

让体育赛事成为推介海南的靓丽名片

H 海南观察

■ 饶思锐

今年12月，中华龙舟大赛总决赛将在陵水举行，这已是该赛事第四次“牵手”陵水。近年来，陵水相继举办了中国国际羽毛球挑战赛、全国广场舞大赛总决赛、全球华人羽毛球锦标赛、全国女子自由式摔跤赛等一系列具有世界影响力的体育赛事，“体育之城”的形象逐渐深入人心。（9月6日《海南日报》）

陵水之所以能够成为“体育之城”，背后离不开其多年来对体育文化事业的持续投入。一方面，陵水通过

打造“文化强县”，不断加强文体基础设施的建设力度，已经有了较为丰富、“高大上”的体育配套设施，具备较高水平体育赛事的承办能力；另一方面，陵水坚持以体育、旅游相融合促进城市发展的理念，积极举办各类体育赛事，参与主办或承办国家级、国际级重大体育赛事，积累了丰富的办赛经验，扩大了体育界的“朋友圈”，与有关各方建立了良好合作关系，形成了具有陵水特色的文化体育品牌。

近年来，除却陵水之外，全省各地也在积极举办或筹办各类重要体育赛事活动，如国际旅游岛帆板大奖赛、环海南岛国际公路自行车赛、海南高尔夫球公开赛、木球世界杯、全国柔道馆俱乐部锦标赛、全国自由

式摔跤冠军赛等，其中还有不少赛事已经成为我省一些市县的品牌赛事，如儋州国际马拉松赛、儋州国际象棋大师赛、海口国际沙滩马拉松赛、万宁国际冲浪赛、陵水中华龙舟大赛、陵水国际羽毛球挑战赛等。

可以说，这些重量级的赛事落户海南，不仅极大提升了承办城市的影响，也显著增强了海南的知名度。这些体育赛事“大咖”云集、粉丝众多，不仅具有较高的知名度，在媒体上也有较高的曝光度，因而具有显著影响力。在某种程度上，承办顶级赛事已经成为一个城市综合实力的展现和区域影响力集中体现。也正因此，我省各地才竞相承办各类重大体育赛事，并以此推介城市形象、扩大城市美誉度，进而扩大当

地在国际、国内的影响力。

就现实条件来看，我省举办各类赛事，具有不少其他地方难以匹敌的资源优势，如优良的气候环境、美丽的滨海风光、多姿多彩的民族民俗风情等，这些都为一些顶级赛事举办及运动员训练创造了有利条件。与此同时，这些赛事活动也推动了海南体育基础设施的建设，带动了本土竞技体育和群众体育的发展。有些代表性的赛事通过与地方文化、发展的深度结合，成为了地域符号，嵌入并固化在人们的认知中，如说起沙滩排球人们就会不自觉想起文昌，说起冲浪就会想到万宁，这就是通过体育赛事强化人们区域认知的结果。

通过借助体育赛事资源优势，借船

出海，搞好城市品牌营销，让体育赛事成为推介海南的一张名片，已经成为一种共识。但如何做好这道“考题”，仍需我们不断探索。一方面，我们要不断扩大家类体育赛事的群众参与度，引导群众参与相关体育活动，为赛事活动奠定良好的群众基础，进而增强赛事品牌的区域认同。另一方面，在城市运营中，我们借势借力，不能仅仅满足于通过赛事活动频频“惊艳亮相”，而要进进一步谋划、思考，在赛事前如何提升城市形象，在赛事中如何营销城市品牌、扩大城市知名度，在赛事后如何利用城市的美誉度，深度挖掘“粉丝经济”，进一步提升旅游的附加值，带动相关产业的发展。唯有如此，才能让体育赛事在城市发展巾发挥更大作用。

好评岂是强迫得来的

H 南海涛声

■ 邓瑜

9月4日，《南国都市报》报道了市民王女士带着两个孩子乘坐网约车时遭遇司机锁车门索要好评的事情。目前，滴滴公司已针对该投诉订单做出处理，依照平台规则对司机封禁30天。

