



【中国日记之熊培云专栏】

治矿难,先治“盲社会”

截至12月8日,山西省临汾市洪洞县瑞之源煤业有限公司“12·5”特别重大瓦斯爆炸事故死亡总人数共计105人。日前,山西省代省长孟学农代表山西省政府向国务院作深刻检讨,并表示山西省将广泛发动群众进行监督举报,建立安全生产隐患群众有奖举报机制。

应该说,在时代造就的悲剧面前,我们每个人都是幸存者。设立奖励举报制度,鼓励群众监督举报,对于医治矿难这个顽症,当说是个好消息。一方面,它可以调动社会力量挖掘隐患;另一方面,对于那些对隐患熟视无睹的人来说,这种奖励无疑可以起到某种激活作用。如果每一位公民都能够睁大眼睛,能够告诉我们社会究竟存在怎样的风险,即使只在客观上减少了一场矿难,也是莫大的功德。

谈到社会生活中的冷漠与不幸,人们难免会想起李

杨先生的“盲系列”电影《盲井》和《盲山》,想起这位优秀的导演向世界展示了一个怎样的“盲社会”,请注意,这不是黑,而是盲。在一个对罪恶和危险视而不见的世界里,人们的眼睛不是简单地瞎了,而是“死了”。正如李杨所说,所谓“盲”,就是“亡目”,而“亡目”的意思就是“眼睛死了”。

显然,眼睛死了不是生理上的,而是心理上的,就像人们说的“哀莫大于心死”,尽管心脏还在跳动,但这个人的所有精气神都死了。同样,那些眼睛完好的人,如果心死了,那么尽管能看到很多东西,但也只能是熟视无睹,视而不见。人们常说,眼睛是心灵的窗户,“眼盲”背后是“心盲”。

不过,具体到奖励举报这一层面,“心盲”与“眼盲”并不等同。如上所述,奖励会举报者带来好处,在此功利目的下,会有越来越

多的“眼盲”者复活自己的眼睛。但是,这并不代表人们的“心盲”也治好了。从这方面说,奖励举报也许能起到某种实用,但并不必然意味着对生命文化的敬重与重建。

除了人心之盲,还应该看到制度之盲。我们注意到,在公开检讨中,临汾市长也承认,监管部门只监督不管理,只尽取不尽责的工作作风直接纵容了矿主只要钱不要命的冒险行为。同样是在调查组成立大会上,对于此前瑞之源煤矿“六证齐全”的说法,国家安监局局长李毅中近乎拍案而起,“什么六证齐全,是五毒俱全!”为什么“六证齐全”后面的真实情况是令人寒心愤怒的“五毒俱全”?在这里我们看到一个吊诡的现实,所谓证照更像是几张并不灵验的符咒。当“五毒”被层层曝光,人们才恍然大悟,这些煤矿借用这个符咒所要防范的,根本不

是什么抖动大地、导致矿难的魔鬼,而是发给他们这个符咒的人。或者说,心存侥幸的煤矿主所要防范的并非作业危险,而是监管他们的政府部门。

诚然,有奖举报所形成的责任社会化有益于及时发现危险,但必须承认的是,无论公民如何受惠于重赏,个人举报终究只是“客串”,而制度之盲必须着眼于制度解决。与此同时,如果我们承认所有悲剧都有根源,就应该看到每一次矿难都是一封举报信,尽管这是一封迟到的举报信,但它无疑是有“价值”的。显而易见,“矿难不断,道歉不止”的背后,就是血的教训没有真正引起重视。倘使政府能够诚心诚意地探究悲剧的根源,不折不扣地建设制度,相信无论是对于生者,还是死者,都是一种告慰。

(作者系资深时事评论员,有文集《思想国》问世)

发改委都表态了 水价上调还要听证吗?

