

她时代观点

# 独生子女费何时才能“长大”

文/张枫逸

每月5元的独生子女保健费，曾经成为整整一代人的家庭记忆。但是，从1982年起对独生子女家庭实行的这一奖励政策，32年来很多省份几乎没有有什么变化。5到10元的独生子女奖励，在目前物价水平下，几乎可以忽略。是否干脆取消？抑或存留？已成为一个现实的尴尬问题。

(8月13日《南方都市报》)

我国实行计划生育政策后，各地从1982年起陆续开始对独生子女家庭实行每月5元独生子女费的奖励规定。然而，时光荏苒，当32年后的今天，第一批独生子女都已经步入中年，独生子女费标准却依旧停留在原地。

这三十余年间，物价飞快增长。当初，5元钱相当普通职工月工资的十分

之一，可买上几斤猪肉；如今，恐怕只能买上一瓶饮料。于是，很多有权利领取独生子女费的夫妻，索性放弃了这项奖励。计划生育是我国的基本国策，作为配套政策的独生子女费沦为“鸡肋”，形同虚设，不仅大大消弭了公共政策的公信力和含金量，也不利于鼓励少生优生。

有调查显示，近九成网友支持独生子女费上涨。近年来，人大代表、政协委员等有识之士也在奔走呼吁，重新制定独生子女费奖励办法，提高奖励水平。对此，国家卫计委去年曾公开回应称，“独生子女费”一直是各地制定“相关规定”执行的，国家只是一个指导性意见，费用的增减应由各地自行决定。放权于地方，看似可以由地方机动灵活调整奖励标准，但在现实中，由于各地对独生子

女奖励政策的重视程度不同，存在很大的地区差异。比如，海南前不久大幅提高独生子女费，每月标准不低于100元，发放期限延至子女年满18周岁。但与此同时，大多数省份目前还执行每月夫妻双方共10元左右的低标准独生子女费，南方一经济较发达省份的标准更是仅为“每年各领取二十元以上的独生子女父母奖励金”，平均每月不足两元。

独生子女费何时才能“长大”，是摆在政府面前的现实问题。一方面，国家层面有必要出台统一政策，制定独生子女费的底线标准，比如不低于当地平均工资的10%，并与物价水平挂钩，实现同步增长。同时，各地也应积极探索针对独生子女家庭的关怀措施，包括独生子女父母步入老年后可优先享受公共养老和医疗服务，建立救助失独老人基金等等。

社会观察

## 本是姊妹花，相煎何太急

文/木须虫

8月12日10时37分至16时2分，拥有18万粉丝的湖南省纪委预防腐败室副主任陆群，通过其实名认证微博@御史在途连发13条微博，称国家食药监总局为利益集团代言，国家药委把南方地区传承上千年的“金银花”更名为“山银花”，把金银花作为山东“忍冬花”的专用名，“给数以千万计的百姓造成无比重大的经济损失”。(8月13日《新京报》)

如非专业人士，这段金银花与山银花的“恩怨”足以让人看得一头雾水。从植物学上，它们都是“忍冬”花科的姊妹品种，不管产于南方还是北方，都被俗称为“金银花”。至于二者的药用价值，即是被陆群公开举报质疑具有利益代言嫌疑的2005年版药典中，金银花与山银花在性味与归经、功能与主治、用法与用量中的描述都是一致的。从这个角度来看，这两种花都具有入药的同等价值。

站在植物入药类别细分的角度，

二者同列药典无可厚非。问题在于，金银花入药历史悠久，为人所熟知，具有无形的品牌价值，市场上不分南北产地与品种的忍冬“姊妹花”，一概视为“金银花”平等对待，可以共享市场。然而，山银花的入典，成了“南方金银花”入药的“身份证”，客观使得同为“金银花”家族的市场光环顿时全消，无形中具有市场挤出效应。

药名知名度所具的品牌效应，使得入药典的命名根连着市场利益，2005年版药典自然难逃为“北方金银花”利益代言的瓜田李下之嫌。至于情况是否属实，在于2005版的药典委是否与北方相关企业有利益输送。否则，即便时任药典委主任邵明立是山东济南人，也可能只是巧合。

