



【缘木求鱼】

要让这上千万的“黑户”都阳光起来,估计不是个小工程,没有多部门的通力合作,恐怕真不行。

“黑户”的阳光

木木

本人的朋友老郑,对,就是那位几乎把全村儿的人都倒腾到北京来的老郑,和前辈是有一个儿子的。后来,遵照国家规定,老郑和现任妻子又生了一个,是个女孩儿。

女儿出生后,老郑兴奋而幸福,不止一次对本人“唠叨”,“哎呀,以前那十几年真是白活了!光顾着忙工作,还稀里糊涂着呢,儿子就比我都高了。儿子成长的这十几年,在我这儿几乎就是一片空白!啥都不知道。现在好了,我要重温一遍孩子的成长!”

从这个角度看,老郑无疑还是极幸福的,他毕竟还争取来一个与孩子同成长的机会;与他相比,更多的人就很不幸,一旦明白自己失去了最可宝贵的一种人生体验后,却没有一点

儿补救的机会。这大约当然就要感谢三十多年来“大行其道”的独生子女政策了。

女儿三岁多的时候,老郑又高兴了一下——妻子又给他生了个女儿。高兴之余,老郑夫妻俩也有点儿犯难,给二女儿上户口成了一个不大不小的难题。按照国家政策规定,这个孩子属于超生,是要“罚款”的;不先把这“罚款”缴清楚,户口就绝对上不了。

老郑虽然有些家底,但毕竟是从苦日子里滚出来的,对钱就看得比较仔细。于是先跑去“侧面儿”打听打听,需要缴多少罚款。“有关专家”一听是二胎,再根据老郑的收入情况一测算,告诉他大概罚四十八九万。老郑夫妻俩就有点儿“肝儿疼”。也是,钱也不是大风刮来的,搁谁都难免会舍不得。二女儿上户口的事儿,就暂时搁

置了。转眼的工夫儿,孩子就一岁多了;家里有一个没户口的孩子,过日子就有点儿麻烦,将来上幼儿园、上学、工作就先不论,看病就医就先凑合着,单说出行就让人极闹心,出国就别想了,即使回趟陕西拜拜祖宗、认认“坟头儿”,也只能自己千里迢迢地开车带着孩子回去。

于是,老郑夫妻俩,咬咬牙,凑齐了五十万块钱,准备去缴“罚款”。但是,等到了正式的有关部门把情况一说,人家再一查,坏了,于老郑而言,二女儿实实在在是个更多余的“小三儿”!对这种胆大妄为、屡教不改者,政策一向严厉得很,惩罚力度就要再上一个台阶,“罚款”一下子蹦到了七十八万。

这无异于当头一棒,把老郑夫妻俩直接打回了家。也是,这价码儿,老

姓接受起来大约都有点儿难度,毕竟能干不少事儿呢!更何况老郑也是一个“成功人士”,成本收益之类的账,还是很拎得清的。两口子稍加商量,决定这个户口“咱不上”了!但不上这个户口,还可以上那个户口。于是,老郑托了老家的熟人,按照陕西当地标准,缴了点儿“罚款”,把二女儿的户口上在了老家。问题迎刃而解!于是,北京马上就多了个“北漂儿”,还自带着一个装了七十八万的“大钱包儿”。

无论如何,老郑还算是个能人,但孩子的户口问题,仍让他精心费力得很。那些能力没他强,家底儿没他厚的,大约也就只能走一步看一步地耗着。去年,媒体报道,在北京城里,这样的人就不少,其中一个女典型,人都二十多岁了,还是个没户口的“黑人”。不过,现在好了,据说“黑户”们可以“无

条件”地上户口去了。

但“黑户”们显然还很担心,就怕顺利地上户口之后,罚款的公家人也就顺顺利利地顺藤摸瓜找上门来。经济不好,一家人总要吃饭,再被狠罚一笔,想想都让人受不了——赖着不交钱,想必不是个办法,不是早就有人说了吗,各有关部门是可以“联合办公”强制执行的!最要命的是,这样的事儿早就发生过。

