评论员观察

高收费的“高速”该减速了

□本报评论员 娄士强

面对高昂的过路过桥费,物流业把持不住了。近日,中国物流与采购联合会(简称中物联)发布报告指出,2012年2月针对物流企业的调查显示,路桥费占物流成本的34%,成为压在物流企业身上的成本重担。中物联建议加大对高速公路收费的监管力度,撤并不合理的收费站点,逐步降低偏高的高速公路收费标准。

众所周知,高速公路建立之初面临资金难题,为了更好地融资和建设,一批打着“高速”名号的企业应运而生。它们既是建设主体,又把持着收费大权,过高的路桥费带给高速企业的是前所未有的“高速”发展。曾有媒体报道,19家高速公路上市公司2011年前三季度的整体销售毛利率高达59.27%,远远超过被指为暴利的房地产行业。

按照一般性的企业运行机制,除部分还贷和上缴利税外,高速企业每年收缴的路桥费仍由企业自己支配,直接获益的就是工作其中的员工。凭借企业获得的垄断性利润,他们在国民分配中占据绝对优势。取之于民的财富未能继续用之于民,而是成为造成贫富差距的“推手”,饱受诟病也在情理之中了。

除了强化分配的不公平,过高的路桥费也加重了民众的生活成本,成为阻碍经济发展的桎梏。路桥费表面上只是加重过往车辆的负担,最直接的就是增加运输业的运营成本,中物联的“抗议”显然在情理之中。实际上受影响的不止于此,所有农副产品、工业产品的价格都随着运输成本增加而提高。在老百姓购买各类产品的过程中,这些费用很快转嫁到了每个人的身上。与货运相对的是客运成本的提高,不断喊涨的客车票价时刻考验着人们的出行能力。本报记者曾经跟随长途客车体验从济南到乌鲁木齐的旅程。一路行驶在高速公路上,这辆客车要缴纳5000多元的路桥费,占据全部成本的四分之一。

由此看来,高速产业的发展并没有值得骄傲的资本,高速的业绩越大,通常民众的负担也越大。在油价高涨的情况下,解决高速公路收费过高的问题显得更为迫切。这个问题得不到及时解决,产业的成本压力与民众的生活压力得不到有效缓解,利益分配将更加失衡。

现实生活中,高速企业只是一个缩影,包括供水、电力、电信、油气等行业,公共服务在产业化的过程中都面临相同或相似的问题。一些企业凭借垄断地位,积极寻求着“自我”的实现,异化为自私自利的“抽血机器”,逐渐走向公众利益的背面。

目前,国家财政收入已经突破10万亿,有必要对公共服务的价格进行一些调整了。不妨以中物联的建议为契机,逐步推行高速公路的收费改革,使其回归公益性,为经济社会发展释放更大的空间,真正做到公共服务让公众满意。

聘“22岁教授”让人感觉一惊一乍的

□本报评论员 沙元森

赛场上有一球成名的,学术上也有一题成名的。

中南大学22岁的本科毕业生刘路,因为攻克了“西塔潘猜想”,日前已被该校聘为正教授级研究员,并获得了一百万元的奖励。中南大学“不拘一格”的气魄着实让人惊叹,但学界内外也有不少人为之担忧,如此加冕是否适得其反,会不会干扰了一个“数学天才”正常的成长过程。

虽然,教授这个称呼在今天已经不像以前那么神圣,官员或明星兼职教授的更是屡见不鲜,但是对一个刚毕业的学生而言,中南大学抛出的教授头衔和百万元奖励,的确意味着难以抗拒的名利双收,要知道很多学者皓首穷经终其一生都未必能得到这些。中南大学破格聘任教授的本意,应该是想为学校留住人才,毕竟国内外其他院校和研究机构也流露出了挖掘人才的渴望。中南大学作为一所合并组建不过十来年的学校,在名气和实力上都不具备太多的竞争优势,他们除了给予刘路硕博连读的机会,似乎还应该有拿得出和镇得住的“厚礼”。于是,一个22岁刚开始攻读研究生的学生被授予了教授头衔。这可能是很多院校做不到的。

与一些凭借个人权力和社会地位得到教授头衔的人相比,22岁的刘路在学术上也算有所建树,做教授似乎也无可厚非。况且,健全的学术评价体系就应该唯才是举,打破论资排辈的陋习。但问题的关键在于,目前的刘路是否需要这个教授头衔,这顶大帽子会不会成为一种难以承受的重负。