■今日视点

全国发展和改革委员会11月9日闭幕。国家发改委主任马凯在闭幕会上从七个方面描述了明年我国在经济体制、投资体制、资源产品价格、社会事业领域等方面深化改革的具体目标。其中很重要的一点是,明年我国城市供水价格将适当上调。

(12月10日《现代快报》) 发改委是物价调控的主管部门,在其工作会议上明确地传递出“明年水价要上涨”的信号,也就意味着明年水价上涨已成定局,唯一剩下的悬念就是涨多少了。发改委并没有明确解释水价要上涨的原因,因此我们也无从讨论,我只想问的是:按照规定,涉及民生的物价调整是要召开听证会的,既然发改委已经明确表态水价要涨,那这个听证会还有意义吗?

在居民消费价格指数屡创新高的今天,持续上涨的物价已经给民生带来了沉重压力。在这样的背景下,发改委应该努力平抑物价,加大对困难群体的补贴力度,而不是动辄就越权表示“水价明年要涨”。否则的话,这种表态对高物价下百姓的脆弱心理将造成不小的负面影响。可以想象,既然发改委都明确表态水价要涨了,物价部门剩下的事就是权衡要涨多少了。如此一来,听证还有必要吗?

听证会当然是有必要的,严格说来,是不受发改委“表态”影响的听证会是必要的。

■视点链接

上调水价应充分考虑民生

水价的任何改革都必须把民生放在首位。保证百姓能享受到低廉的生活用水就是最大的民生问题。提高城市供水价格,首先要区别百姓生活用水和商业经营性用水,然后制定有区别的水价。总体上来说,这几年水价已经有了不小上涨,特别是排污费已经加在了水费里。再者,百姓用水排污总量并不大。事实上,大部分人用水不存在浪费的问题,都是能节约尽量节约。相反,各种洗浴场所、宾馆饭店、公共单位和工厂,用水量极大,浪费惊人,排污严重。因此,对

于城市百姓生活用水和商业性经营用水必须实行区别对待的价格。对于城市百姓用水以及排污费,以暂不提高或小幅度提高为宜。

顺便提一下,一些城市已经在实行阶梯水价,即用水量越多,价格越高。这个方法应该推广之。但这个方法还需要完善。那就是,要给城市百姓核定一个最低生活用水量。对这个“最低生活用水量”实行保障价格,即保本水价,不收排污费,价格不上涨。超出这个“最低生活用水量”,再实行阶梯水价。(余丰慧)

发改委应该秉持中立的原则谨言慎行。考虑到供水依然是垄断性行业,当前的物价又一直在高位运行,发改委即使要表态,也应该偏着普通消费者一点。但没想到的是,发改委竟然站在供水企业的角度,先把“水价要上涨”的调子定了下来。进一步说,发改委既然可以替供水企业代言,那供气、供电呢?发改委是不是也要先把“要涨价”的调子定下来?难道发改委是这些垄断企业的代言人不成?

其实水价是不是要上涨,完全可以交由听证会来决定。发改委要做的,也只能做的是,告诉大家供水企业有涨价的要求,发改委将在什么时候召开听证会,并确保听证代表的组成合理合法、听证会的整个过程公开透明。在听证会上,供水企业拿出的成本上涨理由如果说服不了大家,水价上涨就只能不了了之。如果理由成立,水价上涨至少也让大家心服口服。现在的问题是,发改委“水价要涨价”的表态已经把听证会变成了鸡肋,食之无味弃之可惜。发改委用自己轻率的表态影响了听证会的公正性,不仅已经越权,而且让人寒心。现在老百姓普遍认为听证会是听“涨”不听“跌”,这种社会心理之所以得以形成,作为物价调控主管部门的发改委,有没有从自身找找原因? (易其峰)

“性别公交” 可爱的乌托邦

■公民发言

沈阳市民刘振国要给高峰期的公交车分性别,还申请了专利,受到人大代表的表扬。刘师傅的设想是“男公交”专门载男士,“女公交”专门载女士,“男女挤在一起,有些女性还遭遇骚扰,实在不文明……”

(12月10日《华商晨报》) 公交投入不足、超负荷运转是大小城市的普遍现象。这种情况下,“性别公交”却要牺牲公交运载效率,以保证女乘客享有文明乘车环境,你说可能吗?

如果为了伸张“女性关爱”,硬将公交分为“男公交”与“女公交”,结果只能是本来就不足的公交资源被浪费。如此抓小放大、见木不见林,是我们想要的公交管理吗?

