

网络消费迎来“定制时代”

新华社北京5月19日电(记者郭强)印有家人照片的手机壳、自选图案设计的T恤衫、带有自己头像的马克杯……只需给商家提供一张图片,就可定制专属自己的个性化产品。

记者在一些电商平台发现,一种“来图定制”的消费新业态日趋火爆,定制的产品包罗万象,手机壳、T恤衫、马克杯、台日历、抱枕、地毯、沙发背景布等,可谓来者不拒。

“来图定制”走俏的背后,是消费者日益个性化的消费需求,以及互联网为满足消费者多元化需求提供的便利和可能。

商务部研究院发布的《2020年中国消费市场发展报告》指出,我国90/00后人口规模达3.4亿人,已成为消费的中坚力量。他们对产品需求呈现出个性化、多元化等特点,愿意为产品设计、特色支付溢价。

记者在某电商平台看到一款“来图定制”的手机壳,收费128元,

月销量达300多个,数千名消费者留言好评。一位消费者说,自己把自我勉励的话印在手机壳上,客服和美工一遍遍修改,直到自己满意为止,这个手机壳“有了格外的意义”。

在不久前举办的消博会上,“个性化定制”也成为一个新亮点。

选择个性化表带和表面图案,经过手表打印机打印,20分钟即可制作完成一块个性化手表,引来许多人围观,展台成为一些人的“打卡地”。在该厂家的官方旗舰店网站,消费者可选择不同的画布作为表带、表面的图案,并可选择不同的表芯,或在表盘背面印上自己的名字等,从而生成专属自己的定制手表。

小到手表,大到汽车,如今都可以在线定制。

登录一家汽车制造企业的官方网站,点击“进入定制”选项后,消费者可以在线选择车辆外观颜色、座椅布置、进气格栅、轮毂轮胎、有无天窗、音响系统等进行自由配置,页面会实时显示自己配置的车辆图片

及价格,配好后可以直接下单。

这种更好满足消费者个性化需求的新型商业模式,也有称为C2M反向定制。业内人士介绍,C2M就是Customer-to-Manufacturer(用户直连制造),即通过互联网将消费者同生产线连接在一起,以生产符合用户需要的定制化产品。

从新闻报道来看,国内众多生产企业已经开始设立C2M事业部、“C2M智能工厂”等,更多企业正在加快布局C2M反向定制,以赋能上游产业,开展柔性制造,满足消费者的个性化、多样化消费需求。

一些电商平台发布的线上消费市场趋势报告指出,C2M反向定制正成为线上消费的一种新趋势。艾瑞咨询预测,2022年,C2M的产业规模将迈入万亿元市场级别。

京东大数据研究院研究员陆飞等业内人士表示,互联网大数据助推新型消费扩容提质已成趋势,C2M反向定制模式在深度、广度上将进一步助推消费扩容。

专属商业养老保险“长”啥样？

银保监会日前印发通知,决定自2021年6月1日起,在浙江省(含宁波市)和重庆市开展专属商业养老保险试点。试点期限暂定一年。

这一保险产品如何投保?未来收益如何?有哪些保险责任?带着大家的关心,记者采访了业内人士。

专属商业养老保险是指以养老保障为目的,领取年龄在60周岁及以上的个人养老年金保险产品。产品设计分为积累期和领取期两个阶段,领取期不得短于10年。产品采取账户式管理,账户价值计算和费用收取公开透明。

通俗来说,这一保险产品带有“储蓄”性质,兼具保障和投资功能。消费者年满60周岁方可领取养老金,领取期不短于10年。当然,消费者也可以选择终身领取直至身故,只不过交的保费会有所不同。

产品采取灵活交费方式,保险公司可收取初始费用,消费者交纳保费在扣除初始费用后全部进入个人账户。

这次试点专门为新产业、新业态从业人员和各种灵活就业人员提供了有针对性的支持。银保监会明确提出,允许相关企事业单位以适当方式,依法合规为这些从业人员投保专属商业养老保险提供交费支持。企事业单位相关交费在扣除初始费用后全部进入个人账户,权益全部归属个人。