好评是乘客对优质服务给予的肯定。以往，如果遇上一个尽心尽责的司机，出行就会有一段舒心旅程，不过，也只是跟亲朋好友夸一夸，属于“内部”表扬，他人不得而知。但在互联网时代，动动手指，留下几句评语，便可让司机形象远播，让好服务有好回报。也难怪，滴滴司机对好评与否如此看重。然而，给不给好评，给几星好评，完全取决于乘客是否享受到了贴心服务，是否收获了一段舒心旅程，是乘客自由行使的权利，岂是强迫得来的。

此外，网约车平台通过司机的服务分和星级分进行监管，将其与司机的收入直接挂钩，原本是为了鼓励司机更好地改善服务，起到“好服务有好收入”的激励作用。但以要挟的方式来获取好

评，显然有违好评的初衷。其行为折射出网约车司机对好评认识的偏差，说明部分网约车司机眼中只盯着好评，却忽略了提升服务这一更为重要的内容，这显然是一种本末倒置。

网约车，是城市公共交通的重要补充，可有效缓解“打车难”现象，方便民众的日常出行，本是便民利民的优选。但近期，海南网约车投诉事件的连发，让民众对其服务性、安全性产生了质疑。“索要好评”不仅折射了部分网约车司机服务意识的淡薄，也反映出网约车亟需加强监管的现状。

目前，《海口市网络预约出租汽车经营服务管理实施细则（试行）》已正式实施。《细则》明确了对网约车经营行为的约束，有严重违法行为的网约车司机，将给予撤销或者吊销从业资格证的处罚。但7月1日至12月31日属于政策过渡期，面对平台监管力度有限和地方政策尚属过渡期的尴尬，如何给网约车司机戴上“紧箍咒”，是我们必须重视的问题。这需要网约车司机的自我提升，也需要运管部门的从严监管，同样需要网约车平台的自我规范。只要服务提升了、规范到位了，“好评”不用强制便会接踵而至。

H 时事图说



相互理解道路宽

“我不小心撞了您的爱车，非常抱歉。但责任必须担当，您可到一中找我……”近日，一张留言条在湖北罗田县微信朋友圈内疯传。罗田一中学生小朱在撞坏一宝马车后，给车主留了一张字条致歉，并留下个人信息。车主看后十分感动，原谅了小朱。

做错了事不逃避，中学生身上展现的是诚信、担当；车子受损不追究，车主身上流露的是大度、理解。原本一个看起来无法回避的对立事件，却在相互理解、相互

尊重中，演变成一则人人称赞的佳话，这再次印证了“相互理解道路宽”的老话。相比而言，有多人做错了事逃之夭夭，又有多少人在故意使坏；吃了一点小亏，又有多少人揪住不放、得理不饶人。这正是：

学生无意撞坏车，
留下字条认错；
车主大度不追究，
城内城外点赞多。

（图/陶小莫 文/张成林）

H 锐评

别让“叠被神器”帮了军训倒忙

“把被子叠成‘豆腐块’”，是不少新生军训面临的挑战。在网购平台上，一种用密度板制作的“叠被神器”成为抢手货，借助“神器”只需60秒钟就能把被子叠成“豆腐块”。

军训的目的不言自明，意在增强学生体质，锻炼坚强毅力，培养良好的生活习惯。以将被子叠成“豆腐块”为例，这并不是简单的整内务，而是在叠被子的过程中，增强纪律意识，整理人内心的浮躁。而个人物品的整洁，也体现了一个人的生活态度。作为受训学子，理应借此学到军人身上的这些品质、毅力和骨气。

“叠被神器”的出现，或许能够使捷地将被子叠出“豆腐块”和“军人范”，也能侥幸蒙混过关，但这样做并不是“真聪明”。一则，缺失了叠被子的体验，也就缺失了一种磨练，毕竟“豆腐块”在于形，更在于心；二则，也会助长自己投机取巧的心理，凡事依赖“神器”解决，对自己成长不利。因此，面对军训，广大学子要认真对待。（杨玉龙）

H 现场随思录

给孩子上好毒品“预防课”

■ 侯小健

省禁毒办、省教育厅近日联合启动秋季开学禁毒“第一课”活动，在校园内广泛开展毒品预防宣传教育。在开学之初，就走进校园开展禁毒教育，充分说明了青少年毒品预防的重要性。这也启示我们，禁毒宣传教育要从“娃娃抓起”，做到抓早抓小，及时在孩子心中筑起防毒“堤墙”，提高他们对毒品的免疫力。

