

车位只卖不租，开发商岂能如此“任性”？



■ 张成林

近日，据市民反映，海口海甸五东路江海南郡小区房产开发商贴出公告，以9.8万元的价格售卖地下停车位，同时，凡未购买地下停车位的业主不得将车

停在地下车库。记者现场看到，所有停车位卡锁已经锁死，车库内空空荡荡。（8月4日南国都市报）

小区停车位本是为满足小区居民停车需求而设。开发商却将之只卖不租，全然置广大业主需求于不顾，如此做法，几多任性，几多霸道。开发商此举，于情于理，都说不过去。

从停车位供需状况上来看，小区开发商所为难逃借势敲诈之嫌。据报道，该小区共有500户居民，而地上停车位却只有200个，远远不能满足业主停车需求。在这种情况下，开发商非但没有认

真思考该如何更好地服务业主，反而利用停车位供需矛盾较大这一现实，“任性”而为、坐地起价。这只会引起业主的不满，带来双方的冲突和矛盾。

从政策法规上来看，开发商所为明显为违规行为。根据《海南经济特区物业管理条例》第五十条规定，物业管理区域内的车位、车库，应当首先满足业主、物业使用人的需要，同时，建设单位不得只出售而不出租车位、车库。该条例还规定，对于只出售而不出租车位、车库的，由县级以上人民政府物业管理主管部门责令限期改正；逾期拒不改正的，处5万元以上

10万元以下的罚款。如此明文规定，或许开发商早已抛诸脑后。

需要强调的是，地下车库的产权虽归开发商所有，但无论从实际需求、使用形式，还是从国家有关小区停车位建设的强制要求来看，小区停车位都不是单纯的商品，而具有一定的公共属性。因此，无论是对停车位进行出租、出售，还是采用其他管理方式，开发商都需与业主、物业进行充分沟通交流，而不能凭一己之私，垄断资源，坐地起价，剥夺业主的选择权。

开发商对停车位只卖不租等“任

性”行为损害了小区业主的权利。这种行为并非个例，在全省范围内都不同程度存在。对此，相关部门的监管不能缺位，对执意不改的开发商要严格执法，不能纵容。开发商也需自我反思，短期来看，出售停车位可以快速带来一定资金收入，然而，其不良的社会影响对公司信誉造成的损失，却是长远且不易弥补的。开发商应回归服务本位，充分尊重业主需求。倘若开发商能拿出当初售楼时的热情，来对待业主的停车需求，那么，小区地下停车位的诸多难题或许就可迎刃而解。

公权力何必介入祝寿私域？

来 论

■ 毕晓哲

最近，通江县人民政府网上公开发布了一则规范操办酒席的通知，除了对国家公职人员酒席范围界定进行规范外，还对农村和城镇居民允许举办的酒席范围进行了界定。农村和城镇居民酒席只可操办婚宴酒、丧事酒、寿酒三种酒席。其中，办寿酒则要求老人年龄在70周岁及以上，且每间隔10年才可操办一次。（8月4日成都商报）

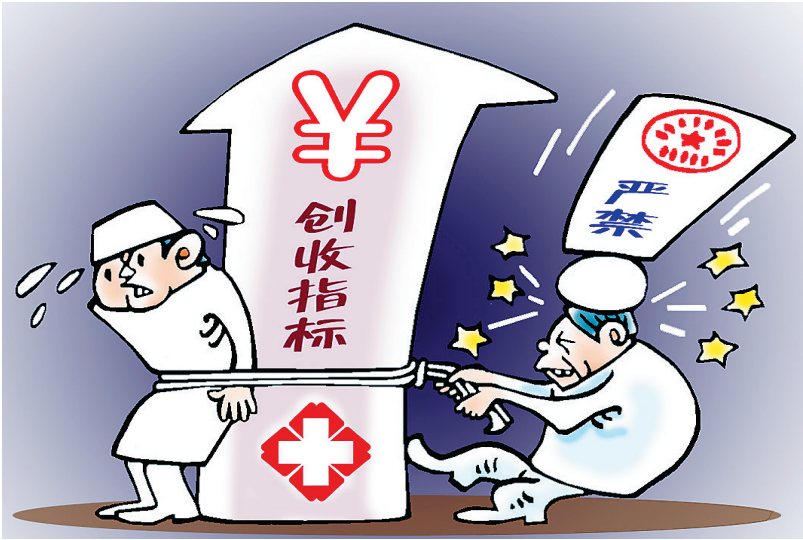
据介绍，当地摆酒席风气很凶。在乡镇上，办酒席名目繁多，且多大操大办，平时手上稍微有点钱，基本都送了出去。摆酒席成风，人情消费不堪

