

中原时评

■个论

“免费不好管理”的理由经不起推敲

高速公路收费期限到期怎么办?山东给出的做法是:一律延长收费期限。日前,山东省政府官方网站公布的一则政府文件,让希望能够享受到高速公路免费通行的人们近乎绝望。这次公布延长收费年限的高速公路,既有以G打头的主干道,也有一些S打头的“支线”。政府还贷高速公路收费最多不得超过15年,这次一次性将尚未到期的这6段高速公路延长到底,达到15年的最高收费时限;其他9段已经收费到期的高速公路则“临时性”延长收费期限一年。(1月6日《第一财经日报》)

为何要延期收费,山东省交通厅给出的一个理由是“免费了,不好管理”。这是一个实诚却无趣,甚至有些肮脏的理由。免费了确实不好管理,想想看,当大车小车拥进高速路,如果管理不当,高速路就可能变成庞大的停车场,这该给管理者“增加”多少难度啊?

问题是,难道因为“不好管理”就要延期收费?这又是多么怪诞而近乎无耻的理由。当然,其延期收费还有其他更诚实的理由:钱没还完,下面还有巨额养护费;等待新政策,看是否有长期收费政策出台;个别路段免费,影响高速公路“整体性和完整性”。这些理由都经不起推敲。

山东交通管理部门称,2011年,交通运输部等5部委《关于开展收费公路专项清理工作的通知》(交公路发[2011]283号),其实成为高速公路收费无期限的政策依据。该通知说:实行统贷统还的政府还贷收费公路,其收费年限按照偿还完贷款即停止收费的原则执行。它们只看到了为其所用的理由,却忽略了该通知最核心的部分,即“在一年内全面清理公路超期收费、通行费收费标准偏高、违规及不合理收费,坚决撤销收费期满的收费项目,取消间距不符合规定的收费站,纠正各种违规收费行

为。”试问,相关部门调查摸底、自查自纠、检查复核了吗?

山东省相关方面更“忘记”了国务院颁布的《收费公路管理条例》,该条例第14条明确规定,“经营性公路的收费期限,按照收回投资并有合理回报的原则确定,最长不得超过25年。”国务院颁发的条例属于法规,具有法律效力,相关部门为何抗法不遵?

即便确实需要延长,也必须尊重民众的知情权和监督权,更须履行合法程序。正如业内人士所称,“一、财务状况必须公开。政府本身没有钱,都是纳税人的钱。收入和支出应该说明。二、既然收费标准可以听证,是否延长收费影响更加重大,更要听证。”钱没还完,需要巨额养护费,难道可以自说自话,如果不经求证,公众岂能乖乖相信?

最可怕的是,山东高速公路的内部人员称,“暂时延长收费,是权宜之计。大家都在等政策。”所谓的政策,应该就是“高速公路有偿使用,长期收费”。山东省政府批复已经到期的高速公路延长收费的文件也说:“待国家整体调整政策明确后按国家政策执行。”原来在处心积虑地希望非法合法化!且不说国家是否有他们期望的政策,即便有,现在还没出台,也无权先延期。

高速路乱收费,已惹众怒,但一些地方照收不误,原因有两点,一是高速路已被一些地方视为提款机、印钞机,其好处一看即知,可增加地方财政,可成为某些部门和官员的小金库,可增加寻租机会,还可养一批人员……如此种种,当然不愿意吐掉这块大肥肉。二是违法成本过低,使相关责任人恃无恐。即便媒体曝光,但似乎没有一名高速公路的负责人,或者哪怕有一名相关官员因乱收费被问责,更不要说承担刑责了。面对一些地方的牟利冲动,法律必须该出手时就出手。 □王石川

■个论

该如何看待“土豪年终奖”

随着新年的到来,各家公司的年终奖将陆续揭晓。1月1日,绿城集团旗下山东济南全运村项目一置业顾问全年售楼销售额达3.99亿元,成为绿城集团2013年度当仁不让的“销冠”,获税后奖金500万元。此外,深圳一企业买10辆奔驰奖优秀员工为年终奖,沈阳一“土豪老板”豪掷百万元购买百余根金条作为年终奖分发给员工。在江苏盐城,一位80后老板在春节到来之前,给企业优秀员工购买了一辆价值50多万元的凯迪拉克作为奖励。(1月6日《扬子晚报》)

