

2008年6月1日,“限塑令”在全国轰轰烈烈地铺开,环保人士迫不及待地欢呼国人消费“绿色时代”的来临,但也有悲观的声音:限塑令迟早会走进死胡同。两年多过去了,不论哪种声音,早已湮灭。一哄而上之后,曾经狂热的限塑令逐渐冷却,“以环保的名义”似乎成了一个笑话,在环保和利益纠缠中,在国人文明与陋习的斗争中,限塑令最终成了一场孤独的狂欢。但仍有人乐观的认为,限塑令作为一个信号,或者一个仪式,也某种程度上改变了很多人的意识与行为。

# 限塑令，孤独的狂欢

文/本报记者 赵松刚 片/本报记者 吴凡



购物使用塑料袋仍随处可见

## 一座农贸市场的坚持路

南下河农贸市场,这座容纳了1100多户经营者的市场,从2008年“限塑令”实施开始,就被“利润”和“环保”两股力量撕扯着。

与其他的农贸市场一样,南下河农贸市场的限塑之路走得异常艰难,但不同的是,它以一种被人误读的“垄断形式”坚持着。

2008年,南下河市场开始采用投标的形式,找寻市场内塑料袋的生产厂家,为消费者提供环保塑料袋。

可是,当可降解塑料袋打上了“南下河市场”的专用标语踏进市场时,很多人发现,这种塑料袋的价格,是以前塑料袋

的1倍还要多。有人开始怀疑,它的幕后,是否因为垄断才有如此高的价格。

不过,强制执行下的“限塑令”,还是最终获得了业户的认可,并开始了艰难地前进之路。

现在的南下河市场内,90%以上的业户已经习惯性地购买市场内制定的塑料袋,并免费提供给消费者。

源头不能断绝,市场上对超薄塑料袋有需求,也让“限塑令”的监管成为执法人员头痛的事情。

在南下河工商所,只有7个执法人员,对每天的市场进行检查,而重点也不可能只是塑料袋,而是食品的安全问题。

“限塑令”像是很难啃的“鸡肋”,却不得不啃,唯有坚持下去。可是,相对

于巨大的塑料袋供应和使用市场,这样的监管显得捉襟见肘。

在南下河市场大厅北面的塑料袋购买点,记者看到,各种型号的塑料袋,一大捆一大捆地摆在货架上,价格从2分、7分、1毛到2毛8分不等。

每天,成千上万的塑料袋被业户买走,而后递给买东西的顾客,最后被遗弃在不知道的角落。

## 一直走“直线”的塑料袋

南下河市场专用的可降解塑料袋,都明确标明着“循环使用”的蓝色符号,可是这蓝色似乎不够醒目,往往被消费者所忽略。

即便是可以循环使用的塑料袋,仍在习惯性地走着直线。使用一次,最好的结局是沦为垃圾袋,更多的,则直接被弃之不用。

在南下河市场7厅,刘海军的菜摊门前,悬挂着7分钱一个的南下河市场专用塑料袋,在这种塑料袋的下方,是不足3分钱的超薄塑料袋。

“这些便宜的袋子,市场上是不让用的,但不能不用。”刘海军说,规定使用的塑料袋他不用起,“卖一斤白菜才赚一毛钱,一个塑料袋的成本就是7分,没人愿做这样的买卖。”

与超市不同,在南下河市场,为“限塑”埋单的,是市场内的经营业户而非顾客。刘海军说,原因就是他们是自主经营,彼此的竞争激烈,“没有人敢跟顾客要塑料袋的钱,你要,他们就到别的摊上买,一样的。”

于是,在这里买东西的人使用塑料袋是放肆

的,“买一颗白菜,一斤芹菜,你都要搭上一个塑料袋。”刘海军说,限塑令刚刚开始实施时,还有顾客会自己带着袋子来,可是,当他们知道用塑料袋不收费时,就难见有这么“环保”的顾客了。

刘海军说,在农贸市场,只有极少数的顾客,会拿着用过的塑料袋来买菜,而他说的极少数,完全可以忽略为零。

## 无法再拎起的菜篮子

在没有塑料袋之前,倘若去市场买水果买菜买海货,人们都可以拎起自家的菜篮子,现在是不是可

以回到曾经的状态?

