

抓紧时间陪父母,怎么爱都不嫌多

“不愿给养女添负担,扬州患病老人留下遗书出走”,几天前,现代快报报道的这条新闻引起巨大反响。一位步履蹒跚的重病老人,在中国社会留下一个久久没有消散的背影。令人揪心的是,这位老人“已溺水身亡”(详见今日快报封5版)。

子欲养而亲不待。此刻,我们无法不伤感。

在老人的遗书中,一句“水电费已交”,戳中无数网友的泪点。那一刻,相信很多人都想起了在自己身后

默默操劳、渐渐老去的白发父母。

“孝子每天往返苏沪照顾8旬养母,3年火车票1400多张”,则与前一报道完成了一次“呼应”。这位孝子每天早晨5点起床帮母亲烧好早午饭,坐火车赶往上海上班,下班后又坐火车回苏州,陪母亲吃晚饭(详见今日快报封4版)。

此事带来考问:我们一年、一辈子,究竟陪母亲吃过多少顿晚饭?

年轻人在外打拼,“苦钱”是主题,“忙”是少回家的理由,而父母呢,又总

是对儿女说,“工作要紧,我们不打紧”。但近年来各地常发现的“子女探亲账本”,证明这是最大的“谎言”。今天,我们应该重新思索“儿女与父母”的内涵,检讨自己,弥补遗憾。

一位风尘仆仆赶回老家的男子,推开家门后却发现,他牵肠挂肚的父母早已倒在家中,没了呼吸。这条新闻前几天同样占据了多个网站的重要位置。我们可以从多个角度加以解读,但绕不过去的是“如何尽孝”的问题。

呵护儿女与孝敬父母,是基本伦

理。可悲的是,这样的伦理,却常常被物欲、冷漠撕碎。有利欲熏心、丧尽天良,将老人赶出家门的;也有为了一件小事,虐待孩子的……当老人、孩子哭泣的时候,良心不能安;当亲情、孝道被遗弃的时候,社会不能安。

“父母在,不远游”,早已不再是一条“规则”。名义上,是年轻人打破了束缚,实质上,却是一辈又一辈的父母作出了让步。

“……娇女字平阳,折花倚桃边。折花不见我,泪下如流泉。小儿名伯

禽,与姊亦齐肩。双行桃树下,抚背复谁怜……”——热播剧《北平无战事》中,方步亭向不认自己的儿子方孟敖念出李白的《寄东鲁二稚子》,感染了众多剧迷。诗中这种子女与父辈浓得化不开的情结,经历了1000多年,仍然那么真切。当父母牵挂在外漂泊的我们,千叮咛万嘱咐“冷加衣,暖脱衣”时,我们是否“泪下如流泉”并不重要,重要的是,我们应该明白,抓紧时间关心自己的父母,也是“天大的事”。现代快报首席评论员 伍里川

张近东:苏宁互联网转型贯穿全价值链

在11.11大战即将来临之际,苏宁董事长张近东在“弘毅投资2014全球年会”吊足了胃口,他表示“苏宁的转型已经从弯道进入直道,线上线下、前台后台每一个毛孔都正在全部互联网化”,而O2O模式的转型成果也将在11.11期间批量展示。

在“传统行业的中国式转型与创新”的主题论坛中,针对当前来势汹汹的电商浪潮,张近东泰然以对,认为“互联网正深入传统行业的核心地带,越触及零售业的本质,就越会进入传统互联网企业的盲区,也越能发挥传统零售业多年积淀的核心优势。”

因此,张近东对苏宁领导的这场零售业变革充满着信心。针对外界一直模糊的互联网零售概念,张近东首次正面阐述了与传统电商的区别,他认为零售业互联网化不能简单地理解为做个电商网站,而

是要迈出从传统电商、O2O零售到全价值链互联网三个阶段,包括前台和后台的互联网化。

在前两个阶段,苏宁分别上线了苏宁易购,加大了线下的互联网化,加强了移动端布局和O2O融合。而目前苏宁正进入到互联网转型第三个阶段,通过供应链互联网变革、互联网金融、物流社会化和公有云,实现企业的全面互联网化。

