

# 火车票预售期延长好不好

## 社会热点

■汤嘉琛

虽然离2015年春运还有两个多月，铁路部门已提前启动“春运模式”。日前，中国铁路总公司发布消息，从12月1日起，互联网售票、电话订票预售期，将逐步由目前的20天延长至60天；车站窗口等其他购票方式按错后两天原则同步执行。这意味着，2015年春运第一天的火车票，今年12月7日就可以开始预订。

延长火车票预售期的做法，在网上引起了较大争议。有人吐槽说很难提前两个月确定行程，有人预测此举将导致退票、改签情况激增，有人担心“黄牛”倒票现象将会提前出现，还有人认为不增加运力就不能解决买票难题。在我看来，新的预售机制确实可能带来一些新情况，但总体上将有助于缓解买票难的困境。

一方面，延长预售期有助于释放集中购票的压力。铁路部门近些年多次延长火车票预售期，原因正在于，调整预售期不能直接增加火车票的供给，但它能优化火车票的分配方式和结构，让乘客购票时更加灵活。预售期延长到60天，那些放假和排班相对固定的乘客，能提前制订出行计划，不再像过去那样“抢票”。

另一方面，延长预售期有助于铁路部门根据售票情况调整运力。乘客的购票情况，实质上为铁路部门提供了乘客出行的“大数据”。掌握这些数据之后，铁路部门将更清楚地知道哪些线路比较紧张，哪些线路相对宽松，进而引导乘客合理制订出行安排；与此同时，铁路部门也能适时调整相关线路的列车开行数量。

任何改革探索，在解决老问题的同时，都不可避免会带来一些新情况。但延长火车票预售期，总体来说应该是利大于弊。按铁路部门的说法，他们有底气调整预售期，是因为目前的客运能力和铁路客票系统已经具备延长售票期的条件。至于有人担心的退票激增、“黄牛”倒票更猖獗等问题，相信

也会有妥善的应对。

事实上，将火车票预售期延长至60天，是中国铁路向欧美国家取经的结果。在法国、德国、英国、美国等国，很多铁路公司的预售期都是3个月左右，有些列车可以提前6个月、8个月购票，有的线路甚至可以提前一年订票。实践表明，为乘客预留较长的预售期，无论是淡季还是旺季，都会让公众的出行更加方便。

近几年一个明显的趋势是，铁路市场化改革加速之后，尤其高铁网络日渐完善之后，铁路部门的很多探索都在向航空业靠拢。这是一个好现象，无论是铁路像航空一样网络售票，还是优化检票流程、实行淡季折扣票价，都提升了铁路部门的服务品质。这些改革虽是细节，但都或多或少有助于解决铁路出行的问题。

当然，正如铁路部门近几年春运发布会反复强调的那样，目前春运的一个突出矛盾是铁路运力相对不足。因此，有关部门在微观层面推出各种革新探索的同时，也需要结合实际，进一步增加铁路运力运能，如此才能让公众购票更顺心。

## “行恶式放生”不能游走“法外”

## 言者有意

■燕农

日前，广州市从化鳌头一农村出现了荒诞一幕：有5个人乘面包车在农田和村边放生上千只坑渠老鼠，一时间老鼠到处乱窜。当地村民发现后，上百村民围堵放鼠人。放鼠人坚称自己是在做善事，为求赎罪而放生老鼠。如今，当地村委会正鼓励村民自发灭鼠，当地农业部门也送去老鼠药，希望尽快捕杀这群“不速之客”。

我国一些地方历来有“放生积德”的传统，认为放生能体现对尊重生命和慈悲救度的精神。在有些“善男信女”眼中，放生更是被赋予了人与自然和谐相处的新含义，代表了人类文明和社会文明的发展进步。正因如此，近年来民间大规模放生的新闻屡见诸报端。但是，与放生其他野生动物背后存在的动物捕捉、买卖、甚至致死的伦理争议不同，深圳此前出现的放生毒蛇，以及如今广州发生的放生老鼠，则需另当别论。

善意需要善行，相反，并不是所有被赋予了“高大上”意蕴的由头，都可以演变成一场货真价实的善行。这就好比人们不能以慈善捐赠的名义行诈捐之实，或者有意将积压霉变的食品捐给受助人，也不能以支教的名义尽情享受西部山区的美景，顺便剥夺掉孩子们畅想了半年的假期。如果承认上述行径已经背离了慈善与助学的本意，那么就应该承认，放生毒蛇、老鼠等行为，也脱离了放生的原点——因为其性质相同。

从人性自私的一面考量，抛弃了尊重自然、尊重他人、尊重法律、尊重公序良俗的放生，不过是完全为了满足个人的某种内心诉求而肆意妄为，称其为文明与道义幌子下的“精致的利己主义者”也不为过。而从公序良俗与公共安全的社会层面观察，放生毒蛇也罢，放生老鼠也好，根本上与行善的放生行为已南辕北辙，称其为行恶也并不为过。

