

时刻绷紧安全生产这根弦

□常晋

山西长治市沁源县一煤矿井下发生瓦斯爆炸事故,造成重大人员伤亡。当务之急,要贯彻落实习近平总书记重要指示精神,“全力救治伤员,科学组织搜救,妥善做好善后处置工作”。

每次事故都是一记警钟。各地区各部门要从中汲取教训,进一步强

化底线思维、极限思维,时刻绷紧安全生产这根弦。当前正值汛期,要加强应急值守,扎实做好防汛救灾工作。更为关键的是,要彻底扭转重发展轻安全、重事后轻平时的倾向,以万全之备应对万一之险。

必须增强“隐患就是事故”的观

念,更加注重源头防范、系统治理。风险隐患的治理成效,检验着发展的安全韧性、干部的作风与执行力、企业主体责任压实程度,也直接影响人民群众的安全感。深入排查整治各类风险隐患,加强全链条、全时段治理,才能防止认不清、想不到、管不到等问题

的发生。

“在发展中国安全,在安全中谋发展”,以时时放心不下的责任感守牢安全生产的每个环节,方能护好千家万户的平安幸福。

来源:《人民日报》(2026年05月24日 第01版)

后发亦可先至,短板也能成为发展的跳板。找准比较优势,错位竞争,实现差异化发展,一地发展才会有“过人之处”

看似不相关的新闻,合起来看,则耐人寻味。

“蓝莓自由”近期刷屏。蓝莓曾是高价舶来品,如今中国产量稳居全球第一,价格更亲民。

再看中国汽车,据报道,2025年中国车企全球累计销量逼近2700万辆,首次超越日本车企的约2500万辆,夺得全球冠军。

蓝莓做出大文章,汽车闯出大市场,回过头来看,这样的成绩来之不易,也引人思考:前瞻性布局是如何实现的?前瞻性眼光从何而来?

前瞻性,往往基于对潮流、趋势的把握。潮流起势之初,便科学判断其走向,趋势未成之前,就预判未来动态,未雨绸缪、主动布局,等到潮流、趋势成形时,自然能立于潮头。

就拿安徽来说,汽车产量从2020年全国第八,到2025年全国第一,省新能源汽车产业集群建设战略咨询委员会发挥了重要作用。成立之初,它就被赋予“站在未来看现在,站在后天看今天”的职责,不仅连接高校、产业等资源,为汽车发展出谋划策,还推动技术创新落地转化、产品创新迭代。

要想抢占先机,就必须有战略眼光。保持“见微知著”的敏锐,练就“一叶知秋”的机警,擦亮捕捉机遇的“火眼金睛”,既立足当前,明确当务之急,也着眼未来,善谋长远之策,才能让发展的后劲源源不绝。

眼光的前瞻性,也体现在对“长与短”的辩证把握上。有些地方的资源、区位等基础条件,从常规思路来看,可能是短板,换个角度思考,就可能是潜力板,是未来可以努力的方向。

在“东数西算”全国八大枢纽节点中,甘肃庆阳起步最晚。没了先发

前瞻性眼光从何而来

□龙国贻

优势,庆阳转换思路,不是发展通用算力,而是另辟蹊径,发展智能算力。于是,在国产AI(人工智能)大模型集中涌现、全国智算需求急速增长的窗口期,庆阳反而抢占了先机。截至2025年底,庆阳数据中心集群智算规模达11.4万P(1P约等于每秒1000万亿次计算速度),成为全国增量最大、增速最快、智算化比例最高的枢纽节点和数据集群。

后发亦可先至,短板也能成为发展的跳板。找准比较优势,错位竞争,实现差异化发展,一地发展才会有“过人之处”。

眼光是否具有前瞻性,还在于眼界的宽阔程度。

比如,能否跳出一地看一地,以协同之力成发展之势。

湖北黄石,作为中部省份的中等城市,科教资源、科技人才优势并不突出,如何破局?借脑发展、借智创新,把外部智力变成黄石机遇。黄石创新探索“飞地研发+本土转化”路径,布局建设武汉、上海、深圳、北京离岸科创中心,累计引育企业超400家。

