

为更好的发展“留白”

□ 李豪杰

为更好的发展“留白”，有两层含义。一个层面是想明白之后的“留白”，即建设和发展不追求密密麻麻的建筑，而是有意识地留出空间、彰显韵味、提升品质，实现人与自然、发展与保护的相互协调、相互促进。近年来，海南坚持生态环境只能更好、不能变差，在修建高速公路等基础设施时，坚持工程建设让位于生态保护，把工程建设对生态环境的影响降到最低；在谋划产业发展时给房地产开发划定红线，规定生态保护红线区，为生态美和三大主导产业发展留出空间；同时下大力气拆除沿海沿江违建，把最美风光留给百姓。这便是“留白”之美，也很好地体现了“留白”的核心是片面发展让位于生态优先，园区发展需要相匹配的项目时，不急于引进新项目，而是脚踏实地、专

利益让位于长远利益。这个意义上的“留白”，对保护生态之美、保持地域特征、保留文化传统具有十分重要的意义。

另一个层面的“留白”是不明白的时候也要注意“留白”。对于暂时想不明白的问题，不急于去作结论，而是给调查研究、分析研判和事物自身的发展一点时间，当信息更充分、基础更牢固、条件更具备、时机更成熟再去解决。比如园区建设，既要争夺分秒、抢抓机遇，又要避免盲目的、功利性的、低效能的建设。一些地块，可能暂时由于基础相对薄弱、规划尚不完备等原因，招商引资方向还不明确，在没有找到和产业定位、园区发展需要相匹配的项目时，不急于引进新项目，而是脚踏实地、专

心致志地完善和提升基础设施，做好园区配套和政务服务，把最好的资源留给最好的项目。这同样是一种“留白”之智，不急于一时，而是着眼长远、蓄力未来，让土地资源发挥最大价值，实现高起点规划、高标准建设、高质量发展。

“留白”之“留”，不是停留之“留”，而是预留之“留”。不明白就“留白”，绝不是慢下来、等着看，而是强调为生态更美、产业更兴、发展后劲更强留下足够空间，体现了一种务实的政绩观、发展观、事业观和超常规推动工作的深远历史眼光。为更好的发展“留白”，需要智慧，更需要勇气、责任和大局观。当前，全省上下正在以“一天当三天用”的干劲，推进海南自贸港建设，推进全面

深化改革开放。这需要正确处理个人与全局、显绩与潜绩、功成不必在我与功成必定有我之间的关系，不被短期政绩所诱、不为局部利益所惑，始终站在国家大局上想问题、办事情。这也是一份“留白”之责。只有把方向认得更准一些，把预期想得更全面一些，把工作做得更扎实一些，才能以实际行动更好地担当起对国家战略、绿水青山、子孙后代的历史责任。

画一幅更新更美的图画，既要只争朝夕为其“添彩”，又要深谋远虑为之“留白”。眼前，一幅辽阔的画布正在打开，以更大的信心、决心和耐心，勠力同心、砥砺前行，就一定能不断推进高质量发展，创造自贸港新速度、新业绩、新成效。

HI 来论

电商助农大有可为

□ 王石川

4月20日下午，正在陕西考察的习近平总书记来到柞水县小岭镇金米村。在村培训中心，几位村民正在做网上卖货的准备工作，习近平总书记走到直播平台前，同他们亲切交流时指出，电商作为新兴业态，既可以推销农副产品、帮助群众脱贫致富，又可以推动乡村振兴，是大有可为的。

“小木耳，大产业。”电商直播带动了柞水县农产品销售，央视记者采访发现：去年10月，金米村开始采用电商直播的方式推销柞水木耳等农产品，网上平台的日均成交量达100余单。在今年的“3·15”直播特卖活动中，当日成交量超过了700单。今年2月，柞水县和陕西其他28个县退出了贫困县序列。