可是,这样的设想却被现实“腰斩”,只好任由众人随波逐流。

一个人一旦习惯了方便,想把他拉回繁琐恐怕很难。

15日,市民张丽下班回家路过菜市场,买了菜花、西红柿等一些蔬菜,菜摊老板给她递上了2个塑料袋,她拎着袋子回家。这样的交易场景,在任何一个菜摊和水果摊上,都在连续不断地发生。

张丽指着手里的袋子说,限塑令刚开始时,她用过布料的袋子,并在里面预备几个已经用过的塑料袋。

可是,这种限塑的氛围很快就在农贸市场消失了,“市场上都给袋子,我们根本用不着自己带。”

而说起带着菜篮子买菜,张丽颇有些不屑,“我记得我爸很久以前用过菜篮子,去街上买菜,我还说他费力不讨好,现在也就老头老太太有拿篮子买菜的习惯。”

张丽说,“限塑令”能改变的人群,现在基本都确定了,而那些不肯花钱也不愿意自带袋子的人,恐怕也不会再改了。

按照张丽的理解,“限塑令”其实是以“有偿”作为约束方式,来实现环保的目的,可是在菜市场顾客根本不用为塑料袋买单,“这个大前提没有了,坚持下去就会很难。”

做水产生意的王先生说,要想改变,先得改变这个环境。他指着自家的袋子说,这几天他已经用去了一捆,而过节的时候可能一天要用掉几百个,“我们的利润大些,不在乎那么一两个袋子的钱。”

王先生的观点与张丽不约而同,农贸市场用的袋子那么多,原因只有一个,袋子免费,顾客随便用,“限塑到现在,很多人的习惯被改变了,剩下的人,恐怕得换种办法才行了。”

## 在“限塑令”困乏的尽头

“环保”和“利润”打架,一定不是“利润”的对手,“限塑令”是帮着“环保”的,可是“利润”也有帮手,那就是市民的消费习惯。

“你必须要考虑老百姓的执行能力。”南下河市场工商所长孙建明说,现在南下河市场有些偷着使用超薄塑料袋的,大多都是无奈之举,“他们卖一斤菜,

就赚那么一两毛钱,再送个1毛钱的袋子,一天的生意都白做了。”而政府能做的,就是尽量压低可降解塑料袋的价格。

“再压也不符合规定的袋子贵。”

如今的“限塑令”,超市已经在有条不紊地执行着,市民也习惯了“有偿”的塑料袋。买的东西多,有些人会带上袋子去买,另外一部分人依旧愿意为“环保”买单,习惯地花2毛钱买一个袋子,装好东西带回家。

而在农贸市场,在依旧由经营者为塑料袋埋单的环境下,少有人会自觉带上袋子购物,更少有经营者会问一句“你要袋子吗”等多余的话。

孙建明说,“限塑令”或许失败了,因为直到现在为止,它还没有实现原本理想化的设想。而在还未实现设想以前,“限塑令”就似乎已经因为力不从心变得困乏。而它所营造的那种氛围,现在也已经变得平静。在“限塑令”淡出人们的视线以后,它铁杆的“粉丝”人群也已基本确定。

可是,不能否认的是,“限塑令”的确让众多的人,改变了原来随心所欲使用塑料袋的习惯,并让还有不良习惯的市民,为他们的行为埋单。“限塑令”如果仅限于“限”的话,它应该算是成功了。