虽然全世界都说中国人记性不好,但具体到其中的个体,记性似乎个个都好得很,尤其自己吃过亏,或七拐八拐地听了别人吃过的亏,尤其记得牢;在教训面前,个个都小心谨慎得很。因此,要让这上千万的“黑户”都阳光起来,估计不是个小工程,没有多部门的通力合作,恐怕真不行。

(作者系证券时报记者)



【思想如虹】

女人总是念旧,楼上杂物间堆满了落满灰尘的闲置物件,林林总总,都是现在无需、无法使用的物品。

你往何处去

马虹玫

前天家里来了客人,正准备家宴的时候,电饭锅毫无征兆的坏了,它陪伴我们6年,而它的前任,3年就走完短暂一生,不清楚这些产品的设计寿命是多少年?

先生深受我囤积旧物之苦,趁我不备,火速把坏锅扔楼下垃圾桶去了。女人总是念旧,楼上杂物间堆满了落满灰尘的闲置物件,各种鸡零狗碎的工艺品、赠品,买建材赠送的油烟机,先生捣鼓电脑拆下来的七零八落的配件,林林总总,都是现在无需、无法使用的物品。放到杂物间的好处是眼不见心不烦,坏处是,我压根记不住哪些物品有用,哪些没用?哪些放在哪个箱子里?偶尔整理居然翻出几十个乒乓球,可当需要这些球的时候,我的第一做法就是去商店买回来,彻底忘记杂物间沉睡着的它们。

这些丢掉可惜,不丢无用的杂物,

它们的出路在哪里?这里实际上涉及两个问题,这些东西的来路和出路。

来路很简单,厂家开足马力生产,商家卖力推销,买家鼠标轻点,隔天就能送到家。出路就没那么简单了。以坏了的锅为例,首先,我们得纠结一下,要不要修,如果要修,还要去翻找厂家的保修单、联系电话、预约上门,通常要等三五天,检修,更换零件,问题大的还要返厂修理,一来二往,没有十天半个月搞不定,至于费用,先收一笔上门费,根据地理位置关内关外之区别额度不等;检修费再收一笔,哪怕打开发现没有问题也照收不误;再有维修费、零件费,几项相加,买个新锅,只花七八百元,简单修一下,却要花掉三四百,并且维修过后,厂家并没有对应的质保期,左右权衡,不如就用最简单的操作方式,多花几百块,换来方便快捷,弃旧换新,商家厂家自然是欢迎的,买家和他们不谋而合,大家携手为GDP和消费指数贡献力量。

“德国制造”是品质和信誉的保证,上个世纪六十年代的收音机,老房子里用了几十上百年的热水器,德国人还在用,德国的锅具,宣传三分钟开锅一定是三分钟开锅,一个锅要三四千,买单的时候,着实心疼,使用起来却得心应手,物有所值。德国厂家似乎并不善于大批量生产商品火速卖出去,他们的促销折扣,远远没有我们的某某、某东那么花样翻新让人智商跟不上;产品规格型号也不像我们这么花里胡哨让人傻傻分不清。德国本土商品,即使有零星的质量问题,也能通过优秀的售后服务解决。“物美价廉”已是德国全民共识,要买好东西,就要多花钱,买了就要保证质量,就这么简单的逻辑链条,德国企业,不图短平快的赚取利益最大化,而是从质量出发,做好做精,质量有保证了,二手物品的产生就放缓了,同样起到节约生产资源、原材料资源以及社会资源的作用。

再看看废旧物品的出路。我家这个锅放垃圾桶旁,清洁阿姨会捡走,或变卖或维修,看她选择,在卖废品这一点上,她比我们有优势,跟收废品的老板也熟,一个电话,对方就来收走,我尝试过卖废品,任由我左一个右一个电话催促,废品老板矜持着不愿意见,他算过账,收我一点废品要专门跑一趟不划算,而清洁工一攒一大堆,废品老板来了就能拉走一车。

