

头条评论

理性看待年轻人“以房论成败”

济日平

一毕业就买房,无房难结婚,以是否有房论成败……不少人担心,这些“时髦”的购房观,会像流行病毒一般扩散进年轻人的大脑,使得他们错将个人追求与“房子”画等号,最终“赚了房子,赔了未来”。(8月26日《重庆晨报》)

窃以为,对年轻人流行“以房论英雄”,应该用一分为二的辩证观点理性看待。

年轻人该不该买房,一要看实力。比如,父母能赞助多少,个人积蓄多少,这是判断个人是否买房的基础。二要看个人的能力和发展潜力,其中包括房贷偿付能力。假如一位年轻人手中并无积蓄,个人可期待的挣钱能力又有限,在这种情况下

执意购房,为贷款所累,这的确是购房观扭曲,将会“赚了房子,赔了未来”。

但对于有些年轻人却不是。首先,“以房论成败”并不可耻。年轻人拼命工作,其中目的之一就是挣钱、购房和养家,这本身就是年轻人能力的比拼。赚钱多,能买得起房,这就是成功的一个体现,这符合健康的社会财富观。

其次,十几年的实践证明:租房就是不如购房合算。请看我们的周围,买房越早的年轻人,还贷越少、买的房价越低;反之,还贷越多,房价越高。早年买房,仅凭房价蹿升,有些人就赚了个盆满钵满。而始终没有买房的人,仅凭他们现有的积

蓄,现在若想买房恐怕是天方夜谭了。

第三,年轻人是否买房,与是否赢得未来并无必然的关联。赚了房子,就会赔了未来?这显然是一个伪命题,这种非此即彼的观点,根本站不住脚,很难让人信服。

年轻人流行“以房论成败”,不是购房观扭曲,而是在于我国的房价畸高、房产市场的扭曲;在于楼市调控的乏力,以及政府为年轻人提供的公租房、廉价房极为有限有关。对于购房的年轻人,尤其是对年轻人热衷购房现象,假如人为为其“贴标签”,甚至“扣帽子”,这都是浅薄、可笑之举,贻笑大方。



刷二维码,加星报
微信资讯就在身边。

世相杂谈

莫对城管发放便携式烟灰袋过度敏感

辛木

8月23日,常州市城管局向过往路人免费发放定制的便携式烟灰袋,首批发出5000只。这种烟灰袋外表像零钱包,由防火隔热的特殊材料制成,可以用来熄灭烟头。不少市民提出质疑,公共场所是禁烟的,连烟灰缸都不能放,常州城管这么做是在鼓励抽烟吗?(8月26日《现代快报》)

城管免费发放便携式烟灰袋,绝不能理解为是在鼓励抽烟。正如有网友所说的,对不抽烟的人来说,绝不至于因为有了便携式烟灰袋就去主动抽烟的;而对那些瘾君子来说,无论是否有便携式烟灰袋,都会照常抽个不停。发放便携式烟灰袋,只与提醒和培养个人的卫生习惯有关,与是否鼓励抽烟无关。

在市民的卫生自觉意识尚未达到一定高度的情况下,类似烟民在大街上抽烟并随手扔弃烟头的现象,单靠一味地严格监管是无法彻底禁止的。严禁不如疏导的道理谁都明白,但究竟该如何疏导?一只免费的便携式烟灰袋就成了疏导的重要媒介。也许,烟民们刚开始还不见得习惯使用便携式烟灰袋,但久而久之,便携式烟灰袋便会像他们口袋中的打火机、烟盒一起,成为出行的必备“三件套”。当每名烟民都形成了良好的卫生习惯时,整座城市的文明程度便会得到大幅度的提升。

谨防“裸官”与“裸商”沆瀣一气

吴杭民

6月以来,广东、湖北、湖南3名官员离奇“失踪”,再次引发了社会对官员畏罪潜逃现象的关注。记者调查发现,出逃官员呈现出级别由高向低、部门由“热”向“冷”发展的特点,休假、养病成为不少官员“玩失踪”的借口。一些外逃官员甚至与“裸商”勾结,将不法资产转移出境。(8月26日新华社)

时下,一些官员尤其喜欢和商人、大款交朋友、打交道,如果“裸官”与“裸商”结成利益同盟后,权钱交易便是心照不宣的事情——“裸官”利用手中职权帮助“裸商”牟利,甚至“名正言顺”地给予优惠政策,同时“裸官”也利用“裸商”提供的便利通道,顺利地吧贪腐所得转移到境外,如通过地下钱庄洗钱出境,通过涉外公司在海外隐秘“截流”,在海外虚假投资等。更有一些“裸商”与“裸官”互相勾结,将巨额不明资产转移海外,再以外商身份回国投资,利用我国对外商投资的优惠政策,形成一个钱权交易、里应外合的利益链,之后再“坐地分赃”,等等,手法不一、花样多多。