“你给了我泥土，我提炼出了黄金。”金米村不生产金米，但泥土里长出了“金米”，村民脱了贫、致了富，带来很多启示。比如，切莫低估电商等新业态在脱贫攻坚中的“爆发力”。比如帮湖北“带货”，据统计，截至4月17日，各大电商平台累计销售湖北农产品79.6万吨。

电商平台的“带货”功能日益凸显，也引起有关部门的重视。比如，在4月19日的国务院联防联控机制新闻发布会上，农业农村部有关负责人表示，直播成为“新农活”，今后将加强与电商企业合作。

该如何更好地发挥电商等新业态的效能？笔者认为，一方面，应善用新业态。毋庸讳言，在一些乡村，农副产品卖不出去，并非质量不佳，而是缺乏销售渠道。如果善于利用新业态，比如通过电商平台推销，往往事半功倍。农业农村部有关负责人日前在国务院联防联控机制新闻发布会上坦言：“我注意到‘小朱配琦’这个组合的社会关注度非常高，‘带货’效果非常明显。”其实，“带货”只是电商等新业态的一大功效，电商平台还有很多可供挖掘的潜力。

另一方面，应善待新业态。近日召开的中央政治局会议强调，要培育壮大新的增长点增长极，牢牢把握发展主动权。新的增长点增长极怎么培育壮大？新冠肺炎疫情突如其来，给经济社会发展带来不利因素，但是也孕育着机遇。一个重要体现就是，数字经济迈上新台阶，电商发展迅猛。通过更有力的制度安排，推动电商平台再上新台阶，电商平台将发挥更大作用。

归根结底，电商平台要更有存在感，就需要主动作为、善于作为。受疫情冲击，电商迎来了更大的发展机会，也更有责任扛起社会担当。无论开启“助农双百万计划”，还是“全国农产品产销对接公益服务联盟”，乃至倡议地方领导干部走进助农直播间……都值得期待，也值得肯定。

在广大农村，手机成为新农具，数据成为新农资，直播成为新农活。今年是决胜全面建成小康社会、决战脱贫攻坚之年，实现脱贫致富，既要找准产业，还要找到发力点。“电商推动乡村振兴是大有可为的”提醒我们，必须用好新业态，主动作为，让田野更有希望，让乡亲更有盼头。

HI 观点摘编

少说“我觉得” 多听“他认为”

□ 李娜

为民服务成效如何，关键在于能否抓住群众需求。

怎样找准群众需求？正如一位干部在谈到旧楼区改造时所说，“少说一些‘我觉得’，多听一些‘他认为’。老百姓是最实在、也是最讲感情的，要想老百姓和你掏心窝、唠实嗑，最重要的是真心、真诚、真切。”

这话说出了一个朴实的道理：想让群众满意，就要多听听群众的意见。“我觉得”，多没有经过调查研究，属于空想；“他认为”，来源于群众，是群众的所思所盼。从“我觉得”出发，是把“我”放第一位，在办公室里想点子、在材料里找对策，无异于闭门造车；即使本意是为群众谋利益，但仅凭个人主观作决断，结果往往与实际需求不符，群众又怎么会买账？没有调查，就没有发言权，更没有决策权。少说“我觉得”，多听“他认为”，怀揣一颗为民服务的心扎实做调研，将群众感受放在第一位，向群众请教，才能把群众需求看清、摸透、掌握准，为解决问题提供依据。

掌握了“他认为”，最重要的是抓落实。群众需求是谋事的方向，“谋”不是眉毛胡子一把抓，目标落到实处，必须“牵住牛鼻子”。哪些是群众呼声最高、最急最忧最盼的问题，要做到心中有底，精准发力，以钉钉子的精神，一锤一锤地敲，让群众看见变化、感受到实惠。硬骨头难啃，牛鼻子也难牵，都不是容易事。诚如一老一小、看病、就业等，哪一件解决起来容易？越是在难事面前，越要坚定信念：党员干部的责任就是为群众谋幸福，向困难低头就是对百姓不负责任。要有一股子不服输的闯劲、拼劲、韧劲、干劲，不遗余力地把百姓关心的事办好、办实。