在日本,要处理废旧家居用品和电器,可没那么容易,光是之前的垃圾分类就能把初来乍到的中国人绕晕,如果不小心把瓶盖和瓶子一起扔进垃圾桶,定会招来日本民众的侧目,更会有好心人上来提醒你,不能这么扔。如果要扔旧家具电器,首先要去类似物管这样的地方申请,把东西放到指定区域,上附纸条“可以随意拿走”,过几天还是没人拿,就得去缴纳处理费,再由一些机构来把物品拉走,其后的流程,大部分能用的物品,通常进入社会

福利机构,再次使用,也有一些小件物品,主人会处理到杂货铺,日本的杂货铺遍布街区、车站,据说东京在每个车站的南边规划商店街(不懂何故要在南边),新旧物品一起售卖,到此挑选购买二手物品的顾客并不少,买卖双方并不觉得尴尬。以新车价1万日元的儿童自行车为例,使用半年左右再卖二手,也能卖到六七千日元。日本人民的消费心理,并不以使用二手物品为耻,卖二手也方便快捷,随意丢弃二手物品反而没那么容易,所以,环环相扣,二手物品得以最大化利用,往大处说,是节约了生产资源、减轻环保压力,往小处讲,商品物尽其用,发挥最大价值,对人对物都是好事。

那天,我翻出从前的老旧压力锅,做熟了米饭,招待了朋友,解了电饭锅罢工之围。当晚,在某东上下单,第二天上午,新电饭锅就摆到了橱柜上,就是不知道它能陪伴我多久?3年还是6年? (作者系深圳作家)

买房记

周家兵



【商兵布阵】

深圳疯掉了,首先是人,再是钱,最后才是房子。上帝告诫,让其灭亡前必先让其疯狂。疯狂已上病床,灭亡却迟迟无望。这是什么心态,没买到房的变态么?

在这个节骨眼上想买房,不是胆大,也不是非理性决定。全世界人民都知道,去年深圳房价跳空高开领涨全国,尤其是“330政策”公布之后。股市有所谓“回补说”,即指数跳空高开后的空缺回补后,再上涨,指数会走得更稳。深圳房价如今没有回补的迹象。在专家学者关于房地产去库存的诸多言论中,深圳楼市依旧被看好。人民币对外贬值,对内通胀,购买力下降,老百姓手里那点血汗钱要想保值增值可谓压力山大。作为投资主要渠道的股市持续走低,让人心寒。深圳人民回过神,一看,本地房市稳健走高,决定还是买套房子吧,做这个决定的人里头也包括我。

经过慎重考虑,为避免买房后房价就下跌的悲催,我选择了有实力的大品牌开发商运营的综合体地铁大盘,目标锁定龙华新区观澜一带。在置业顾问指导下缴纳了2万元作为团购费,这样在成功购房后总价可以减5万元。为了提高摇号中签率,置业顾问帮我想办法,花4万元买了两个购房号码。没多久,通知看样板房。感觉还真不错,赠送面积几乎可以抵消分摊面积,方正实用。置业顾问继续以推荐的口气介绍说,因团购人数太多,公司推出“缴纳十万诚意金升级VIP”服务,到时VIP可优先选房。不过升级需按照深圳目前购房政策,查个人征信,贷款情况,是否有购房指标等。为了显示公开公平公正透明购房,每个顾客的购房号码给予一个二维码,到时候通过电脑扫描二维码方能参加摇号选房,以免炒房黄牛党搅乱市场。这一切让我们觉得特别正规又严谨。开盘前一天,置业顾问微信通知所需携带资料,并电话客气告知注意事项,其

中有一条非常重要:参加团购的有4000多人,符合深圳购房政策升级VIP的有1500多人,房源才600多套。置业顾问请每位购房者提前做好功课,“因为选房时间非常短,犹豫可能就没了”。当晚,我和家人围坐在一起做功课,从面积、户型、朝向、楼层、阳台、洗手间必须两个等因素综合考量,列出预选方案一二三四五六七。