再比如,能否站在世界版图看一地,以国际市场开拓新空间。陕西咸阳武功县,借助10公里外杨凌的“自贸试验区+综保区”等政策叠加优势,设立“武功电商专用保税仓”。2025年,全县全网店铺超5000家,跨境电商贸易额超1.02亿元。

他者也能成为自身发展的助力。勇于跳出一地一隅的局限,以更宏阔的视野、更开放的眼界观照一地,就能看到更多的市场机遇、更广的发展空间、更远的美好未来。

行棋观大势,落子谋全局。对弈中,能多看一步,就多一分胜算,发展亦是如此。把握好当前与长远、识别好长板与短板、统筹好自身与他者,在千帆竞发中找准赛道、抢占先机,就能牢牢掌握发展的主动权。

来源:《人民日报》(2026年05月22日 第05版)

给小店支招 护市井烟火

□齐志明

“优化人员配置,把固定支出压下来”“在门口做外摆,用现制、亮眼、味道香的产品吸引客人”“横向加一组灯箱,让路人远远看见店名”……这不是模块化的经营手册,而是有人专门为街边小店开出的“药方”。

近来,在各大平台,一种为小店“在线把脉、开方支招”的新业态悄然兴起,一些博主专门为小店主尤其是缺少经验的创业者提供支持。他们往往通过直播互动等方式开展服务,以“有偿连麦”“线上卖课”等途径营利,被称为“小店支招人”。

对小微经营主体而言,这种轻量化商务咨询服务十分接地气。跟随店主的镜头,就能“现场”探店,复盘经营状况,提出改进方案。从成本核算到客流运营,从线下布局到线上引流,都能获得可以参考的针对性建议。

这样的“一对一”问诊、互动式支招,精准对接了许多小店的现实需求,填补了市场空白,有助于提升小店的竞争力,更好地激活经济“毛细血管”。

长期以来,遍布街巷的小店是许多人的创业起点。如今,随着观念变化和技术进步,创业图景变得更加丰富多元。在一些领域,创业门槛变低了,“一人公司”“超级个体”等新形态不断涌现。创业动机也更加多样,除传统的“谋生型”创业外,还有“体验型”和“兴趣驱动型”创业。

更多元的创业者,意味着更活跃的市场生态。但店铺无论大小,经营本身是一个需要系统能力的行当。小本经营,抗风险能力低,试错机会少。选址、装潢、引流,成本控制、库存周转、客诉处理,哪一项没做好,生意都可能难以为继。

如何提升小店的续航力,更好守护市井烟火气?

以专业赋能锻长板、补短板。小店存在一些天然劣势,如采购成本高、融资难、数字化能力弱等。这些短板,仅凭自身难以补齐,需要引入外部支持,而且最好用低成本、轻量级的方式来弥补。

从这个角度看,“小店支招人”的价值,就在于针对经营痛点和难点,提供经济管用的一站式咨询服务。这是一个专业化赛道,而不是博流量的舞台。

在“互联网+”时代,拥有线上线下双重资源和渠道的平台机构,是小店的重要赋能者。比如,有的地方联合头部电商平台,为小微商户提供线上开店指导、线上运营培训等政策支持,既补上了小店缺流量、缺技能的短板,又放大了其服务灵活、有人情味的长处。

以系统扶持增活力、挖潜力。小店业态繁杂、主体分散,经营状况、诉求痛点各不相同,需要从准入监管、金融服务、生态培育等方面系统布局,为其构建长效发展支持体系。

现实中,不少小店面临经营压力,政策支持既要配套集成,还必须要有穿透力,确保它们够得着、用得上。比如,浙江首创的“小店帮”,将融资贷款、法律援助、品牌推广等服务集于一个平台,既专业规范又便捷可及。

优胜劣汰是市场竞争的基本法则。扶持小店,并非阻止淘汰,而在于帮助它们更好地适应现代商业生态,让更多有潜力的经营者在公平竞争中脱颖而出。

便民小生意,发展大活力。街道上的小店,是优化供需、畅通循环的经济细胞,也是一个个持续在场、互相守望的生活节点。扶持它们,就是守护商业生态的多样性;活跃它们,就是点亮热气腾腾的生活。

来源:《人民日报》(2026年05月20日 第05版)