

兜住民生底线,鼓足发展底气

□樊曦

突如其来的新冠肺炎疫情给我国经济社会发展带来前所未有的冲击。面对复杂局面,保住基本民生,保障百姓基本生活显得尤为重要。

关键时期需要关键举措。在党中央坚强领导下,全国各地出台多项保民生举措。我国生活必需品、医疗物资、电气水热等基本供应总体平稳,食品、药品、基础工业品、基本公共服务等关系国计民生的重点行业

有序运转,14亿人的基本民生得到有效保障。

但要看到,全球疫情和世界经济形势依然严峻复杂,我国防范疫情输入压力不断加大,经济社会发展面临新的困难和挑战。就业压力明显上升,这对保障基本民生提出了进一步要求。

形势错综复杂,更需有力应对。各级政府和部门要迎难而上,积极担当、主动作为,有针对性地把各项保障基本民生政策措施压紧压实、抓细抓好。

一方面,民以食为天,要进一步稳住“米袋子”“菜篮子”,保障主副食品供应,为百姓基本生活需求提供充足供给;另一方面,要想方设法增加就业,全面强化保障就业举措,及时调整政策力度,减负、稳岗、扩大就业多措并举。

特别是在疫情之下,不少群众生产生活面临困难,要加大民生领域投入力度,强化对困难群体救助措施,做好困难群众的兜底保障,兜住民生底线。继续加大扶贫力度,千方百计帮助贫困地区劳动力务工就业,确

保如期全面完成脱贫攻坚任务。

受疫情影响,“在线”活动日益成为人们新的生产和生活方式。各级政府 and 部门要增强“在线”思维,利用大数据、人工智能等新技术,探索建立民生保障数据库,加强数据共享,优化和完善民生服务流程,进一步提高民生政策精准度。

挑战越艰巨,越要把群众冷暖挂在心头。期待各地拿出更多保基本民生的实招硬招,切实解决实际困难,为经济社会发展注入更多活力。



新农活儿

一顶渔夫帽、一件花领衬衫、一条百褶碎花裙、一双白色帆布鞋,脸上略擦了些粉,口红浓而不艳……一个“90后”女子这样打扮,你会以为她是要去逛街。但跟着她出城入村进大棚,你才知道,她是要下地去。宿城区耿车镇有一个生态农业示范园,35万平方米的温室大棚,有

30多家园艺经营者、2000多种多肉植物。韩晓文是其中博雅园艺工作坊的主管,住在城镇,到村里干活。

大棚既是种植基地,也是销售门店。两个大玻璃房,里面放着电脑,墙上写着“直播永不止步”,那是办公室。但很多时候里面没人,靠网店守株待兔不

行,“新农人”们得主动出击。摄像头、充电宝、三脚架……花从里到处散落的“新农具”透露了“新农人”的秘密。当直播成为“新农活”,镜头成为“新农具”,“新农人”们的青春也像花儿一样绽放在田间地头。

新华社发 朱慧卿 作

假如周某某真的成了网红

□毛建国

4年前,广西柳州的周某某因盗窃被抓,接受警方讯问时言之凿凿表示“这辈子不可能打工”,引发网友热议。4月18日周某某从柳州监狱出狱,据说有网红经纪公司与他联系,作出“200万签约”“综合开发”“直播提成”之类承诺。据报道,周某某对此已作出回应,称对未来做好了规划。

网红经纪公司如此“迎接”周某某出狱,实在让人大跌眼镜,有网友甚至感叹“三观”再一次被颠覆,感觉在春光明媚的4月,隐隐有着一丝“倒春寒”的味道。网红公司打的什么算盘?是在制造话题蹭热点,还是真的力捧周某某,有待进一步了解情况。且做一个大胆的假设,周某某真的成了网红,又会怎么样?

