

# 炼好“金刚钻” 干好“瓷器活”

## ——以什么样的姿态建设海南自贸区(港)系列谈③

评论员观察

■ 本报评论员 张成林

当今,对广大干部而言,抓发展最担心的就是本领恐慌。本领不足,能力匮乏,做事情便失了章法,结果心里惶惶然,做事不成事。

早在1939年,毛泽东在延安时便已注意到本领恐慌的问题,“我们队伍里边有一种恐慌,不是经济恐慌,也不是政治恐慌,而是本领恐慌”,“好像一个铺子,本来东西不多,一卖就完,空空如也,再开下去就不成了,再开就一定要进货。”将学习长本领比喻为开铺子,

形象生动地传递出一个朴素道理——干事创业只有不断学习、不断“进货”,才能应对自如,防范被“售罄”的风险。

建设自贸区(港),于海南而言,是一次千载难逢的重大机遇。对此,我们欣喜、激动之余,心头也难免有一层担心。自贸区(港)建设,不仅在国内甚至在全球都领风气之先,需要探索、摸索。而反观海南,在以往发展实践中,自贸区(港)建设却无现成经验可资借鉴。对于谋发展,习近平总书记曾警戒说,许多领导同志虽然有热情有干劲,但没有本领,不懂规律,不懂门道,蛮干、盲干,干得很辛苦,但是结果却不理想。同样,海南自贸区(港)建设不能光凭热情、激情,更要通过不断学习,切实把自己的“本领铺子”壮大起来,掌握了

“金刚钻”,才能干好“瓷器活”。

时不我待,只争朝夕。避免本领恐慌,必须增强学习的紧迫感。对于海南自贸区(港)建设,每一个党员干部不妨扪心自问,什么是自贸区(港)、什么是国际一流标准、怎么达到国际一流标准……对诸多问题我们是否已经了然于胸。倘若依然一知半解、稀里糊涂,那就要不要再等待观望、侃侃而谈了,必须立刻行动起来,将该补的功课进行如虎进食般恶补、狠补。常言道,内行看门道,外行看热闹。我们只有先学一步、深学一层,切实掌握好看家本领,才能由浅入深,登堂入室,打开自贸区(港)建设新的局面。

克服本领恐慌,就要积极向别人学。自贸区(港)建设是一项系统工程,

不可能平地起高楼,必须一步一步走、一点一滴去探索。怎么走,怎么探索?最快最有效的方式,就是善借他山之石,要积极走出去,到国内先进地区去,甚至还要走出国门,到世界发达地区去。当然,向人学也要讲究方式、方法,万不可随大流,走马观花看热闹,而要谋定而后动,弄清楚自己到底缺什么、要什么,搞明白究竟要学什么、补什么。在此基础上,我们走出去,便可有的放矢,广取博收,获得事半功倍之效,切实把“本领铺子”充实起来。

克服本领恐慌,还要努力自己学。向别人学学到的毕竟只是经验,经验转化为本领,需要一个消化、落地的过程,而这其中最关键的就是要增强自学的自觉性。外来经验是否适

用、本地发展症结何在……这些问题都需要在自我学习中反复琢磨。再进一步看,自贸区(港)建设属于新生事物,随时会出现新问题、新情况,有时甚至根本没有经验可供参考,这就要求我们必须通过自学来摸索、去探路。自学者自强。学的范围要宽,学的内容要专,要在学习中找寻政策优势、找寻发展机遇。

绳短不能汲深井,浅水难以负大舟。面对高质量发展的时代大潮,面对超前的自贸区(港)建设,我们只有勤学苦干,多思善悟,切实把“本领铺子”壮大起来,才能有效克服本领恐慌,成为懂门道、有魄力的能工巧匠、行家里手,进而在海南自贸区(港)建设中大展拳脚。

# 来论

## 流量套餐别成蒙人“套路”

■ 戴先任

据新华社报道,用着免流量软件,却被收取流量费;刷着“无限”流量,却被降速断网……众多通信套餐潮水般袭来,在为用户带来实惠的同时,却设置重重障碍考验用户的洞察力和判断力。不少用户感慨:“数学不好的人用不上最实惠的套餐。”

5月17日是世界电信日,关于“提速降费”的话题又成为媒体争相报道的热点、焦点。在移动互联网时代,网民对流量的需求越来越大,通信运营商在提速降费方面也作出不少让步。但也要看到,消费者流量的使用增速超过了流量资费的下降幅度。在降费方面,通信运营商还大有可为。