不能否认,刘路取得的成就有灵机一动的偶然成分,在学术的道路上他还有很长的路要走,他现在最主要的任务当然是学习,而不是“教授”。中南大学如果爱才心切,应该从刘路的个人实际需要出发,为他创造更好的学习环境,打通更为畅通成才的通道,而不是一步到位,先把教授的头衔奖励给他。一个刚刚踏上起跑线的年轻人因为瞬间灵感就被推到了终点线,站在新的起点上还能找到更远大的目标吗?如果没有,他会不会就此懈怠下来?如果有,他会不会因为现实与理想的距离太过遥远而疲惫不堪?刘路之所以能破解“在数理逻辑学中沉寂了20年的难题”,很重要的原因是他平时把数学、物理作为爱好并体会到了很大的乐趣。现在,他成了教授级研究员,就必须对得起职称和重奖,不能只为爱好和乐趣而钻研学问。一题成名尚可理解,一题定终身显然太轻率。

“策之不以其道,食之不能尽其材,鸣之而不能通其意”,即便能撞上千里马,也未必是千里马的福气。中南大学的破格,看似破了职称聘任的格,实际上是破了教育和学术应有的章法。面对舆论追捧的“天才”,一所大学失去了自信和远见,一惊一乍,这种浮躁又怎能不让人忧虑?

>>短评

胡长清是《肉蒲团》教坏的吗

□龙运灿

有媒体报道,胡长清爱看书,他经常看的是《肉蒲团》、《素女心经》、《金瓶梅》,结果荒淫无度沦为阶下囚。辽宁沈阳原副市长马向东也爱看书,他随身带着《赌术精选》、《赌博游戏技巧分享》、《赌术实战108招》,结果赌博成性输掉了整个人生。

这的确是一个纠结的时代,一边有人谆谆教导,书中自有黄金屋,书中自有颜如玉;另一边又有人强调,书中自有诲淫诲盗,胡长清、马向东受不了诱惑,于是沉湎其中不可自拔,最终害人害己。其实,官员不作为或乱作为,官员滥用权力,绝不是几本书便可改变的。否则,人手一本有关海瑞或包拯的书,就足以让每个官员都成为清正廉明的好官,又何需如今这般烦恼与忧愁呢?

显然,书籍不是改变官员意识的主导,而是官员在既有意识的主导下,选择性地去看书。胡长清因为生性“风流”,故而选择去看“诲淫”的书,而马向东本性爱好赌博,故对赌博书籍痴迷不已。对这些官员而言,并非书改变了人,而是人在利益的诱惑下,选择了完全功利地读书。整个过程中,书何其无辜?

事实上,书籍不是主导,也不是主要因素,不过是花边故事,真正核心的是,为何权力如此不受约束?

■本版投稿信箱:
qilupinglun@sina.com

建设银行山东省分行
成为2012齐鲁车展唯一指定合作银行

“2012 齐鲁汽车展示交易会”将于2012年4月12日——15日在济南国际会展中心和济南奥体国际会展中心同时隆重举行,建设银行山东省分行全面升级为本届车展唯一指定合作银行,特设特色业务——“建行龙卡购车分期付”入驻车展。

近年来,建设银行山东省分行倚系齐鲁,依靠自身发展,服务地方经济,履行社会责任,取得了可喜的成绩。在本届齐鲁汽车展示交易会上,建行将以汽车金融、建行龙卡等为主题,举办众多特色活动,为购车主们提供多元化的购车金融选择,丰富购车主们的汽车生活。

据悉,建设银行在“齐鲁汽车展示交易会”上推出的龙卡购车分期付款业务,当龙卡持卡人购车时,可选择信用卡分期付款业务,由建行向商户一次性支付持卡人所购车辆的刷卡消费金额,并将持卡人实际消费金额分期通过龙记卡账户进行扣收,由持卡人在约定期限内按月还款,并支付固定费率、手续费。本届齐鲁汽车展示交易会龙卡分期付款购车特色服务是零利息,部分车型零手续费。分期购车不限品牌、不限车型;手续简便;费率优惠;超长还款期限;自动还款;余额变动提醒等等。

建行龙卡购车分期付特点:

