

莫让“限塑令”变成“卖塑令”

□宛诗平

据报道，节假日期间是塑料袋使用的高峰期，而“限塑令”在我国实施七年多以来，效果并不明显，反而不少超市，每年仅出售塑料袋就能赚上千万元，“限塑令”甚至沦为了“卖塑令”，让卖塑料袋的赚得盆满钵满。（2月15日新华网）

按照国务院办公厅下发的《关于限制生产销售使用塑料购物袋的通知》，自2008年6月1日起，所有超市、商场、集贸市场等商品零售场所实行塑料购物袋有偿使用制度，一律不得免费提供塑料购物袋。遗憾的是，这一规定一直难以严格落实。

有统计显示，全球每年塑料总消费量4亿吨，中国消费6000万吨以上。“限塑令”规定塑料购物袋有偿使用的主要目的是通过价格的杠杆调节机制来提高公众环保意识，引导、鼓

励公众合理使用塑料购物袋，促进资源综合利用，保护生态环境。但在很多消费者看来，相比便携的需求，塑料袋几毛钱的成本感受不明显，在不少超市，每年仅出售塑料袋就能赚上千万元，“限塑令”甚至沦为了“卖塑令”。

“限塑令”令行不止，反而让卖塑料袋的赚得盆满钵满，这样的尴尬不能不引起社会各方深刻反思。从表面上看，“限塑令”名存实亡，甚至沦为“卖塑令”，主要归因于法令执行无力，执法部门失职，违规生产厂家猖獗等因素，但如果深入思考，却会发现一些深层次的原因。

通过收费限制使用，有两个因素不能不考虑，一是需求价格弹性，弹性大的话，确实有可能大幅度减少塑料袋的使用量，但弹性小的话，则只能为消费者增加负担，却无法减少塑料袋用量。二是消费者付费以后，会产生代偿心理，使用起塑料袋来反而会更理直气壮，从本质上讲，是与禁塑令的环保目的背道而驰

的。同时，“限塑令”之所以在执行中有困难，还有一个重要原因在于配套措施的缺席。目前，“限塑令”在执行过程中最大的难点是替代品环保购物袋价格太高，消费者难以承受。多数替代品平均售价3元到5元，有的档次更高，定价也更贵。可以想见，这样的价位很难让普通人接受。

方向错了，就不可能收到预期之效。“限塑令”的生效有赖于公民自律，而公民的自律有赖于政府的引导和善意的政策。但事实是，“限塑令”颁布七年多来，我们只是在每年特定的时间才会因为媒体的回顾想起这条法令。笔者以为，要解决目前“限塑令”所面临的困境，政府除了要做好相关宣传引导外，还应严格控制生产环节，打击违规生产超薄塑料袋的黑作坊，严格监控批发、零售、消费等环节。唯有在严格执行罚则、政府承担责任等多种合力下，才能让“限塑令”令行禁止，深入人心，不再我行我“塑”。

他排他的榜单 咱过咱的日子

□张雪飞

春节期间，在“逼婚排行榜”之后，“娶妻成本排行榜”再次登场。无独有偶，情人节当天，有的网站又“贴心”地推出了“十大单身职业排行榜”。榜单一出，又不知击碎多少大龄男女的心，女被逼婚男愁娶妻，真想大喊一声，这些排行榜还让不让人活了？（2月15日中新网）

有人说，这么玻璃心干吗，你是编辑你就真的一辈子孤单了？你是个深圳男生就得吃不喝29年半才能娶老婆了？别那么认真行吗？那么我就想问问了，这些数据都是从哪儿得来的，严谨吗，可靠吗？真有姑娘照着“娶妻成本排行榜”让男朋友立刻买套100多万元的房子，结果俩人分了，排行榜制作者负责吗？

有些排行榜一看就知道是搞笑的，但有些排行榜又是数据分析，又是逻辑运算，煞有介事搞得人也迷糊了，心想难道真是有科学依据的？但你要真信了就太傻太天真了。就拿那个“逼婚排行榜”来说，制作者们在十大城市中分别取了1000个样本，这和大城市动辄上千万的人口相比实在是九牛一毛，这样的样本数显然不符合科学规定，决定了调查结果不可能准确；而“娶妻成本”则是根据2010年一个旧榜单，稍稍改了一下数得出来的，这样的排行榜有什么意义？小夫妻中有要求婚房必须100平米以上的，也有租房结婚的；大龄男女中有饱受爹妈唠叨之苦的，也有老妈挡在前面说“我养女儿为了她高兴不是为了让她嫁人”的。感情和婚姻是多元化、没什么道理好讲的，非要搞出张榜单来排出个甲乙丙丁，只会让不信的人置之一笑，信的人徒添烦恼。