2005年版药典将“南方金银花”定名为“山银花”之后，给南方的金银花产业带来沉重的打击，据湖南新闻联播报道，2010年以前，邵阳隆回一公斤南方金银花的干花可卖220元，湿花也能卖8元，而2013年，一公斤干

花最多卖20元，湿花只能卖到0.8元。南方的惨败意味着北方的“胜利”：北方金银花厂家趁机大量低价收购，牟取了巨额的市场利润。

可见，这场纷争的背后实质还是南北之间关于忍冬“姊妹花”的市场之争，是一场另类的市场博弈。

本是姊妹花，相煎何太急？不过是赤裸裸的经济利益，其间种种以排挤、抹黑之类的手段，意在操控金银花药用市场，事实上都涉嫌不公平的市场竞争，严重破坏了公平公正的市场秩序。足见，这一场花名“恩怨”，实则是市场不正当竞争的举报信，唯有对可能存在的的市场竞争予以调查，拿出公正裁决的结果，才足以止息纷争。否则，总依赖“舆论反腐”式的手段，用快意恩仇的侠义取代法治的公理，只会给市场的嘈杂火上加油。其背后公平竞争市场秩序种种规则制约、权益维护等方面的短板，也同样值得反思。

## 不妨理性看待“孕妇假肚皮”

文/苑广阔

8月8日，微博上有网友爆料称，在网上看到一种名为“孕妇假肚皮”的硅胶道具，声称戴上让人一秒钟变“孕妇”。媒体调查发现，这种“孕妇假肚皮”在网上非常走俏，购买者的使用目的也是千奇百怪：有的是为了方便领养孩子，有的是为了防止被公司淘汰，最让人大呼“离谱”的是，有人买它是为了享受不排队、公交让座等各种孕妇优待。

(8月13日《三湘都市报》)

假的东西，也不一定就是不好的东西，像假牙、假发、假肢等等，所以关键还是看这个假的东西作何用途，被用在什么地方。就新闻中这个引起网友极大关注与争议的“孕妇假肚皮”，其实某些购买者，也有可以理解的一面。比如说有些购买假肚皮的人，是为了方便领养孩子，就很好理解。因为在中国目前的社会环境和传统观念下，领养的孩子肯定不如亲生的来得“正当”。那么领养者如果能用“孕妇假肚皮”来掩饰一下，让外人觉得这个孩子是亲生的，不但可以减少很多外界的非议和压力，而且对孩子未来的成长也很有好处。

所以，我们应该对“假肚皮”理性看待，而不是将其全盘否定，更不能简单地

把使用“假肚皮者”和道德

低下画上等号。毕竟社会很多元，消费者的需要也很多元，只要他使用某件东西不是用于违法的目的，也不违背社会道德的话，我们不妨以宽容的心态看待之。

当然，对于另一些以欺骗、敲诈，甚至是违法犯罪为目的的“假肚皮”使用者，则不但不值得提倡，还应让他们接受道德的谴责和法律的制裁。比如有些人购买“假肚皮”，竟是为了享受在一些公共场所不用排队，公交上获得别人让座的便利。这无疑就是一种缺乏道德的行为，等于是采用了虚假的，不正当的手段为自己谋取了不正当的利益，对于这样的人，应该给予必要的道德谴责和教育引导，他们意识到这种行为对社会诚信体系建设的破坏。更有甚者，一些人购买使用“假肚皮”，是为了伪装怀孕，然后诈骗钱财，这不但是不道德的，而且是违法的，应该根据他们违法犯罪的事实，依法追究其法律责任才是。

其实在我看来，还有一个很好的办法来遏制“假肚皮”的泛滥，或者是避免“假肚皮”被应用在那些违法违德的领域。现在国家正在建立公民个人征信系统，那么等到这个系统建设完毕，像利用假肚皮行欺骗之实的人，他们的行为就应该被纳入个人征信系统，进而起到约束和规范的作用。