况且,通信运营商提供的套餐“套路”不少,比如,大量定向免流量套餐称使用特定APP可以不收流量费,但当用户使用后,却发现“想只使用定向流量软件不花额外流量费是不可能实现的”。举例来看,很多年轻消费者喜欢使用腾讯大王卡,虽然消费者观看直播和播放视频的流量可免费,但观看视频内的弹幕、评论以及进行语音连线等都不免费。再如阿里鱼卡,优酷视频属于定向流量服务范围,但客户端内第三方广告以及下载、上传视频等使用的流量也不免费。

与此同时,消费者选择套餐也变得很不容易,通信运营商宣传套餐时,通常会打出“随意用”“无限量”等宣传标语来误导消费者。而当实际使用时,消费者才发现一个又一个的“坑”,不过为时已晚。这些问题,大大影响了消费者的使用体验,侵犯了消费者的正当权益。

笔者认为,通信运营商要赢得消费者,给出的优惠不能只是看起来很美,更不能给消费者“挖坑”。监管部门要做好监管责任,对于涉嫌虚假宣传的商家,要予以及时惩戒。通信运营商也要跳出低价低质的市场竞争怪圈,有针对性地提供更多符合不同消费者消费习惯的套餐,让消费者能够真正享受到优质的使用体验。正如马云所说“如果想成为伟大的公司,必须要解决社会问题”,各通信运营商只有以问题为导向,找到企业利益与公共利益的契合点,为社会、为消费者带来更多便利与实惠,才能行稳致远,实现长远发展。

# 乡村振兴须守住文化之魂

现场随思录

■ 侯小健

“有爱才有家,有德才有福”“明理处事,诚信为先”……走进海口市秀英区石山镇施茶村下辖的美富村,一块块挂在村民家门前的家训牌成了村中一道独特的风景。这是施茶村着力打造的家训主题村,该村注重挖掘、整合家训家风文化,还修建了中国村庄家训家风施茶馆。这是传承家训家风文化,推进生态文明和美丽乡村建设,实施乡村振兴战略的重要举措。在笔者看来,乡村振兴,就应守住文化之魂。

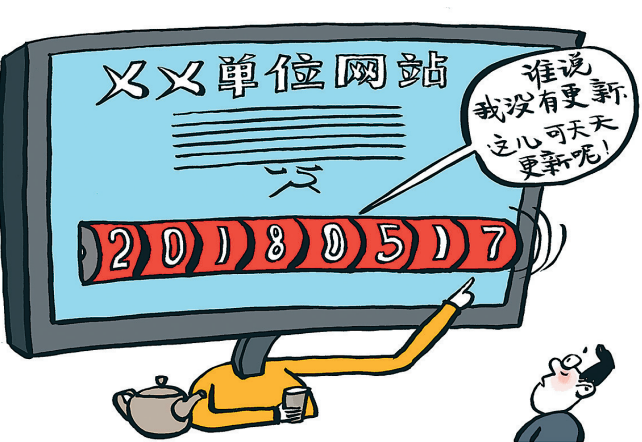
乡村振兴,不仅要面子亮,更要里子美。实施乡村振兴战略,文化软实力同样要振兴。文化作为一种更基本、更深沉、更持久的力量,为乡村振兴提供了精神激励、智慧支持和道德滋养。中国文化本质上是乡土文化,乡土、乡景、乡情、乡音、乡邻、乡德等构成中国乡土文化,成为中华优秀传统文化的基本内核。乡村文化是乡村社会得以延续的核心,为实现乡村振兴提供了支撑。

乡村振兴的目标之一是实现乡风文明、治理有效,就是要充分发挥文化在乡村振兴中的作用,通过文化建设,实现乡村的和谐和有序发展。也就是说,乡村振兴,既能为乡村发展提供文化支撑,又能营造良好的文化环境,有效解决人民对美好生活的文化需要与不平衡不充分的文化发展之间的矛盾。

综上所述,乡土文化是乡村振兴的灵魂所在,如果丢了乡土文化这个魂,乡村振兴就成了无源之水、无本之木。只有以乡村振兴为抓手,才能更好、更快、更高效地推动农村经济、政治、社会和生态的发展。从这个意义上说,只有不断推动乡土文化繁荣发展,才能为乡村振兴引来源头活水。