重负，在此背景下，当地政府出台该《通知》，从遏止不良风气、发扬节约传统的角度来看，当无可厚非。问题是，政府对国家公职人员“摆酒席”进行明确规定是合情合理的，但对民间“祝寿”习俗进行强制干涉，则有越俎代庖之嫌。《通知》规定，办寿酒需要老人年满70周岁，这非但置“六十大寿”的重要传统于不顾，还会造成部分老人一辈子都不能过寿的遗憾。再说，为老人祝寿属于个人意愿，且有利于弘扬敬老孝老的优良传统，政府又有何缘由进行强制干涉？

通江县的规定不仅有越权之嫌，还瞄错了“靶子”。究其实质，政府对“70岁祝寿”的规定，应是对“大操大办不良风气”的监管，是对借机敛财不良行为的监管。而事实上，对老人祝寿进行规

定，并不会弥平一些人的“敛财”心理。当地通知称，乔迁、升学、满月、参军、开业、钉门、立碑、过关、谢师等一律不允许操办酒宴，但在利益驱动之下，本着法“摆酒席”的方式方法仍然层出不穷，这又岂是单靠限制老人过寿就能禁止的？

归根结底，当地猖獗的“摆酒风”，根源在于风气问题。党风政风连着民风，当地政府与其瞄着老人祝寿如何如何，倒不如下大力气改善党风政风，何苦为难本属于个人权利和家庭事务的老人祝寿呢？当然，公权力不宜介入老人祝寿习俗，并非意味着对不良和过度的“祝寿式人情消费”不闻不问。当地政府可通过鼓励或奖励一些节俭操办者和家庭，再通过科学的教育和引导，如此，改变当地不良的社会风气才有日可期。



图时
说事

医生天职岂创收

据报道，广东将全面推进公立医院综合改革，严禁向医务人员设定创收指标，医务人员个人薪酬不得与药品、医学检查等业务收入挂钩。

长期以来，人们普遍抱怨看病难、看病贵。其中重要的原因就是，部分医院为了增加收入，向医务人员设定创收指标，将医务人员个人薪酬与药品、医学检查等业务收入挂钩，迫使一些医务人员不得不从全心全意为人民服务转向挖空心思为人民币服务，因而导致医务态度冷淡，医务质量下降，使得众多

病人和家属因不堪重负而怨声载道，意见纷纷。救死扶伤是医务人员的天职。广东禁止向医务人员增设创收指标的举措值得肯定，将为保障群众健康、进一步改善医患关系创造良好的氛围。这真是：

救死扶伤解民忧，
医生天职岂“创收”？
禁设指标齐称赞，
百姓看病少烦愁。

（文/图 吴之如）

千年古郡 魅力儋州

儋州优质农业品牌系列之儋州蜜柚

坎坷创业路 悠悠蜜柚情

儋州种蜜柚 “甜蜜”成产业

山丘起伏，绿树丛生，弯弯曲曲的道路掩映在山丘绿树之中。这是儋州市南丰镇诸多农村的景象。

“橘柚垂华实，乃在深山侧。”南丰镇的这种地形特点似乎恰好适合蜜柚的种植。虽然对海南来说，蜜柚是比较新的品种。但是早在十几年前，就有许多来自外地的果农选择儋州种植蜜柚，在漫漫创业路上追逐“甜蜜”梦想。

荒山开出柚园的外地夫妻

“很快就满20年了。”日前，儋州元利农业开发有限公司负责人梁静霞感慨道。

四川人梁静霞和丈夫广东人杨志麟1997年开始在南丰镇松门村经营一家果园。果园有500多亩，这还不包括另一块基地。在此之前，他们在那小镇做过橡胶加工、房地产开发。后来海南充足的光热和肥沃的土壤，使这对夫妻将创业的目光投向农业。