心中有民，方可行之为民。想问题、作决策是依据“我觉得”，还是多听“他认为”，表面看是处事方法问题，实则是对群众有没有感情、感情深不深的问题，是作风问题。对群众有感情，才会对工作有激情，才能真抓实干，按照群众需求去解决最实际的问题，用实绩赢得百姓认可。

(摘编自《天津日报》)

让持久书香助力自贸港建设

□ 魏燕

全民阅读，建设书香海南”为理念，为海南居民和游客带来一场场精彩的阅读盛宴，也进一步推动海南全民阅读事业发展，为推动海南文化事业发展作出了贡献。当前，海南正在加快建设自由贸易港，更加需要通过书香节等系列活动，推动形成全民阅读、开阔眼界，夯实理论功底，丰富知识储备，克服“本领恐慌”，增强实际本领，把各项工作做好，为加快推动海南自贸港建设提供智力支撑。

书籍是人类进步的阶梯。通过举办书香节等系列活动推动全民阅读，于个人而言，可以提升知识文化水平，升华思想、净化心灵，涵养高尚的道德情操；于社会而言，通过推动全民阅读，可以有效提升全民的文化素质，为加强文化建设注入动力。对

正在加快建设自由贸易港的海南来说，推动全民阅读意义尤为重要。无论是推动高质量发展，还是防范重大风险、应对重大挑战，都要求广大干部群众更加自觉、更加主动地加强学习，多读书、读好书，不断更新知识、开阔眼界，夯实理论功底，丰富知识储备，克服“本领恐慌”，增强实际本领，把各项工作做好，为加快推动海南自贸港建设作贡献。

经过一届又一届书香节等阅读推广活动的持久推动，海南全民阅读的习惯已经初步养成，浓浓书香飘遍全岛。书店里，各种年龄段的读者手捧图书如饥似渴；图书馆门前，准备进馆学习的读者早早排好长队，甚至

主动要求图书馆延长开放时间、增加学习桌椅；农家书屋开遍全省的大小村落，火山书吧、玛哈嘎拉书屋、海上书房等特色“网红书店”吸引无数市民游客流连忘返……全民阅读已经成为提升海南自贸港文化软实力的重要动力，为加快推动高质量发展注入更多文化动能。

“吾生也有涯，而知也无涯。”阅读是一个民族持久的功课，读书学习是一个人最持久的“颜值”和“姿本”。推广全民阅读，不在于一日，也不在于一季，它需要持久的努力。让我们沉浸到知识的海洋中，让阅读成就更好的自己，让阅读助力成就更美好的海南。

HI 图说辣论



“花式套路”当严惩

小病大修、小件大换，上门费、开机费、检测费等层层收费屡见不鲜。《经济参考报》记者日前调查发现，尽管消费者频频投诉，但家电售后维修的“花式套路”依旧存在。

售后服务是商品消费的重要组成部分。售后服务好，不仅可以让消费者省事省心，也能够让商家赢得更多“粉丝”。生活中，商家因为售后服务贴心而让“回头客”成为“回头客”的例子比比皆是。

与之相反，玩套路、变着法子从消费者腰包里掏钱的商家，虽然可能一时获利，但最终还是把自己给套了进去，砸了招牌不说，甚至还影响整个行业。“搬起石头砸自己的脚”，此类事例，亦不少见。

没有规矩，不成方圆。为维护消费者权益计，为促进行业健康发展计，对于各种“花式套路”都当严肃整治。这有赖于监管部门主动出击、持续发力。

(图/王铎 文/张永生)

争抢“不打工男”包装网红，合适吗？

HI 时事 面面观

新闻背景

因“打工是不可能打工的，这辈子都不可能打工”言论走红网络、被网友戏称为“窃格瓦拉”的周某，于近日刑满释放。周某出狱当天，到场的除了家人，还有数十家网红经纪公司。200万元签约合作、综合开发、直播提成……网红经纪公司开出各种优厚条件，欲与周某当面签约，遭到网友强烈质疑。