这种排行榜的发布，不仅无法解决问题，反而为结婚费用的增长推波助澜，让全社会都有了理论根据：看，排行榜不是说了吗？上海的结婚起码都要200万呢。更有消息说，娶妻成本排行榜就是由某婚庆协会发布的，他们当然希望为结婚费用的上涨造势，以便自己可以从中分一杯羹。这么一想，如果真的相信了，自己被人当枪使不算，还和伴侣之间产生诸多矛盾，不是得不偿失吗？

笔者以为，这些排行榜，就如同“十二星座中谁最专情”“你是哪种血型就决定你是哪种人生”一样，没什么科学依据，更缺少数据分析。看着乐和乐和得了，谁当真谁就输了。

公款理财

因涉嫌严重违纪，武汉市青山区原政法委书记高玉奇，近日被移送司法机关。2014年11月，时任青山区建设局局长的高玉奇被查出擅自用基建资金购买理财产品，并造成巨额亏损。

据《新京报》



春节打的不打表何以成“行规”

□张立美

据中国之声《新闻晚高峰》报道，过年期间大家都忙着走亲访友或出门游玩，出租车是非常重要的出行方式之一，可就在这两天，有不少乘客反映，他们在郑州东站遭遇了出租车“拒绝打表”的情况，并且很短的距离，居然开出了上百元的天价。（2月14日央广网）

出租车春节期间不打表，恐怕不只是郑州市民的遭遇，也不是今年这个春节才有的现象，而是各地都存在、每年都有一种普遍现象。像笔者在这个春节期间，也有这样的遭遇。在老家安徽省枞阳县，出租车不打表，起步价从5元暴涨到上车一口价就是10元，打表不过10要价30元。当然，现在生活的小县城山东省蒙阴县也不例外，同样出租车不打表。可以说，春节期间不打表俨然已经成为一种“行规”。

然而，根据法律规定，出租车收费标准实行的是政府指导价，打表计价是基本的收费规则。出租车驾驶员在春节期间不打表，自行提高起步价，显然属于一种违法行为，违反了出租车行业的规定，这一点毋庸置疑。

但是，这种违法行为却在广大中小城市横行多年，始终得不到根治。从根本原因上说，必须承认，这是出租车市场供求失调的结果。春节期间，市民走亲访友，拎着大

包小包，出行不太方便，对打的有着极大的市场需求，而出租车数量在春节期间的供应并没有增加，相反还存在减少现象。供不应求的出租车市场，就给了出租车驾驶员议价话语权，因为你乘坐，有别人抢着坐，逼得旅客不得不接受出租车驾驶员的私自定价。否则，恐怕永远等不到一辆愿意打表载客的驾驶员。

另一方面，春节本身是一个特殊期间，绝大多数人放假在家陪伴家人、走亲访友。而出租车驾驶员放弃了春节的休息假期，放弃了陪伴家人、走亲访友的机会，依然在工作。按照很多行业来说，这是有着奉献精神的行为，依法可以领取3倍工资。所以，对于春节期间的出租车不打表现象，出租车驾驶员自行提高起步价行为，很多市民将心比心，能够理解，也能接受。更何况对于很多小县城的出租车驾驶员来说，平时的生意并不太好，全靠春节期间多赚点钱来弥补。

要打破出租车春节不打表的“行规”，一方面，要增加出租车市场的供应，增加出租车保有量，放开专车市场，增强出租车市场的竞争。另一方面，在出租车收费价格管理上，实行灵活机制，对于春节这样的特殊时期，有关部门可以适当提高基本价格，保障出租车驾驶员的经济利益，弥补他们放弃休息。同时也应制定有关准则，并做好市场监管，保证出行人群的合法权益。如此。春节打的不打表的“行规”才可以被打破。



近日，在北京街头，一辆轿车的车牌上居然出现使用两块铁皮制作出的一个车牌盒子，并且盒子被一个黄色的小锁头锁上了。如此奇葩的“车牌盒”一时间吸引了众多过往路人纷纷观看。（2月14日新华网）

点评：不怕直接被拖走？



2月15日，山东烟台一居民小区，一栋大约3米高的房屋的墙上被钢管“团团围住”，钢管为扁平状，空心，厚度大约在2cm左右，在窗户位置可以清晰看到里面还装有防盗栏杆。整栋房屋从远处看去像一个铁笼子。（2月15日新华网）

点评：史上“最牛防盗屋”。



2月13日，广东清远连山金子山，一对情侣登到金子山第一峰时，女孩帽子被吹落在悬崖峭壁上，男孩担心女友受寒，在没有防护措施的情况下，攀着岩石与树藤下去帮女友捡回帽子戴上。（2月14日《华西都市报》）

点评：生命诚可贵，爱情价更高，若为帽子故……



2月13日，一张充满喜感、有关节后返城情景的图片在微信朋友圈刷屏——南宁一辆白色小汽车，因在车尾挂着重达多只鸡的情景，被网友拍下转发到网上后引发大量转发，并被网友打趣为南宁版“后置发动鸡”。（2月15日新华网）

点评：世界之大，无奇不有。