实施乡村振兴,一方面,要加强乡村优秀传统文化的发掘整理,保护和传承,捍卫乡村记忆。另一方面,下大力气补齐农村文化基础设施短板,建设新型村级文化场馆,营造新型农村文化业态,引导公共文化资源向农村倾斜,推进乡镇文化站、文化广场等惠民工程建设,变文化下乡为文化在乡,通过铸造乡村文化之魂,助力乡村振兴。

时事图说



## 政府网站待整合

据今年第一季度抽查通报,全国正在运行的政府网站23269家,抽查总体合格率95%。不过,仍存在一些不合格网站,比如有些长期不更新,且发稿日期造假。据报道,此次共有196人被问责,这是全国政府网站抽查以来被问责人数最多的一次。

加大问责有利于激活政府网站,不过,笔者以为,不合格政府网站的存在,主要在于数量过多、跟风者众。一些政府网站的开设或是为

了面子,或是为了私利,并非为了更好地传播信息、方便群众。数量过多,供大于求,难免泥沙俱下,鱼龙混珠。因此,让政府网站动起来,关键在资源整合。这正是:

政府网站数量多,抽查总有不合格;良莠不齐相掺杂,供大于求待整合。

(图/王铎 文/张成林)

微评

@人民日报:别把乘客当猎物! 15日,四川乐山一女乘客乘出租车上班,到达目的地付钱时,的哥突然说“你很漂亮”,还伸手拉她领口衣服……该的哥不仅被吊销从业资格,还被行拘10日,真是“一伸手成千古恨”。世上并无法外之地,无论开出租车还是网约车,都须走正道、守底线。如果把乘客当猎物,胆敢以身试法,就难逃法律制裁。

@新京报评论:日前,有中学启用这套“智慧课堂行为管理系统”,通过安装在教室的组合摄像头,捕捉同学们的面部表情和动作,然后进行课堂实时考勤、关注度偏离等一系列大数据分析。只关注课堂纪律和学生上课的“投入”程度,这是“灌输教育”的思路,而灌输教育不利于孩子身心健康。

@光明日报:“刷分”泛滥,平台管理须跟进。近日,有媒体对上映影片雇用水军在打分平台“刷分”现象进行的调查显示,以“网络推广公司”为名的“水军”团队大量存在,他们长期与各大片商和各类打分平台合作,通过非正常打分、撰写评论等方式引导影片口碑,管理市场预期,甚至影响票房产值,已经成为一条非常成熟的产业链。(张 辑)

无理由退房

# 公立九小、侨中入驻 3300亩书香城邦

建筑面积约55-270m<sup>2</sup>亲海美宅 实景品鉴

恒房通推荐成交赚1%佣金  
恒房通购房客户享额外98折 再减30000元

截止日期2018年5月31日



扫码关注恒房通公众号参与活动

恒大集团  
世界500强  
2017年由《财富》杂志评选世界500强企业排行榜

(0898)  
销售热线

6615 8888

24小时  
客服热线

400 889 3333

项目地址: 海口市海甸岛碧海大道29号(世纪大桥向北至海边)

预售证号: [2017]海房预字(0122)号  
投资方: 恒大集团  
开发商: 新世界中国地产(海口有限公司)



详情请咨询售楼处

注: 1. 本广告相关内容、图片是对项目所做的示意表现, 仅供参考, 相关内容不排除因政府相关规划、规定及发展商未能控制的原因而发生变化。最终以政府相关部门批准的文件、图则为准。本广告为要约邀请, 买卖双方的权利及义务以双方签订的《商品房买卖合同》为准。本广告2018年4月22日启用, 相关内容如有更新, 请以最新资料内容为准。2. 本广告相关面积均为预测面积, 最终以房管局实测面积为准; 买卖合同按套内建筑面积计价及处理面积差异; 物业服务费标准以前期物业服务协议约定为准。3. 无理由退房适用条件: 客户已履行《楼宇认购书》、《商品房买卖合同》的各项义务, 并且无任何违约行为, 则自签署《商品房买卖合同》至办理入住手续前的任何时间, 均可无理由退房, 详情请参考购房现场的《无理由退房协议》; 具体适用楼盘范围可能根据当地政策规定调整, 详询各售楼部。