自从张近东在去年弘毅年会上提出零售业O2O模式以来,目前已经成为了线上线下全行业的趋

势。他今年更明确地指出,PC时代的传统电商和传统门店一样,都属于坐等消费者的守株待兔式零售,随着移动互联网的兴起,碎片化的、随时随地自由购物的需求将成为主流,消费者在哪里,需求就在哪里。所以只有线上线下全渠道的布局,购物、支付、配送、售后全流程的融合,以及线下的互联网运营管理才能满足消费者整个流畅的体验,而苏宁线上线下已经全部融合,线下也运用互联网技术进行数据化管理,O2O模式基本成型。

事实上,张近东对转型信心的另一个来源在于,苏宁20多年积累的零售业核心能力,即物流、资金流和信息流正在通过互联网社会化,极有可能成为未来的新增长点,而这是很多传统电商的盲区。

他透露苏宁物流体验大幅提升,大量门店化身为快递点直接发货,从下单到验货最快仅用26分

钟。而遍布全国的物流云建设即将完成,年底前向平台商户和供应商开放共享,从而将物流从成本中心变为利润中心。同时,从供应链物流的整体角度,运用大数据挖掘,深度介入并推动供应链互联网变革,带动上游供应商伙伴的转型。在将内部资金流社会化为互联网金融方面,除了备受外界关注的余额宝理财产品“零钱宝”外,张近东首次透露,一直低调运转的“存货融资”、“账期融资”等供应链金融产品已经突破百亿贷款额,以其系统自动审核、最快一分钟的速度深受中小微企业欢迎,他还不忘调侃现场观众,“大家如果有在苏宁供应链上的中小企业想融资,都不用托关系找人情,更不用找我打招呼,直接网上申请即可。”

同时,作为零售业最早信息化的企业,张近东指出,要整合内外信息化能力向社会开放,运用云计

算、大数据等推进“公有云”建设,通过云平台降低中小企业信息化管理的门槛。

张近东预言,未来互联网一定会成为所有企业的必备技能,传统企业和互联网企业,谁能更快地融合对方,谁就能抢跑领先,这将是一场颠覆与反颠覆的长期过程。

演讲结尾,他不忘邀请大家共同见证11月初苏宁O2O购物节的落地成效,届时,移动端、PC端、门店端将全面融合,在近1600家门店正式推出“码上购”产品,通过二维码、电子显示屏等展示超过1000万个二维码;并在移动端推出声波二维码签到,线上线下支付全面打通,以及门店自提和急速达等服务,同时借助游戏轻应用、会员精准营销、社交媒体等广泛传播,这将是一场O2O模式的集中展示,也是苏宁2014战略执行年的全面检验。文/刘德杰



苏宁易购 | Suning 苏宁
——为你而省——

活动时间: 10月31日至11月2日

暖冬行动

2014苏宁制暖节热力开幕



即日起至11月12日,扫描二维码并成功预约,可享受苏宁免费上门清洗服务。

10月31日-11月2日苏宁大桥北路店重装开业 领惠全城

满千减百

活动期间,购指定彩电/冰洗/空调/厨卫/生活电器

满1000元减100元

(最高优惠3000元) 特价机不参加

苏宁2014冬季热水器节盛大开幕,参加以旧换新最高享10%补贴

 惠而浦1.5P空调 ISH-120KV3A/G ¥2799 <small>0.1度精确控温/温度随心控</small>	 美的1.5P空调 KFR-35GW/DY-ID(D2) ¥2999 <small>强效制冷制热</small>
 万家乐燃气热水器 JSQ24-12JP3 ¥1599 <small>0.1度精确控温/温度随心控</small>	 合资5公斤波轮洗衣机 ¥899
 夏普空气消毒机 KC-W380SW-W ¥3899 <small>除甲醛/PM2.5/带加湿功能</small>	 松桥对流式取暖器 MC-AW1601A ¥239 <small>IPX2级防水/壁挂/台式两用</small>

活动细则详询苏宁门店/苏宁乐购仕门店