有人这么说,如今的“限塑令”已经难再起波澜,只能伴随着市民的觉悟,平淡而理想地顺延。



悬挂在商铺外的塑料袋难以绝迹

## 一周数字

### 3万元

近日,住建部发布《商品房租赁管理办法》,规定如果将原来的房间分隔成多个小间出租,将会受到最高3万元的罚款。《办法》还规定,房屋租赁合同期内,出租人不得单方面随意提高租金。

### 20万人

“链家地产”市场研究部给出这样一组数据:北京房屋存量大约450万套,2009年常住人口大约1500万,这样大致可以推算出套均居住人数最少在3.3人左右,统计局数据显示户籍家庭人数为2.54人,二者相差大约有140万人左右,而北京的租赁容量大约在90万至120万套左右,因此至少有20万人要被迫选择合租甚至群租才能租得到房。

### 20%

12月14日京东商城宣布所有图书比市价降低20%。随后当当网回应称即便是“1-2元的便宜也不能输”。15日京东商城CEO刘强东称当当致函所有出版社要求停止向京东供货。

### 80%

由于经济发展长期滞后,甘肃省的教育欠账问题也十分突出。甘肃省教育厅副厅长李贵富16日表示,按照国家新的校舍安全标准,甘肃省仅有16.18%的中小学校舍达标,超过80%的校舍分属于不同等级的危房,改造资金缺口达400多亿。

### 77.70亿

2010年A股市场呈现震荡整理的态势,年内上证指数下跌11.16%,而深证成指下跌6.35%,仍然有300多家上市公司减持套现。《证券日报》市场研究中心和上海财汇数据统计显示,2010年高管抛售股份的上市公司数量达到303家,合计数量达4.29亿股,累计套现金额约77.70亿元(以沪深交易披露信息为统计对象)。

装房子 | 选材料 | 买家具 | 就到益家园!

# 益家园家具建材广场

# 6th 周年 店庆感恩月

第二波

活动时间: 2010年12月11日-2011年1月9日

### 畅享店庆惊喜

精品家具、地板、地砖、门窗、卫浴、整体厨房、厨电、灯具、窗帘等20类近6万种产品

店庆惊喜,让您尽享实惠!

### 店庆特供品

精品家具、装修材料千余款

店庆特供品大惠宾

### 装潢中心

年前抢定更优惠

- 店庆感恩礼: 到店新老客户,赠送精美礼品一份(送完为止)
- 店庆抢定礼: 交500元定金及2000元装修定金,工程总价专享店庆折扣,感恩到您家。
- 店庆健康礼: 装修完毕,免费检测室内空气含量一次,让您放心入住。

### 感恩专场

活动时间: 12月18-19日

沙发、软床

在店庆活动基础上再优惠5%

门窗、整体厨房

在店庆活动基础上再优惠5%

卫浴

在店庆活动基础上,每天卫浴产品最低让利300元以上,加6元送价值139元木之韵木桶一个

绿色环保 / 一站式服务 / 童叟无欺 / 送货服务 / 退换货保证 / 装潢服务

益家园 服务热线: 0536-3500115 汶城热线: 0536-8560168 阿瓦热线: 0536-8582219 益家园 装潢中心 地址: 昌乐路百大摩尔入口东侧 http://www.zhenqiang.com

益家园 地址: 北京路益家园分店与潍县路益家园分店 电话: 0536-3500115, 0536-3500116, 0536-3500117, 0536-3500118 客服热线: 0536-7186136 以上活动解释权归益家园 详见店内海报

## 2010.12.18雅鹿“温暖大使”任达华 亲临潍坊百货大楼

促销周期: 2010.12.11-26

# 2010新款全场5—5.9折

# 老款 69元起 全部清仓

## 雅鹿大型促销活动11日盛大启动

穿着类商品、黄金珠宝、化妆品、电动车、自行车、三联家电等 全部商品全程参与,折扣力度绝对超出您的期待……

明星 任达华

12月18日

星动奇迹 温暖汇聚

12月24日—27日百大会员日敬请期待,积分返还同步进行。