行善的放生行为，自我把持不好，就有可能触犯《野生动物保护法》《陆生野生动物保护实施条例》等相关法规；而行恶的放生行为，则不仅仅止于此。行恶式的放生，譬如在城郊放生毒蛇、在村庄放生老鼠，恐怕最起码已涉嫌违反《治安管理处罚法》。进一步探究的话，根据性质不同，也可能要涉嫌以危险方法危害公共安全罪；若是对不特定的他人导致损害，按照民法通则的归责原则，基于放生者的主观过错，就应该承担民事赔偿责任。由此来看，行恶式放生会涉及多重法律风险。

但揆诸现实，对行恶式放生鲜有依法处罚的判例，往往停留于舆论的道德谴责与批判，从而任由其游走于“法外之地”的地带。无论多么美好的初衷，都不能成为危害他人和公共利益的借口，法治叙事时代，需要对不羁的放生行为予以规范，更需要对行恶式放生依法说不。



■文/言者 图/春鸣

据报道，基层干部的“苍蝇式腐败”问题日益凸显，在一些地方“雁过拔毛”成为趋势。某些贫困县农村干部把索贿看作理所当然，山区农村危房改造补助资金发放到户后，村干部要索取上千元的“感谢费”，一名村干部

直接要求18个农村危房改造户在春节前每户送一只鸡给他。

国家给农民或贫困户的补助，某些基层官员也要啃一口，或从中“抽水”，权力的嚣张无底线，已成为社会底层难以言说的痛感。“苍蝇式腐败”，看似很小，但其“腐臭”并不比大贪巨腐小。究其原因，在于它危害的是百姓

的切身利益，并在“最后一公里”处，阻隔了政策给予民众的温暖。

显然，“苍蝇式腐败”不仅严重侵蚀政府形象，甚至一定程度上危及执政根基。但要根除“苍蝇”，除了加大反腐力度，更要从制度建设入手，比如基层政务公开，以及加快村民社会自治组织建设等。

# 安利总裁德·狄维士出任世界直销协会联盟主席

世界直销协会联盟11月12日在巴西里约热内卢宣布，安利公司总裁德·狄维士(Doug DeVos)从2014年11月起出任新一届联盟主席，任期3年。

世界直销协会联盟是全球性直销行业组织，成立于1978年，由60多个国家的直销行业协会组成。据该联盟统计，目前直销业已遍布全球125个国家和地区，截至2013年底，全球直销行业从业人员已超过9625万人，全球直销业销售额超过1785亿美元。

据了解，德·狄维士现任美国安

利公司总裁，与史提夫·温安洛共同掌管公司的日常运营。德·狄维士此前曾担任世界直销协会联盟的财务长，是该联盟CEO委员会成员，曾担任美国直销协会主席。德·狄维士是安利公司创办人之一理查·狄维士的小儿子，2002年开始担任总裁，在他担任总裁的12年间，领导安利全球实现业绩翻两番的目标。同时，他还热衷公益事业和推动地区经济发展，并在密歇根企业领导者组织、大急流经济俱乐部、福特基金会、幼儿教育委员会等机构供职，目前还担任西密歇根州区域经济发展组织Right

Place的董事长。他一直致力于推动中美经贸关系发展，从2009年起，他连续6年出席由国务院发展研究中心主办的中国发展高层论坛，为中国经济发展建言献策。

在谈到就任后的计划和目标时，德·狄维士表示，“在世界范围内，直销行业的发展趋势都是向上的。对于我来说，任期内首先要促进直销行业的透明度，让更多的公众了解直销；其次，联盟是一个有效的行业沟通平台，在做好行业内部沟通的同时，我们也希望代表直销行业与各国政府积极对话，在不同的国家分享最佳的

立法和执法经验，让世界各国的直销法规能够更好地协调统一；第三，我们所做的一切，最终目的是保护消费者，赋予消费者更多知情权，更好地了解直销与非法传销的区别，保护消费者不被那些打着直销旗号欺诈的非法传销组织欺骗，也希望我们能帮助政府更好地监管直销行业。”

德·狄维士一直都不吝于表达他对中国市场的重视，“虽然中国目前没有直销行业协会，但中国直销行业发展态势非常好，对于各个直销公司来说，中国都是非常重要的市场，我们非常乐意与直销行业其他公司分

享安利在中国经营近20年的宝贵经验。”商务部的数据显示，截至2013年底，中国共有直销企业41家，直销员206.6万人，全行业共实现直销销售额215.77亿元，同比增长8.22%。而截至目前，已经有46家直销企业获批直销经营许可。

“相比以往，人们需要更多的独立和自由来设定自己的目标，他们想从事更有意义的工作，为自己的人生和所在的社群创造更多的价值，这给直销行业带来了很大的机会。”对于直销行业的未来，德·狄维士充满信心。