1、手续便捷。不用动笔填写手续,不影响原地上牌。

2、优惠费率。合作汽车广商贴息,费率低于同期限汽车贷款利率。

3、专享额度。购车分期额度最高可达60万。

4、灵活期限。最长36月分期还款,提前享受汽车生活。

5、轻松驾财。缓解资金压力,增加购买预算。

龙卡购车分期付办理流程:

举例说明:张先生计划购买一辆家用轿车,在浏览龙卡信用卡可办理零利息、低手续费购车分期付款业务后,他决定使用龙卡购车分期付,帮助自己尽快实现购车梦想……

详情请咨询:95533/4008200588

延伸阅读

建行龙卡汽车卡走俏有车一族

随着电子商务的普及和电子货币的推广,信用卡以其结算方便、使用安全等优势正迅速被广大群众接受和使用。近日,记者从建行山东省分行了解到,该行新推出的龙卡汽车卡是国内首张以生活方式定义的概念型信用卡,除具有的结算和信用功能外,还针对特定客户市场附加了增值功能,以及个性化、新颖独特的卡面设计,吸引了众多精明、时尚的消费者的目光。

建行推出的龙卡汽车卡,它可以满足车主在保险、加油、维修、美容等多方面的增值需求,深受“有车一族”欢迎,开启车主用汽车信用卡,正逐渐成为现代生活的时尚标准。目前,建行山东省分行在济南、淄博、济宁、东营、临沂、日照、泰安七个地市开始发行龙卡汽车卡。

六项增值服务 贴心好用

记者了解到,建行龙卡汽车卡以驾乘车主为服务对象,除了具有龙卡双币种贷记卡(国际标准的信用卡)的全部金融功能外,龙卡汽车卡还具有加油优惠、洗车优惠、车险团购优惠、综合优先礼遇、超值积分、全省免费救援等增值功能。

据建行山东省分行有关负责人介绍,持有龙卡汽车卡的客户可以凭卡在指定中国石化网点免费办理一张加油卡(仅限一张),使用龙卡汽车卡向加油卡中充值,然后到中国石化所属加油站进行加油,可享受0.05元/升的优惠返还,现在限额1000升。

龙卡汽车卡最大的优惠就是凭 在指定洗车点可享受每周一次的免费洗车。现在济南已有14家洗车点,遍布济南全市,而且随着客户增多,就要设更多的免费洗车点。

凭龙卡汽车卡还可享受指定保险公司提供的车险团购优惠,免人费、免中介,通过指定联系人刷卡购买保险,如果保费超过2000元,还可享受返还年费的优惠。

客户凭该卡在山东省各建行营业网点办理业务可享受与VIP同等的综合优先服务礼遇,免排队,方便快捷,节省时间。

使用龙卡汽车卡消费可以积分,并享受积分兑换汽油功能。据了解,建行每年都会推出积分兑换规则。今年的兑换规则是:积分0-2万分(含)部分按0.2%返还;积分2-5万分(含)部分按0.3%返还;积分5万分及以上部分按0.4%返还。积分累计至2万分后方可开始兑付油费,每次须以1万分积分的倍数兑付,剩余或不足积分可以保留。兑换方式由客户拨打服务电话800-820-0588进行申请,建行在核实客户加油IC卡信息后,将兑换油费充值到客户加油IC卡中。

使用龙卡汽车卡还可享受山东省各地级市失物50公里以内的车辆救援服务(高速公路除外),确保出行无忧,顺行无阻。

促销活动 更多实惠

建行山东省分行除为龙卡汽车卡设计了完善的增值服务方案外,还举办了多项促销活动,让广大客户得到更多实惠。

据建行山东省分行有关负责人介绍,客户只要在年底前成功办理汽车卡可,可获得60元中国石化汽油,礼品充值到对应的加油卡。

如果客户用汽车卡向加油卡刷卡充值2000元以上,还可参加抽奖活动,一等奖5名,奖励价值1000元的汽油;二等奖10名,奖励价值500元的汽油;三等奖50名,奖励价值200元的汽油。奖品将充值到中奖客户的中国石化加油卡上。

记者了解到,建行汽车卡的功能拓展和实惠服务越来越广,除基本的金融功能外,更加强了与有关产品销售商的合作,不断发展龙卡信用卡特约商户,给予持卡人更多方便的服务和消费的优惠。