“当时这一带全是荒山，长满杂草杂树。”梁静霞回忆，1997年他们来到松门村，当时大量土地还没有开发，也没有路。他们是最早开发这一带的人。最初，夫妻俩全部种植荔枝，后来大规模种植香蕉。有一年一场威力巨大的台风让整个香蕉园全军覆没。“100多万元一夜就没了。”

2010年，夫妻俩砍掉香蕉，瞄准了红心蜜柚这一新品种。因为蜜柚收获一般在台风季之前；蜜柚比较绿色环保，打药少，市场前景看好。此外，红心蜜柚的红色果实象征着喜庆，符合国人喜好。目前，夫妻俩的果园里荔枝和蜜柚各占一半。

“现在的问题是没得卖。”杨志麟说，现在种植400亩蜜柚，今年产量预计有7万多斤，一早就被批发商预订了，他们还特意留出几千斤用于零售，包括邮寄和入园采摘。刚刚过去的周末，果园就迎来50多人次的采摘，加上打电话邮寄的，仅两天就卖掉上千斤。

“去年才挂果，今年是第二年，明年产量会翻倍。”杨志麟说，红心蜜柚种植“钱”景可观，加上市政府也在着力发展蜜柚产业，并且大力宣传，整个产业发展会越来越好。

情牵蜜柚的台湾父子

海南南宏农业开发有限公司负责人，来自台湾的刘秋宏是在海南较早种植蜜柚的人。

1990年代初，包括刘秋宏在内的大批创业人士来到刚刚建省不久的海南。在从事农业之前，刘秋宏在海口做过采石场的生意。

“当时有朋友介绍说，海南发展热带农业具有得天独厚的优势。土地多，人工成本低廉。”1997年，在朋友的建议下，刘秋宏来到南丰镇角要村开辟果



儋州元利果园负责人梁静霞在查看红心蜜柚长势。舒晓 摄

园。一开始，主要种植荔枝、龙眼、芒果等热带果树。

在海南的农村待过一段时间后，刘秋宏注意到，海南也有本土柚子，虽然味道又酸又苦，果实个头也小，但是能挂果，这证明海南完全可以种植柚子。于是他经人介绍从福建引进了白心柚子的品种。2003年前后，刘秋宏开始种植第一批蜜柚。如今，他拥有300亩蜜柚，树龄超过10年的有250亩。蜜柚已经成为主导产业。一般情况每年产量有五六十万斤。

“老啦，今年都63岁啦。”刘秋宏说，早在2004年，他就让儿子刘晋名从台湾过来帮助他打理果园。

刘晋名大学学的是计算机，毕业后在台湾一家企业做过软件设计方面的工作。他最终放弃了这份薪资可观的工作。刘晋名说，海南发展的前景吸引了他，虽然台湾农业产业相对发达，但是海南农业潜力巨大，是一块极好的创业热土，何况父亲在海南经营了这么久，有一个非常难得的平台，完全可以做一番事业。“自己创业，走自己的路，比帮别人打工好多了。”刘晋名说。

如今，刘晋名已经完全适应了海南的生活。今年

34岁的他已经结婚，妻子就是海南人。他打算以后就在海南好好发展。“随着海南国际旅游岛的建设，相信以后的创业之路会越走越好。”

打造“甜蜜”产业

“要努力做强品牌，不能一味靠批发。”说到未来的打算，刘晋名说，他们注册了商标“万代红”，结合政府组织的“冬交会”、“欢乐节”等活动，利用媒体宣传，在品牌上做过不少推介。

近年来，儋州市引导农产品种植户进行线上销售。刘晋名也在积极准备“触电”，利用电商平台营造品牌，拓宽销路。此外，刘晋名未来还打算与房地产公司合作打造观光农场，收门票，发展餐饮、娱乐、住宿，吃“旅游饭”。

“蜜柚的价格比较稳定。”梁静霞认为对于海南而言，蜜柚是一个很好的产业。海南蜜柚目前还比较少，而且跟热带水果不同，蜜柚吃了不上火，而且富含营养，对于心脑血管具有一定的保健作用，是比