消费者交纳保费后,最关心的就是将来养老金是否有保障。专属商业养老保险积累期采取“保证+浮动”的收益模式,保险公司应为消费者提供风险偏好不同的一个以上的投资组合,不同投资组合的保证利率可以不同。投资组合的保证利率一经确定,不得调整。保险公司应按年度结算投资组合收益,每年至少一次主动向消费者提供账户价值变动信息。

也就是说,保险公司会确定一个保证利率,确保基本收益。如果该保险公司投资能力强,实际投资收益高,那么“浮动”的部分就能得以体现。

根据要求,在积累期,保险公司应按照高、中、低三档收益率假设,对各投资组合账户价值变动进行演示,低档演示利

率为投资组合保证利率,高档演示利率上限为6%。

显然,投资收益将成为消费者选择投保与否的重要考量因素。清华大学五道口金融学院中国保险和养老金研究中心研究员朱俊生认为,专属商业养老保险对保险公司的经营能力,尤其是投资能力提出了较高要求。养老保险是长期储蓄,未来投资端非常重要。保险公司的产品要有吸引力,就要解决好长期资金的有效投资问题,给消费者带来稳健投资回报。

目前,有6家保险公司参与试点,分别为太平人寿、人保寿险、中国人寿、太平洋人寿、泰康人寿、新华人寿,均为人身险头部企业,分支机构较全、销售网络健全。

除了试点地区消费者能通过这些保险公司购买专属商业养老保险外,其他地方的消费者也能参与到这一养老保障计划中来。

根据试点工作安排,保险公司可通过其官方网络平台或其所属保险集团官方网络平台销售专属商业养老保险产品,销售区域不受试点区域限制。换句话说,保险公司线下可以在浙江省(含宁波市)和重庆市销售专属商业养老保险产品,线上可以向全国各地销售该产品。

保险责任方面,专属商业养老保险包括身故责任、年金领取责任,监管部门鼓励保险公司以适当方式提供重疾、护理、意外等其他保险责任。其中,消费者在保险合同期内身故,赔付金额在积累期内不得低于账户价值,在领取期内不得低于保证领取剩余部分与账户价值减去各项已领取金额的较大者。

银保监会有关部门负责人表示,专属商业养老保险是第三支柱养老保险的组成部分。开展专属商业养老保险试点,有利于丰富第三支柱养老保险产品供给,巩固多层次、多支柱养老保险体系,满足人民群众多样化养老保障需求。

记者了解到,目前参与试点的保险公司正按监管要求加紧开发相关产品。

/新华社记者 谭谔晓



俯瞰阿里地区札达县札布让村(2020年10月16日 无人机摄)/新华社记者 田金文 摄

西藏推进国土绿化扮靓美丽乡村

立夏刚过,雪域高原已是“满眼绿色”。

这得益于近几年西藏大力推进国土绿化,开展“消除无林乡镇、无林村组、无绿院落、无林农户、种树空白”的“五消除”行动。截至目前,共有1079个“无树村”和10.47余万户“无树户”成功植树,带动西藏的草原综合植被覆盖度达到46.71%。

2021年林芝桃花旅游文化节
/新华社记者 孙瑞博 摄

“过去觉得有没有树都无所谓,现在看到自家和村里种的树木茁壮成长,心里特别高兴,感觉和到了低海拔地区一样。”阿里地区札达县札布让村村民金珠德吉说,现在知道绿化重要了,大家自觉爱绿护绿。

在“五消除”行动中,西藏各各地鼓励引导农牧民群众参与造林绿化、防沙治沙等生态工程建设,每年有10万名以上的农牧民直接参与国土绿化,人均增收3000元左右。

“原来阿里只能种红柳、班公柳、格桑花,现在国槐、梨树、杏树什么都有。一到夏季,城区景观特别好。”阿里生态环境局局长李小兵说,他十几年前刚参加工作的时候,一刮风就吃一嘴土,都不敢出家门。