果真如此,相信很多网友会失望不已。周某某的走红,是因为当初说了“这辈子不可能打工”的话,正如有网友所说,“这句话可以理解为他根本就不想去打工吃苦,偷东西来得更快更轻松”。人们担心,在网红公司力捧之下,再加上一些另类审美的存在,会在短时间内制造一个“网红”出来。

最可怕的就是在口水深处开出花朵。网友担心这会传递出不好的导向。当然,善良的人们总是愿意给每一个犯过错误的人机会,但这个机会一定要建立在认识错误、改正错误的基础上。

周某某如果成了主播,短时间内或许会有一些热度,但波涛滚滚之下终归会被大浪拍走的,时间会很快。即便有网红公司力捧,也不是因其认可周某某的价值观,更不是为周某某的人生负责。这些网红公司根本就没有什么价值观,他们只是想蹭点热量,而周某某不过是他们的工具。等到热乎劲过去了,发现周某某无利用价值,他们转身得比谁都快,一曲《凉凉》很快就会唱起。

作为一个概念,主播和网红刚出现的时候,受到不少质疑,即便是现在也面临着不少的争议。如果周某某真的成了主播,而且红了起来,伤害最深的恰恰是“主播”这个职业。真正有志于这个行业的主播、经纪公司和直播平台,恐怕都会觉得尴尬。个别网红公司签下周某某可以,但如果以坐牢经历为卖点,贩卖“这辈子不可能打工”的价值观,任何一家正规直播平台,基于自身利益考虑,恐怕都不可能容忍。

现在,网红已经成为一个产业,未来值得期待,但让人忧心忡忡的是,网红行业也出现了很多问题,如果这么乱下去,这个行业又会有什么前途和未来?没有规矩不成方圆,网红是一个行业,也应该明确其边界,把底线和高压线明确标识出来,尤其是平台更要承担起责任。

即便“不可能打工”男子真做网红了,也没有什么可怕的,蚍蜉难撼大树,动摇不了社会主流价值的根基,但是苍蝇乱飞终究不是什么好事。直播行业乱象丛生,其根子就在于过度追求流量变现,为了流量不择手段。要提醒的是,“网红行业”不要老想走在灰色地带。当然,单靠喊麦讲道理没用,关键还是要把规矩立起来,使其知可和不可为。

让视频网站少点套路不能只靠用户吐槽

□任然

据中新网报道,近日有网友反映,在购买一些视频网站的会员时发现,“同样的VIP服务,用不同手机购买的价钱竟然不一样。”人们还发现这些平台存在广告特权描述不清、涉嫌虚假宣传、默认勾选自动续费、开通容易取消难、增设收费项目等问题。

有关视频网站的种种乱象,这些年用户的习惯性吐槽催生了不少段子,媒体也是连年报道,可最终,整体乱象依然我行我素。

用户吐槽、媒体报道、消保委约谈都似乎“见效甚微”,难道这个问题就真的无解了?

不得不说,在线上消费愈发成为主流的今天,视频网站服务中的种种“槽点”,其实是一个关系到数亿人的消费者权益问题。这个庞大的用户群体,对平台意味着巨大的

市场潜力,对监管部门来说,则理应避免其成为消费者权益保护的盲区。

事实上,视频网站目前的一些做法明显有触碰法律红线的嫌疑。如《电子商务法》规定,经营者搭售商品或者服务,应当以显著方式提醒消费者注意,不得将搭售商品或者服务作为默认同意的选项。但目前不少平台充值会员的界面,依然只有“连续包年”“连续包月”等选项,且平台一般默认勾选“自动续费”。

需要指出的是,在正常市场生态下,有些乱象是可以通过市场自我调节来净化的。但在网络音视频领域,我们目前所面对的现实,正如前几天被约谈的11家音视频平台,几乎囊括了眼下市面上所有的主流平台——乱象是带有结构性和行业性的,而非个别。

不同于一般商品,音视频这样的线上服

务性消费,一来单次金额不大,二来消费者维权门槛高,导致多数消费者只能“吐槽”,很难有效维权。在这种状况下,用户“用脚投票”的空间其实非常有限。这反过来又继续增强了网站漠视用户权益的底气。换言之,将这类潜规则的消除完全寄托于行业自发调节,其实是不切实际的。

因此,行业监管和相关法律的尽快落实,必不可少。除此之外,消费者权益保护部门和组织,也可以发挥更大的作用。总之,不能让消费者与大平台单独“博弈”。

而对平台来说,追求盈利无可厚非,但生财得有道,目前音视频市场已拥有数亿受众,不管是用户付费习惯、用户体验要求,都远非市场早期所能比,若还是将平台的发展建立在“低用户权益保护优势”之上,对平台和行业的真正“成长”都未必是好事。