较受欢迎的一种水果，市场潜力较大。而且，因为气候方面的优势，同样是从福建引进的品种，在海南种植上市时间比原产地提前将近1个月左右，时间差带来价格方面的优势。

梁静霞说，下一步将结合儋州市政府提出发展休闲观光农业的目标，将果园打造为休闲观光式的现代果园。可以进一步发展水果采摘体验游，建设科普教育园地，开设农家乐、棋牌室等供游客休闲娱乐等等。

在一批果农的带动下，许多农户也开始种植蜜柚。据儋州市农委统计，儋州市现有蜜柚面积近3000亩，其中南丰镇1950亩、东成镇750亩、大成镇200亩。

据儋州市政府负责人介绍，将适当扩大蜜柚种植规模，三年内种植蜜柚达到1万亩；制定儋州蜜柚的生产规程与标准，逐步申报无公害农产品、绿色食品认证和有机食品认证，申请商标注册，并充分利用电商销售。

（由月 振安 张琳）

新华时评

“傍热点”应为解难题而非博眼球

■ 易艳刚

估计很多人都已经觉察到，新闻报道似乎也容易“扎堆”——在某个事件或人物成为舆论焦点之后，全国各地都会接二连三地涌现出类似报道。最新的例证是，在湖北荆州发生电梯卷人事故后，广西、北京、江苏、上海等地最近一周都出现了电梯伤人事件。这种“新闻扎堆”现象，已经成为一种媒介现象。只要一个地方出现老人摔倒无人扶的新闻，各地都会曝出情节类似的版本……这种因某个典型新闻要素而衍生出的新闻扎堆现象，尤以群体性事件和突发性事件为主。

“新闻扎堆”现象的出现，首先是媒体议程设置的结果。在某个有较高新闻价值的报道出现之后，很多媒体的第一反应就是在本地寻找相似的新闻线索，这样既能贴近本地受众，又能参与到舆情“合唱”之中。这在某种程度上也是一种“舆论搭车”——借助同类报道的热度和关注度，乘势推出自己的报道。

“新闻扎堆”的出现，也是社会情绪反弹的反映。很多当事人眼中“天大的事”，可能因大家司空见惯反而得不到关注。当问题积压到一定程度，发生了质变，或者出现了极端个体事件而突然成为舆论热点，压抑已久的情绪自然容易喷涌而出，媒体和公众也更可能注意到相关问题。

这种“搭车”“傍热点”，有时也有一定积极意义。比如，在新华社记者汤计的几篇跟踪报道让呼格吉勒图案沉冤昭雪后，媒体上关于冤假错案的舆论监督报道明显增加了——平时操作监督报道缺少爆点，媒体希望借助公众对这次来之不易翻案的高度关注，争取到更多的司法公平和司法正义。

媒体为了“舆论搭车”，即使牵强附会也要把一些不相关的事往某个热点上靠；再比如，某地出现一些很奇葩、低俗的社会新闻后，也有一些媒体为了吸引眼球而忙不迭地“凑热闹”……这些心术不正的媒介议程设置，最终会损伤媒体公信力。

只要尊重新闻规律、遵守职业规范、关注民众的利益诉求、为推动问题的解决，即使出现“新闻扎堆”也是正常现象；反之，迎合浮躁的舆论情绪，带着猎奇、审丑心态甚至煽动恐慌情绪去“傍热点”，无异于从一开始就扣歪了“第一粒扣子”。善用媒体话语权，让更多声音得到应有的关注，让更多问题得到正视和解决，才能写出有正能量、有力量的报道，这一点应成为基本共识。

本版言论只代表作者个人观点
投稿邮箱：hnrpl@163.com

主编：罗清锐 美编：张昕

儋州蜜柚
销售联系方式

1、儋州元利农业开发有限公司
联系人：梁静霞
联系电话：13322066139
地址：南丰镇松门村
品种：红心蜜柚

2、海南南宏农业开发有限公司
联系人：刘秋宏
联系电话：13907553877
地址：南丰镇角要村
品种：主要为水晶蜜柚

3、海南儋州大成晶柚实验园
联系人：侍文博
联系电话：13976761888
地址：大成镇基善村
品种：水晶蜜柚



了解或购买儋州农产品请扫二维码登录中国移动分销第一平台121店海南儋州馆



儋州元利红心蜜柚生产基地。舒晓 摄