本报所付作者的稿酬，已包括纸质及数字形态出版的《今日女报》的稿酬。因各种原因，本报未能联系到的作者的稿酬查询及其他有关稿酬的未明事宜，请与本报联系(0731-82333623)。

# 公车改革启动 巡展成公务员购车首选平台 9月巡展开进常宁、宁乡 现场购车另享特惠

近日，由中共中央办公厅、国务院办公厅发布的两个“车改”文件一出，便在汽车行业激起层层涟漪。据了解，本次公车改革将取消副部级以下领导干部用车和一般公务用车，此举意味着徘徊了20年的公车改革终于全面启动。在此大背景下，购车群体也在悄然的发生着变化，在刚刚结束的巡展衡阳站中，众多的公务员来到现场选车购车，巡展成为他们购车的的首选平台。

### 巡展促销政策

#### “公务员”元素增多

“车改”取消一般公务用车，并提出了用市场化规则规范一般公务用车需求的基本原则，普通公务用车出行将由公务人员自行选择社会化的方式以及适度发放公务交通补贴，这样的措施促使众多公务员买车计划不得不提前。张先生是衡阳市珠晖区政府部门的一名普通公务员，他在巡展现场订购了一台东风标致408，他表示“由于平时用车的地方不多，偶尔办事单位会

派车，所以就一直没买。但现在实行公车改革，他决定还是自己买一台车，使用起来方便些”。

巡展衡阳站现场一位李姓公务员表示，他也决定购买私家车，“前些天在红网上看到湖南汽车巡展要在衡阳体育中心举办，当时只是想看一下，但是由于新政策的出台不得不把买车提前提上日程，眼下我们单位存在刚性用车需求的人员，也纷纷加快了购车计划，选择会以合资品牌为主”，李先生目前锁定的两款车型分别是新雅阁和科雷傲。

随着，公务员看车买车的大幅增多，巡展现场参展汽车厂商推出的促销政策里“公务员购车”元素渐渐增多。记者在衡阳站现场看到，一汽大众推出了公务员团购活动，购迈腾、速腾、宝来、捷达等车型都可获得团购价特惠。

除此之外，东风标致、长安福特、北京现代等多个品牌经销商也推出了公务员主题促销团购活动。衡阳华佳东风标致4S店市场经理段彬彬表示，公务员用车改革

会导致一部分公务员的购车需求在短时间内集中释放，巡展为汽车参展商和公务员群体购车搭建起了很好的平台。

### 巡展现场

#### 公务人员购车有特惠

今年的湖南汽车巡展已经走过了8站，为数以千计的老百姓带去了购车的便利和优惠。接下来，汽车巡展将分别于9月5日在常宁市政府广场和9月19日在宁乡县文体中心再次拉开序幕。组委会负责人介绍，本次巡展常宁、宁乡站的开展时间恰好与成都车展实现了无缝对接，可以预见，众多在成都车展亮相的首发新车必将纷纷抵达巡展现场，让您在家门口就能第一时间看到国际大车展的首发新车。

不仅如此，新车的上市势必会对老款车型的价格形成冲击，以雪佛兰克鲁兹为例，随着新科鲁兹上市的同时，众多经销商将对旗下的老款科鲁兹进行了大幅度的优惠调整，以长沙为例科鲁兹个别车型最



高优惠已达2.2万元，所以新车上市买老车型肯定划算。

另外，今年巡展每一站除了经销商制定的优惠措施以外，组委会为了给消费者带来大实惠做成一次大车展，已与多个参展商达成意向合作，只要在现场购车的客户凭观展券在底价的基础上还可再减1000元，公务员购车另享特惠。

为方便广大市民朋友尽快拿到观展券，组委会特开通了以下报名

通道：一，登录红车网进入“2014湖南汽车巡展”专题在巡展团购一栏里填写个人信息即可；二，拨打电话：0731-87961268、400-605-6868进行报名，观展券采取先到先得原则，每天仅限送出1000张。

常宁站 时间：9月5日——7日 地点：常宁市政府广场  
宁乡站 时间：9月19日——21日 地点：宁乡县文体中心