但“性别公交”至少可爱地表达了市民的憧憬:每个人都能文明、安全、有尊严地享有公交资源,而不必左担心性骚扰、右提防小偷。只是,这一切应建立在“便利公交”的基础上。如果管理者为了轰动效应设置“性别公交”,那就只能说是毫无现实感的作秀。加大公交投入,让广大市民出行得快速通畅些——这个基础工作做好了,再追求“有尊严”的公交文明,才有意义。(肖风)

■公民发言

谁纵容了外国大品牌?

国家质检总局的网站显示,约21.1吨进口依云矿泉水细菌总数检测值为17000cfu/g,为国家标准的340倍。负责依云公关的奥美公司表示,这主要缘于标准的差异。(《新快报》12月10日)

依云公司称正在“寻求有关的解决方案”,这并非无的放矢——此事已过去数日之久,但截至目前,除了在网站公布不合格产品名单之外,相关部门并未采取有针对性的举动(比如说勒令产品下架、对相关产品进行全面的检测)。如果说依云的态度是消极,那么相关部门的态度就是怠慢了。既然制定了国家标准,就应该严格执行,那么对于这样的不合格产品,有关部门是不是应该有所作为,而不是仅仅在网站公布一个并不能公之于众的名单了事?依云不是第一个被查出问题的外国大品牌,类似的情况同样出现在不少外国大牌上。这不能不令人联想:究竟是谁纵容了外国大品牌?消费者的权益究竟该由谁来维护? (吴龙贵)

央企为什么会这样“红”?

■热点纵论

国资委主任李荣融表示,央企正进入空前繁荣时期,今年利润预计接近1万亿元。李荣融表示,这些企业按市场规则竞争,赢得了如此佳绩。

(12月10日《第一财经日报》) 理性地说,将央企这些年的发展归功于“遵循市场规律”并不全错。以前那种政企不分的计划经济体制是不可能搞好国有企业的。但所谓“遵循市场规律”,仅仅体现在初步建立现代企业制度的意义上,在按市场规则竞争的意义上却完全是另一回事。

如果要问“央企为什么会这样红”,我认为基本上可以简单归纳为两点:走市场的路,赚垄断的钱。走市场的路,意味着央企成为以“利润最

■相关评论

我注意到,网友们对央企这近万亿的利润是怎么来、将怎么分都表示质疑和担心。人们的质疑是,央企大多是电力、电信、石油等垄断企业,在市场竞争不充分的情况下,这些央企利润再多也是垄断下的“金蛋”,不值得炫耀;而人们的担心在于,作为央企的出资人,国人能直接分享这万亿的利润蛋糕吗?

大化”作为最大追求的现代企业,央企开始脱离计划经济的羁绊,大胆追求利润回报;赚垄断的钱,意味着央企成功;“继承”了全国通吃的市场地位,并将计划经济的“独家责任”劣势,转化为市场经济的“独家权利”优势。

一方面可以毫无顾忌地追求最大利润,另一方面又占据市场的绝对垄断地位,央企恐怕想不红都难。当然,这并不是说央企走市场化的道路不好,而是说其市场化得相当不够。

在“走市场的路”方面,正如李荣融所言,“任何出资人、任何股东,都需要回报,这是常识。”这句话说明股东有要求回报的权利。那么,央企的股东是全体国民,他们又获得了怎样的回报?很遗憾,姗姗来迟的国企分红只是“必要时,可部分用于社会保

障等项支出”,实际上主要是“取之于国企,用之于国企”,公众几乎不能从国企分红中直接受益。只要央企不向全民股东分红,只要全民对央企“只投资不受益”时代不终结,“走市场的路”就只能算走了一小半。

在“赚垄断的钱”方面,自由竞争是市场经济的灵魂,基于行政垄断的“一家独大”或“几家分食”,永远不可能产生对消费者有利的市场竞争行为。相反,国企利润相当程度上恰恰是建立在“与民争利”的基础上,国企利润暴增反而会加深公众“一年到头为垄断巨头打工”的相对剥夺感和痛苦感。只要垄断的门槛不放松,只要市场主体不能自由参与竞争,“增长势头压不住”的央企利润就根本不值得骄傲和炫耀。(舒圣祥)