毒品是全球性公害。而毒品吸食者年轻化已成为戒毒、禁毒的严峻问题。青少年涉毒，原因是多方面的，既有外部环境影响，又有自身内在原因。青少年正处于世界观、人生观、价值观形成的重要阶段，可塑性强，而毒品极具诱惑力，稍有不慎，就会误入歧途。再加上，当前禁毒宣传仍有欠缺，导致青少年对毒品危害认识不足。因而，迫切需要对青少年加以教育、引导，帮助他们明辨是非良莠，加深对毒品危害的认识，让其远离毒品。

防范毒品，重抓源头。遏制毒品蔓延，一方面，要加大毒品打击力度；另一方面，要多措并举，在校园内广泛开展“抵制毒品、参与禁毒”宣传教育，将其作为学校法制教育的重要内容。开展禁毒宣传教育，最关键的是要创新禁毒宣传、教育的方法和手段。要采取灵活多样的宣传形式，开展丰富多元的禁毒教育，让禁毒宣传真正走入人心。

具体而言，禁毒宣传教育要协调推进、统筹开展，比如，将禁毒教育与学生思想政治教育、学生日常行为规范教育、学生心理健康教育等结合起来。要把握毒品形势新变化，结合青少年的心理、认知特点，通过发放禁毒宣传资料、参观戒毒教育基地、开展禁毒征文比赛等多种方式，让禁毒教育进课堂、进教材。借助大量活生生的案例宣讲，让学生对毒品的危害，以及如何防范毒品有更深的认识，让其明白“吸毒一口、掉入虎口”的道理，做到“识毒、明毒、拒毒”，实现毒品早防早控。

同时，禁毒宣传教育要常态化、制度化，反复抓、持续抓，时时给青少年敲警钟，筑牢其心理防线。还要整合各方资源，拓宽学校、社会联合开展禁毒教育的途径，构筑全社会防范毒品侵袭的有效体系。



扫描二维码

关注“海南观察”

“码”上读懂海南

本版言论只代表作者个人观点
投稿信箱：hnrblp1@163.com

主编：李冰 美编：陈海冰

三亚优质热带水果亮相金砖国家领导人厦门会晤

南国佳果 香溢四方



三亚市吉阳区，游客将新鲜采摘的木瓜装箱寄回家。阮琛 摄

来了巨大的压力。

在三亚市吉阳区半岭水库附近，远远望去，海南朗泰农业开发有限公司一号基地内郁郁葱葱的百香果就像一幕幕绿色的窗帘整齐排开。公司总经理洗罗超正在和工人疏剪生长过密的百香果枝条。

“我们为2017金砖峰会供应了3000斤百香果，全部是一号基地种植出来的。”洗罗超说，基地生产的百香果全程使用有机肥，严格按照无公害标准生产，采用黄板、太阳能灭虫器等设备进行物理除虫驱虫，人工、除草机、轮牧等方式除草。

不止于百香果，同样亮相金砖峰会的红毛丹、火龙果、木瓜无一不是优种优选。

“果品出园前，首先要经过严格的农残检测，同时还要通过口感与外观两道关。”海南七仙影农业开发有限公司负责人宋海漫透露，果品上市时间确定后，种植基地每天都会有人专门监督管理，结合物理防治，实现上市前长达30天的农药安全间隔期，此外“对采摘时间也有要求，尽量在清晨摘果，确保新鲜的口感，再由冷链车输送。”

“如今的农产品种植，拼的是管理。”彭时顿说，要想保障果品的优质品质，农产品生产、种植、管理等环节缺一不可，因为“精细化管理更易出佳果。”

三亚市农村青年致富带头人协会还会派专人实时监测各项指标，实行企业自检及第三方专业检测，严格把控农产品采摘、运输、包装等各个环节。

此外，三亚市农村青年致富带头人协会正在开发智慧农业系统，对生产、供应、采购、仓储分装、产品销售、物流配送，客户支持进行全过程管理，实现全过程溯源，全面保证产品的品质与服务，从而不断提升品牌价值。“希望所有消费者能够通过平台查看三亚水果生产、种植、管理的全过程，吃得安全又放心。”彭时顿说。

