的故事,也将激励更多中国企业正确面对困境,勇敢坚韧地迎接挑战。

·资讯·

创新模式,向“一站式新居住服务平台”迈进

贝壳,围绕“家”的品质服务商

张卉卉

商这一目标更近了一步。

打印产证 打通一站式服务“最后一公里”

在以往传统的二手交易模式中,买房确实是件“麻烦事”,从签约到最后过户、领证,手续多、排队长、耗时久,都是切实的痛点。特别是三方签约、资金存管、贷款面签、缴税过户等环节,需要买卖双方中介机构、银行网点和政务服务中心不动产登记窗口来回跑。

正因为看到了这些痛点,贝壳多年来积极跟各相关部门接洽,并已在天津、深圳、大连、苏州、宁波、杭州等多个城市落地了不同程度的“一站式服务”,即携手合作伙伴通过技术创新、协同合作,让客户在贝壳签约服务中心享受一站式签约、贷款、过户等关键流程的办理,大幅缩短交易时长、提升交易体验。

在贝壳杭州站天城签约服务中心,我们看到,在专业签约经理的陪同下,在引入杭州市不动产登记便民服务站、公证处、银行等合作机构并保障交易安全的基础上,消费者可以在一个场所中完成交易咨询、合同签订、贷款面签、公证办理、资金存管、放款和产证领取等多种功能。同时,消费者在这里还能享受到贝壳和杭州市各级政府部门联合打造的线上化交易体系,目前已经实现签约、公证、缴税、过户、领款、领证等多个模块的线上化和交易全流程可视化,省时省心又省力。

“消费者直接在签约服务中心打印产证,也意味着贝壳交易真正打通了二手房买卖全流程一站式服务的‘最后一公里’,从合同签订到过户、领证领款,为消费者提供一站通办的高效服务。”贝壳杭州站交易服务中心负责人商宁表示。

便民高效、安全省心的一站式服务直接提升了二手房交易的体量和质量。据了解,贝壳杭州站合同线上签

约率达到80%,云缴税率更是高达98%,2024年累计服务的线上过户单量有上万单。

品质创新
一站式服务助力美好居住

如今的贝壳,早已从一个房产交易平台,升级为科技驱动的一站式新居住服务平台。以平台的身份,在推进居住服务的产业数字化、智能化进程,提升资源的协调整合,以及推动行业进步方面,发挥着越来越重要的作用。今年年初以来,随着存量房市场逐渐扮演更重要的角色,中国的房地



签约经理讲解合同

产行业正加速转型迈向新时代。一季度,在贝壳平台上,16个城市存量房交易量超过去年同期,74个城市存量房交易规模超过当地新房交易规模。

为了更好地迎接市场转型发展的新机遇,贝壳深刻洞察客户需求变化,持续聚焦服务品质及人店效率的提升,促进房产交易服务业务能力不断增强。

另一方面,贝壳积极优化人店模式,加强对服务者和店东的赋能,持续提升多样化创新门店模式试点,截至二季度末,贝壳平台全国活跃门店数为44423家,同比增长8.1%。在上海,贝壳的直营品牌“链家”通过不同门店运营模式及周边居民生活消费习惯,

探索适应当地居民的一站式居住服务。比如通过“社区便民服务站”来增加“链家”的社区覆盖,或者通过建立融合家装场景的门店,打造一站式居住服务人口……各种品质服务的创新实践,为贝壳下一个十年“翻越第二座山”目标积蓄了能量。

从房屋交易到围绕“家”的服务,一站式新居住服务平台还体现在新房、家装、租房业务地位的提升。据悉,贝壳杭州站现有超20万套二手房及租房房源、100多个新房合作楼盘及2万多个圣都家装家居产品。随着业务边界的衍生,贝壳也将更高的服务标准引入租房、家装等领域:杭州圣都将写“客户十怕,圣都十诺”的承诺细则入合同当中,具备法律效力;2023年贝壳杭州站携手各合作品牌在房产交易、装修、租赁等居住场景服务承诺履约理赔金额近1000万元。而从2011年推出第一个真房源承诺到2023年底,链家和贝壳的服务承诺在全国范围内已累计退/赔/垫付33.2亿元。

从以交易为核心进化到“怎么让大家住得更好”,在中国房地产市场深化转型的当下,贝壳正走在翻越一座又一座高山的新征程上。

(图片由贝壳找房提供https://hz.ke.com/)

南浔双林镇凝聚人大力量助力乡村振兴

发展稻虾产业 描绘和美图景

杨斌英 倪俊杰

寒露风天气成了他的烦心事。面对群众的急难愁盼,谢明杰第一时间与双林镇人大主席团对接,没多久就带着农技专家上门为晚稻“把脉问诊”。

当天,在陈新明的承包稻田内,农技专家细致地查看了生态稻虾示范区内稻田的土壤湿度、养分状况及病虫害情况,并提醒他如果发现晚稻出现病征,不要盲目用药,要结合晚稻生长环境条件,从改善苗床酸碱度、温湿度、补充速效养分等几个方面进行防控。

此次问题的解决,是双林镇人大助力乡村振兴的一个缩影。箍桶兜村原是一个以粮油为主的农业村,如何提高村集体经济收入一直是村里的中心工作。谢明杰不仅是村两委班子带头人,还是区人大代表,通过做优一产、做强二产、做活三产,因地制宜发展“稻虾共作”综合种养,带领村民走出一条致富路。

前些年,种养大户沈伟在生态稻虾示范区承包土地,搞起稻虾养殖。“从种苗培育、饲料供应、技术指导、产品回收

到深加工销售,只要我有难题,谢代表都会帮忙解决,让我没了后顾之忧。”沈伟介绍,“稻虾共生”养出来的清水小龙虾个头大,优质龙虾和优质稻米销路也非常好。

不仅如此,为种苗培育、饲养供应、加工销售提供全产业链服务,谢明杰多次与市、区、镇三级人大代表深入谋划调研。在结合各级人大代表的意见建议后,他助力箍桶兜村建立小龙虾交易市场,对未售完的龙虾进行冷链处

理,进一步促进物联网、区块链、智能设备等现代技术和农业生产深度融合。现如今,箍桶兜村生态稻虾示范区种养面积达2000余亩,辐射带动周边村民150户,带动村集体经济收入增长50余万元。

不仅如此,箍桶兜村还积极探索稻虾品牌价值转化为产业经济价值的有效途径。该村积极招引“大渔户外”为稻虾乐园运营方,融入创意农业、数字农业和农旅结合元素,常态化开展丰收

研学等亲子活动,在农文旅深度融合发展上下足功夫,2023年吸引游客突破6万人次,实现旅游收入超300万元。

借力“稻虾种养”新模式,现如今,双林镇形成了湖羊养殖、精品果蔬种植等生态循环农业,传统农业不断释放新活力。接下来,双林镇人大将继续围绕乡村振兴工作,立足人大职能,依法行使各项职权,充分发挥代表引领作用,奋力描绘农业高质量、乡村宜居宜业、农民富裕富足的乡村和美图景。



自助打证机