不妨用央企利润缩小收入差距

与央企万亿利润相呼应的还有一个“配套”新闻。12月10日《人民日报》报道,我国行业间工资水平差距已超过4.88倍,并呈现出进一步拉大的趋势,而国际上公认的合理水平在3倍左右。目前社会上对于行业间收入差距的非议,更多地集中在由行政垄断造成的收入差距上。比如,电力、电信、烟草等行业职工平均工资是其他行

业的2-3倍,加上福利待遇差异,实际收入差距可能在5-10倍之间。央企的出资人是全体国民,既然如此,国资委就应该垄断央企的巨额利润对其他行业进行补贴,让其他行业的人们利用出资人身份分享,进而缩小行业工资差距。这不仅是国人作为出资人的权利,也是缩小行业工资差距过大的有效举措。(王攀)

招商·合作·资讯专栏 现代快报 全省版 广告热线: 025-8472 4766/4899

<p>加盟绿群,分享成功 想赚大钱,找好项目,想投资,找好品牌 一个电话让您轻松撬起财富的风帆! 抢拨热线:021-63188386,63188906</p>	<p>王朝系列干红招商 针对夜场、商超、餐饮推出全系列干红葡萄酒,厂家提供市场开发费用,回报丰厚,诚邀华东各省市、县独家代理。 华东办:025-85550479,13813851860</p>	<p>茅台集团 金童子酒招商 浓香酱香酒诚招各县市经销商,市场支持好,经销商利润高。15952161259</p>	<p>中国商业名酒 九州鸿运酒招商 中国商业名酒、江苏省酒类流通市场放心酒九州鸿运酒特惠招县(市)级独家总代理商,该酒酒型特异,全烤彩花,外盒艳丽豪华,酒体醇香扑鼻,价位特低,利润空间大,另有赠车、送广告费、品鉴酒、人员工资等优厚市场支持,谁做谁发财! 网址:www.jzhyj.com 加盟热线:025-85072888 028-68988888 13678197888</p>	<p>四川名酒“百年川酒” 四川省著名白酒重点企业,百年川酒采用西岭雪山深层矿泉水、五粮酿造,诚邀华东各省市、县经销商,厂方提供整套营销计划,并送车、返利、促销、铺底、省内广告支持并派人帮助建立金牌网络。 华东办事处:025-66602100、66613580 厂部:028-88922914</p>
<p>好项目,相当赚钱 开家装修污染治理中心,利润相当惊人! 加盟资料索取:025-84482885 江苏聚绿公司</p>	<p>洋河成功宴系列酒 火爆招商 全国招商热线 025-85979083, 85979093</p>	<p>茅台 天地福酒招商 铺货、送车、促销广告等支持 厂部办:025-83363789, 13770567885</p>	<p>中央空调 半价 全新 质保 可垫资 ——达台酒店 卖场 工厂等—— 1390515995 025-51871508</p>	
<p>瑶蒸堂蒸汽熏足馆招商 神秘的千年瑶族熏蒸宝藏被发掘,你想加入吗?独门生意,少有竞争,店面选在居民小区,30平米以上,1人即可开店,免费上门培训,投资小,利润大。 网址:www.yztkj.com 电话:025-83694689 83690998 成都瑶蒸堂科技有限公司南京分公司</p>	<p>招商合作 我公司向社会招商合作生产彩色免烧瓦(艺术围栏等项目)每片成本0.70元,提货价1.20元。免费提供机械及技术(不收取任何费用及押金),凡具备厂房、水电及流动资金的单位或个人请与我公司联系。联系人:马先生 刘小姐 电话:021-51275671 29423802 地址:上海市普陀区武宁路350号联合大厦 上海腾昕行经贸发展有限公司</p>	<p>米中淘金!!! 新奇! 现磨现卖,现吃现买 新鲜! 绿色环保,营养健康 特色粮油超市限额加盟,公司统一配送优质水稻,东北山珍、土特产品、五谷杂粮,空白市场赚钱商机 敬请关注辽宁卫视 10:50分广告。 招商热线: 025-66600988 025-66600998</p>		