年关时节,年终奖再次成为热议话题。每年到这个时候,网上就会出现一股“晒年终奖”的风潮。不看不知道,一看还真有点让人捶胸顿足。正如有一些单位发年终奖发了“5袋苹果”,而有些单位却发了“苹果5代”。更有土豪老板拿豪车、金条和500万大奖来奖励员工。在豪迈与抠门之间,许多网友大呼受不了这刺激了,除了抱怨就是发誓跳槽了。

客观说,年终奖存在三六九等,有其合理性的一面。毕竟,各行各业有各自的行情和利润比,毕竟,企业管理者也有自己的风格和特色。即便是同一领域,国企和私企发年终奖的手法也不尽相同;就是同一家单位,年终奖也能引来各种羡慕嫉妒恨。但是,我们应该相信,那位领到500万年终奖的售楼小姐,拿到了她应该得到的收入,既然能够为公司带来3.99亿元的销售,则也意味着付出了比别人更多的汗水;那位领到凯迪拉克豪车的职工,也一定是企业的顶梁柱才会得此厚礼。对此,我们也没有必

要进行过多的质疑。

可是,在关乎国计民生的诸多领域,500万年终奖的存在,却太伤感情。在一些与民争利的行业内部,比如说一些垄断行业和房地产公司,发500万年终奖则有着诸多的不合理因子。一是,如果一位普通的售楼小姐能够拿到500万的年终奖,则也预示了房地产行业的暴利现象,继而,房价不是合理就会成为很敏感的话题;二是,政府部门应该对诸多行业内部的垄断经营进行破除,对员工收入进行规范,许多央企员工拿几十万年终奖的现实表明,社会确实存在收入分配不公现象。

跳出行业暴利,关于年终奖,我们还可以看到更多场景:一是,一些地方的政府工作人员,也搞起了年终奖,问题是,政府是服务性质的,和按效益说话的企业怎能画上等号?拿纳税人的钱和政府部门的小金库发资金,这合适吗?二是,我们的农民工兄弟,对于年终奖非常陌生,他们甚至不知道何谓年终奖,对他们来说,只要在快过年的时候,不再陷入讨薪的尴尬,少遇到一些黑心企业就幸福满了。

年终奖没有原罪,问题是,在一个收入分配严重不均的社会中,在一些垄断性极强的行业内,有些年终奖太具土豪气质。它不仅来源于对公共利益的剥夺,也是对民生的压榨。此语境下,我们就格外期待收入分配改革的加速进行,同时希望还原个人所得税是向富人征税的本义,更希望打破行业垄断并平抑地域差异,让更多人的收入体现公平正义四个字。

□王传涛

■街谈

践约爬行不只是法学家的个人打赌

2014年第一天,法学教授范忠信在杭州南湖边,以爬行的方式行进了1公里。1年前,这位法律史学界的知名学者,在个人微博上公开打赌,预言“2013年里,除了民族区域自治的地方外,其他所有省市会实现县乡级公务员财产公示”,赌输的代价是“罚自己爬行1000米”。(1月6日《北京青年报》)

所谓爬行1000米,看似容易,实则“丢脸”。1000米相当于绕行两个半400米跑道,这期间还有遭遇熟人等等尴尬。因而,范忠信完全可以爽约,微博上的打赌,爽约的人本来就不在少数。但范忠信不同于那些人,为着一份与己并无直接利益关联的“官员财产公开”预言,他毅然兑现“爬行1000米”的誓言。这种较真的背后是一个知识分子的拳拳之心。

当然,在部分人看来,范忠信兑现诺言的行为,亦有炒作的嫌疑。可必须厘清的是,所谓的范忠信“炒作”,既没有违反相关法律,也没有伤害到任何人,更没有产生任何不良效果。更遑论,范忠信们2013年的打赌,似乎也收获了顶层设计的积极回应,中央关于《建立健全惩治和预防腐败体系2013-2017年工作规划》中就已把有关官员财产公开的思路纳入到制度考虑。基于此,即便范忠信仅仅为了“炒作”去爬行这1000米,这种有助于推动社会正义的“炒作”也应该得到尊重。毕