结合区域特点,山南市、日喀则市开展了海拔4300米以上地区选用乡土树种的试种工作。山南市扎囊县采用与苗圃专家对接护航方式,推进“农林复合、针阔混交、色彩丰富、季相鲜明”的美丽乡村建设。日喀则市萨迦县以“公司+农户”模式,优先选用农户培育的乡土树苗——竹柳和营养杯苗——江孜沙棘,不仅提高了苗木成活率,还带动了“绿岗就业”和“绿色富民”。

田绿水美,宜居宜业;村庄环境,干净舒心;产业兴旺,百姓富足……行走在高原各地的乡村大地,所到之处处处美景。

乡村美了,来休闲旅游的人也越来越多,从而带动了乡村旅游的蓬勃发展。目前,西藏推出藏东乡愁之桃村寻踪游、藏南乡恋之红谷游、藏西田园之农事休闲游、藏北牧歌之黑帐慢漫享游等多条乡村旅游精品线路,让游客在近距离感受田园生活的美好,也让村庄的农牧民增收不少。

2021年,是林芝举办桃花节的第20个年头。通过桃花这张靓丽名片,林芝市不断推动乡村旅游发展,让游客不仅能看到美丽的桃花,还能体验乡村生活,吃藏家饭、住藏家乐,让当地群众得到看得见、摸得着的实惠。

26岁的次仁央宗是工布江达县措久村村民,随着巴松措景区的知名度上升,她也成了景区的一名讲解员。“以前也有旅客来玩,村里连停车场、餐馆等基本接待设施都欠缺,很难留住客人。现在基础设施好了,接待的人也多了,旺季的时候每个月能挣8000多元。”

西藏自治区林业和草原局相关部门介绍,今年西藏植树造林工作将以拉萨、日喀则、山南3市为重点,努力形成集中连片有规模的植树造林成效,巩固和提升消除“无树村”“无树户”,开展乡村“四旁”植树行动,打造生态宜居的美丽乡村,构建优美洁净的乡村人居环境。

/新华社

福建三明发放首批林业碳票

新华社福州5月19日电(记者张逸之、林超)村里一棵树没砍,但卖出了14万多元,福建省三明市将乐县高唐镇常口村村支书张林顺激动不已。

18日,福建三明在将乐县高唐镇常口村、沙县区夏茂镇俞邦村举行三明林业碳票首发仪式,发放首批林业碳票5张,共计碳汇29715吨。

三明市林业局副局长陈美高说,碳票是以林木生长量增量为测算基础并依据计量办法换算成的碳减排量,以“票”的形式发给林木所有权人,从而把“空气”变成可交易、可收储、可贷款的“真金白银”。

张林顺领到的碳票涉及常口村3197亩生态公益林,经第三方评估测算,监测期碳减排量12723吨。其中2723吨碳减排量,当天以4.0845万元的价格被福建通海镍业科技有限公司买走,流转价格为每吨15

元;余下1万吨碳减排量,被福建金森碳汇科技有限公司以每吨10元的价格收购储备。

“本次交易的碳汇,是2016年至2020年监测期内的固碳量,下一个监测期产生的固碳量,可以再次流转。”陈美高说,“只要林子管好了,林木所有权人就能获得源源不断的收入。”

在当天的碳票首发仪式上,还签约了首单林业碳票授信贷款协议。福建金森碳汇科技有限公司收购储备了共计18294吨的碳减排量。以这些碳减排量作为质押,该公司获得兴业银行三明分行授信贷款额度500万元。

“随着我国朝着碳达峰、碳中和的目标迈进,林业碳汇的前景十分广阔。”陈美高说,下一步,三明将积极探索林票、碳票和碳金融等多元化的生态产品价值实现机制,让更多“空气”变成“真金白银”。