挖掘潜力 三亚水果走更远

多年来，三亚市委、市政府高度重视热带高效农业的品牌化建设，通过发展鲜果交易、产品深加工、打造水果文化等多样化道路，挖掘热带水果产业的内在

潜力，逐渐走出一条以果促旅、以旅促果的“双促”道路。

“三流的企业卖商品，一流的企业卖品牌。”三亚市副市长李劲松表示，三亚市委、市政府高度重视品牌建设，去年底发布首个三亚芒果区域公用品牌，今年以来则加大三亚芒果对外宣传和促销力度，开展系列活动。三亚芒果不仅享誉国内，今年上半年还出口加拿大，如今又亮相金砖峰会，体现了三亚芒果货真价实的内在好品质。

作为海南12个重点产业之一，互联网产业发展步伐加快。“‘互联网+农业’是一种生产方式、产业模式与经营手段的创新。”彭时顿说，今年三亚已连续举办数届大型互联网线下活动，通过微电商与传统农业的有机结合，让“互联网+”为本地农业现代化增添双翼。

来自四川成都的微商商户李红霞专门经营时令水果。“我看了海棠湾基地的贵妃芒，品相之优超出想象。”李红霞说，此前她曾考察过多地的芒果基地，无论是口感、品相，还是芒果产量与产业链，三亚均占有优势。她表示：“我们今年在平台上销售三亚贵妃芒，5斤装定价128元，市场反响非常好。”

据三亚市农业局副局长曲环透露，三亚下一步将继续通过市场消费导向优化本地产业结构，让消费者吃上当时当季、优质美味的热带水果，让三亚水果成为建设世界级精品旅游城市中重要的吸引力和消费元素；同时三亚还将以科技支撑为手段，逐步将农业生产还原到生态、可持续的本色，持续强化技术培训，指导发展生态农业和品牌产业。

“农特微电商带来的不仅是互联网+农产品销售模式，更是一种品牌文化的传播和传承，对于促进农业产业升级，推动新农发展意义深远。”曲环表示，三亚现今正处于农产品品牌塑造关键时期，三亚愿与“互联网+”时代下的新农人、电商人全面对接，向着独特性和高品质积极发力，不断厚植农产品的品牌优势，让产自三亚的南国佳果跨越地域的阻隔，享誉海内外，也让更多的农民从标准化生产、品牌化建设中受益，实现农业高效、农民增收。”

（策划/肖海 撰文/羽莺）

特色鲜明 “俘获”高端市场

三亚水果缘何频被特选？

“靠品质！”三亚市农村青年致富带头人协会会长、三亚市芒果协会会长彭时顿讲述了三亚水果与厦门的结缘之路。

2014年，三亚福返芒果生产基地出产的“树上熟”贵妃芒果，凭借美味口感与靓丽容颜成功打入厦门水果市场。彭时顿说：“我们借此在厦门开展全方位的营销宣传，渐渐与厦门相关公司建立了合作关系，展示了三亚更多的优质水果资源。”

继“树上熟”贵妃芒果之后，更多的三亚热带水果陆续进入厦门水果市场，不仅赢得游客市民的芳心，也赢得了当地水果销售商的好评。从此，来自三亚的南国佳果在厦门高端水果市场有了牢固的基础。

“2017金砖峰会组委会指定的水果供应商是厦门夏商公司，而我们公司是夏商公司的长期合作伙伴。因此，由我们来供应热带水果，便是水到渠成的事情了。”三亚君福来实业有限公司负责人彭福返说，今年4月份，厦门夏商公司派工作人员到三亚君福来实业有限公司的生产基地进行实地考察，对水果品质赞不绝口，“很快便签订了供应协议。”

“海南是全国唯一的热带岛屿省份，资源独特，土壤富硒，尤以三亚为佳。”彭时顿说，独特的气候、阳光、水质等生态环境，造就了海南水果与内地水果的巨大差异性，“芒果、荔枝等树种，在海南可谓司空见惯，可在内地，尤其北方却极少存在。鲜明的差异性、独特性，让海南水果脱颖而出。”

今年2月举办的首届三亚农特微商品牌盛典上，来自全国各地的百家微商



三亚南鹿莲雾。武昊 摄