竟,由个体呼吁而上升为制度安排的积极价值不能仅从短暂效应计量。

围观范忠信践约爬行,该以什么样的心态处之?首先,应该反对的就是以娱乐化心态消费这一事件。官员财产公开,乃是一个严肃而审慎的话题,值得一再地慎重讨论。若仅仅看到范忠信践约爬行时的落魄,却忘记了法学家为什么要爬行,未免有点失之轻佻,把一个严肃的话题当成了八卦杂志的娱乐新闻。其次,践约爬行,不只是法学家的个人打赌。舆论在围观之时,不妨多花点心思深入思考,何时有条件以及怎么样实现范忠信的预言。这样,一位法学家在新的一年里千米“爬行”才不至于沦为白忙活。

范忠信践约爬行,我们都不是旁观者。对微博上其他知识分子或普通人乃至官员们而言,从范忠信身上可以学到的还有兑现承诺的态度。在我们的生活中,豪言壮语并不缺乏,而践约精神却稀缺得要紧,一些口头上的诺言更容易被人所忽视。当然,就范忠信而言,其基于专业领域的预言,最终能否实现显然不是他个人的事情,但他能够用自己的行动,兑现此前预言时的激情承诺,这本身就是践约精神的体现。因而,当我们面对范忠信们践约爬行,不妨多一点敬畏之心。

□晚报评论员 杨兴东

■街谈

“救护车认钱不认人”是个危险思维

“求你们看在一条小生命的份上,先送我孩子去长沙。我老公在那边的医院接,到了马上付钱。”这是2013年12月23日晚,一名危重患儿的母亲向湖南省湘乡市人民医院120急救中心的哀求。可值班人员的回答是如此冰冷:“不行!我们有规定,要先交800元,不交钱不能发车。”等好心人帮这名母亲凑足800元,已过去了1个多小时。虽转到当地省儿童医院抢救,可13个月大的孩子仍不幸离世。(相关新闻见今日本报A15版)

因为这种决策的失误,患儿家庭受到了伤害。医院院长、分管副院长、值班的急救工作人员等责任人都因此受到了处理。当地卫生部门还重新制定了急危重症病人接诊、转诊的相关规定,要求全市医疗机构不得因费用问题拒绝急救服务,必须严格按规收费。

一个没有任何赢家和受益者的决定是愚蠢的。在这件事情上,这个道理表现得淋漓尽致。医院管理者为了避免不收费造成的经济损失,出台这种“死”规定。结果是付出了近万元的赔偿,还活生生把自己员工逼迫成一种“冷血和没有医德”的社会形象,他们显然要为此埋单,成为肇事的最大责任人。盲目遵从“死”规定,才有了眼前这最糟糕的一幕。

在笔者看来,如果再有一次机会选择,医院管理者很可能会交出

不一样的答案。保护病人的生命利益就是保护医院、医生自己的利益,伤害病人的生命利益就是伤害自己的利益,这不是一种太难明白的逻辑,但为什么管理者却迷失了方向?

笔者认为,很大的一种可能性在于,医院管理者没有识别出这种“救护车认钱不认人”的危险思维,这才是问题的关键。救死扶伤的医院投身于市场,赚钱成为一件必要和重要的事情。但与此同时,在拯救生命和赚钱这件事情上,孰轻孰重?万一出现了最极端的情况,救命和赚钱打架成了矛盾,哪一种利益是最大的?哪一种利益必须为此妥协让步?管理者必须对此进行思考,给出一种鲜明而正确的答案。

当你做对了事情,不但能够规避风险和麻烦,还会得到好的结果奖励;做错了事情,惩罚和麻烦会找上门来,让你苦不堪言。大量类似的案例已经足以证明,“救护车认钱不认人”是危险和错误的选择,对医院而言,如果不把拯救生命放在“经济效益”前面,受到惩罚恐怕只是一个时间问题。

通过这样的案例,希望更多的医院管理者,能够识别出这种“救护车认钱不认人”的危险思维,排除这种危险要素,把病人和自己都置身于更安全的境地。当然,作为一名医生,笔者还是有必要提醒一下就医者,去医院还是要尽量准备好费用,这是对患者自己的一种保护。 □吴帅