所以,在加大对“裸官”管理的同时,对“裸商”也不能放任自流,金融监管机构,在融资、信贷上要加强对动态管理、区别对待,谨防那些“裸商”“暗度陈仓”,给金融和社会秩序带来负面效应;有关监督机构更要谨防“裸商”与“裸官”沆瀣一气大搞权钱交易,助长贪腐之风,必须及时切断“裸商”与“裸官”的利益链,尤其要进一步健全“裸官”的财产申报制度,把他们的权力关进严密的笼子。

时事乱炖

“舌尖上的招商”感动不了资本

王言虎

一些内地赴港招商团的奢侈之风不减,一个香港酒店业从业人士说,香港几家最高档的酒店,如金钟香格里拉、万豪和湾仔君悦,都是招商团最喜欢入住的酒店。这些酒店的普通标准间,都要2000元左右一晚,一顿早餐也要花1000多元。(本报今日13版)

政府赴港招商团之所以比拼出席官员级别、出席人数多寡,做足“门面功夫”,自有其招商逻辑:把招待规格搞得高一点,场面大一点,气氛浓烈一点,就越能显示对招商对象的重视。把“财神爷”伺候高兴了,双方也就能拍板成交了。这般小农式的招商思维,显然是对市场交易的误解:市场经济不相信眼泪,同样也不相信微笑。港商不是土财主,商业合作的

基点是理性契约,而非顺水人情。以为在酒桌上折冲樽俎便能求仁得仁,是明显的认知错位。

“政府招商,还是简朴为佳。”港商对豪华招待啧有烦言,也坐实了这套“口腔招商”理论的无效。香港作为世界上最重要的经济中心之一,市场成熟度极高,有着华人区最优秀的企业家群体,他们绝对不会因几次热情洋溢的饕餮盛宴,就会对招商方“青眼相加”。

“舌尖上的招商”,既感动不了资本,也难逃超标消费嫌疑。而这背后的原因,一是招商理念的错位,这需要地方政府在不断的商业博弈中探路;二是公共财政制度的不健全,这要求改革者拿出足够的诚意与勇气,啃一啃改革的硬骨头。



不忍下口 王恒/漫画

热点冷评

“梯次退票”受质疑源于民意缺席

陈广江

记者26日从中国铁路总公司获悉,自2013年9月1日起,铁路部门将调整火车票退票和改签办法,实现火车票全国通退通签,同时实行火车票梯次退票方案。梯次退票方案,就是指票面乘车站开车前48小时以上的,退票时收取票价5%的退票费;开车前24小时以上、不足48小时的,退票时收取票价10%的退票费;开车前不足24小时的,退票时收取票价20%退票费。(本报今日13版)

前进一步,后退两步。这是火车票全国通退通签和梯次退票这两个方案给全国人民最大的感觉。火车票全国通退通签,的确给旅客带来很大便利,值得赞

赏。但是最高20%的退票费又给人浇了一头冷水,舆论直指梯次退票是变相涨价,从旅客口袋掏钱,以至于消解了火车票通退通签的正面意义。

客观讲,铁路运力先天不足,高峰时期更是一票难求,而大量退票的确加剧了票源紧张,造成了运力资源的浪费。但是,铁总始终没有拿出确凿的数据、缜密的逻辑来论证这一说法。铁路总体运力和旅客需求到底是什么比例?有多少人是火车发动前一刻才退掉多订的票的?梯次退票能多大程度上弥补损失?这些都需要铁总拿出详细的解释。否则,所谓“根据旅客购票规律”、“引导旅

客提前退票”的说法就无法服众。

其实,民众质疑梯次退票实为变相涨价,除了缺乏合理解释外,更重要的是这一方案的酝酿和出台过程根本没有征求民意。9月1号就要实施了,提前几天告诉你,说涨价就涨价了,你不接受也得接受,铁总就这么强势!这和霸王条款有什么差别?别忘了,铁路属于公共交通设施,是垄断性的基础产业,铁路的任何费用都关系到人民群众的日常生活和切身利益,不管是票价还是退票费都应实行政府定价或政府指导价,且必须走听证程序征求民意。否则,其合理性、合法性存疑。

非常道

“中国传统的基础教育虽然在培养创造力上可能乏善可陈,但也有自己的独特优势。盲目学习西方,东施效颦,既没法赶上人家的优势之处,还把自己原来就不多的一点可取之处给丢掉了。”

——被媒体喻为“史上最严”的小学生减负新规,在征求意见阶段,网易《另一面》提出了“邯郸学步”的担忧。

“所谓‘企业家该不该谈政治’不仅是一个老命题,而且也是一个伪命题,在中国尤其如此。作为我们高度依赖且无法逃避的公共生活,只要我们在生活在社会里,政治就不会因为我们不谈论它而不影响我们。”

——著名媒体人陈季冰认为,中国企业家的当务之急,是要用自己的商业实践(未必一定是“谈论政治”)去推动制度转型。