爆红背后的冷思考

□ 苑广阔

网红经纪公司争抢周某，当网红一暮，确实具有魔幻色彩，但又无比真实。蜂拥而来的网红经纪公司，除了想借机蹭热点、增加自己的曝光率之外，多数不是出于帮扶刑满释放人员的目的，而是看中了周某身上的“光环”，看中他可能成为网红的潜力。“自带流量”的周某在网络上的知名度远远超过普通网红，也就意味着把他包装成网红为公司挣钱，要比包装一名“素人”成本更低，成功率更高。

对于争抢周某当网红，网友们出现了鲜明对立的观点。反对者认为周某是有前科的人员，他赖以“成名”的言论也是满满“负能量”，当网红并不合适；而支持者觉得他已经为自己的违法犯罪行为付出了代价，应该给他

一个改过自新的机会。其实，问题的关键不在于周某有没有资格成为网红，而在于他能不能成为网红。要成为真正的网红，仅仅依靠一句“出格”的言论是远远不够的。比如多年前的“犀利哥”以及两年前的真人版“光头强”，也有网络公司包装他们当网红，但两人最终都消失在公众视野，“泯然众人矣”。其背后的根本原因，就在于两人虽然自带流量，但短板更明显，比如文化素养、专业技能等，这在短期内是难以掌握的，而网红经纪公司大都想着“挣快钱”。

所以正如周某户籍所在地司法所工作人员所说，司法所将为周某提供帮教，帮助其更好地融入社会。这对于周某来说，也许是比成为网红更加务实的选择。

如此网红不要也罢

□ 谢飞君

人们当然期待周某出狱后改过自新、自食其力，甚至凭真本事成为网红，但就当下来而言，那些来自网红公司的追捧，无非还是想利用他的“非主流”经历和那句“惊人之语”来博眼球、吸流量。

虽说现在娱乐已经成为普通生活中必需的部分，以至于“泛娱乐化”现象势头渐长，但并不意味着我们就可以对比熟视无睹，更不意味着我们应该纵容网红公司为我们决定娱乐内容，尤其是去竞相追捧打造“窃格瓦拉”这样的网红。

作为消费者，我们也应该有所行动，毕竟，“世界”是我们“选择”出来的——我们每一次点击鼠标，都在为想要的内容、想要的网红、想要的社会做着选择。正如现实生活，我们每一次为优质

产品买单，是支持追求好品质的企业发展；在网络世界里，只要我们不点击怪诞网红，把他们看重的流量贡献给优质的内容，就有可能迎来更好的网络环境。

事实上，最近这段时间，我们的生活中也出现了一些不一样的网红。比如华山医院感染科主任张文宏医生，因为在疫情期间以生动风趣的言辞风格持续输出专业知识，成了各大短视频网站上的“流量王”，讲话视频的点赞数动辄上百万。可见，网红也可以有内涵，专业也可以出流量。对于那些不断靠包装、推出网红获利的网红公司、短视频平台，需要让他们多一些看见和发现——网红也需要多元化，不要把流量和三俗内容画上等号。

(摘编自《解放日报》)

切莫赚了眼球丢了责任

□ 何勇海

刑满释放人员回归社会，企业提供就业机会，是值得肯定的帮扶。然而，一些网红经纪公司将周某回归社会的出路，设定为捧成网红，却是跑偏的帮扶。有媒体评论道，争抢“不打工男”的公司病得不轻，“要打造周某，不如先改造自己”，实在有理。

笔者更担心的是，将“不打工男”打造成网红，可能会误导青少年或有相似经历的人。如今，一些青少年不相信“读书改变命运”，却信奉“当网红改变命运”，人生目标就是当网红，过着镜头前风光体面的生活。周某曾因犯盗窃罪被判刑，如果让周某走进直播间“坐享”网红风光，无疑是对“宁愿

(本版言论只代表作者个人观点)
投稿信箱: hnrbpl@163.com