寓意吉祥的福田大中华是近年来深圳发展商们首选的开盘之地,这次也不例外。还选了个好日子——2016年1月16日,星期六。微信通知八点半开始签到,担心晚到排队,我七点半就到了,放眼一看,乌泱泱人潮汹涌,真可谓“人山人海,红旗招展”。排队安检,排队报道领号,排队复印资料,排队领早餐领水,排队投放抽奖券,排队上厕所……大红的舞台上轮换播放地

产商广告——此盘升值潜力巨大,理由包括地理位置、交通便利、教育资源、配套设施、物业管理等。总之,能来今天会场选购地盘的各位,都是特别有眼光、有前瞻性、具备发展战略眼光,高端大气上档次的“精英人才”,买到就是赚到。开始表演歌舞魔术节目。插播选房规则、选房规则和时间短温馨提醒。人太多,实在没办法让大家犹豫,能够摇到号,进去选房就是幸运。每个人都在仰头眺望巨幅大屏,希望能够看到自己手中的二维码出现在主持人喊停后的红色大屏幕上。小心脏跳着兔子舞,一次又一次在失望中保持着旺盛的心情期待下一次能够出现。脖子首先出现抗议就是酸疼,趁摇号中间插播抽奖之机,我低头看看手机,好几个未接电话,拨回去,在嘈杂声中听到留守在后方的家人询问选到房没有?报告说,还没摇到号,家人便安慰说,我们一直在后方祈祷,只是没烧高

香,下一波或许就能摇中。

会场主持人上台发话:现在通报一下销售程控表,100平米以下的房源基本售罄,150平米以上的还有一定选择性。身边回来选房的中年女士说,真想不通房子怎么这么“俏”。顺便讲了地罗湖一套70多平20年楼龄的房子,上个月400多万卖了,想换套大点的三房或四房,卖房时,觉得买自己旧房的人太傻了。现在看来会不会自己才是真傻呢?因为你根本买不到,人家好歹还买到了房。她和我互加了微信,说是今后有房源信息可以共享。还拉我进了深圳以及周边楼盘房源讨论微信群。上千人的群,今天到这个楼盘买房的至少有300人之多,发上去的图片都是此时此刻的现场实时播报。

终于轮到我选房时,已是100多批(每批10人)之后。好似周末过香港购物样,大家曲曲折折排队进入选房区,程控表上满满的红色圆圈,空白的所剩无几,算价员人手一本房源价格表抱在胸前,有些疲惫。第一句话就是150平以内的房子已经没有了。二胎政策今年元旦刚落地,大户型更好,不过也所剩无几。要的抓紧!买到,出了这门就是赚到!反应稍微迟钝一点,有保安人员催促快走,后面选房的人还在焦急地等。人挨人,脚挨脚,前胸贴后背,裹挟着朝前走。剩下的房源,根本就没在昨晚所做功课的预选方案之内,它是七之外的八九十……压根没容得思考,已经走到分岔口,左边出口,右边进入签约区,漂亮的核算员美女问了一句,报房号。没听到精准回答,身边的保安便做出非常绅士“请”的手势,我就这样蒙羞乎地出来了。隔着围栏,里面,从高音广播里传来主持人甜美的道歉声,实在对不起大家,所有房源基本售罄,不再



深圳福田大中华,排队等待摇号选房的购房者

摇号了。请各位有序离场。掐腕看表,下午四点差十分。

膀胱跟着受累了,从洗手间出来,碰到刚坐在身边的选房中年女士。凑上来恭喜我赶上最后一波。在得知我的结果后,惋惜地说,做什么功课,搞什么预选方案。管它大小,随便“逮”一套就好。哎呀!要是你把号给我就好。我还可以给你点茶水费。末了,她笑笑说,保持联系。下个楼盘见!没走多远,她又回头给我上了一课说,现在不是买房,是买商品,只要有钱赚,“把把”都是黄金。今天你要是买了,几个月后涨了,就卖掉,没交房你都可以赚个几十万,干什么有这么强?

累了大半天,加之前面几次踩点、缴款、跑房产中心查询等,忙活各种手续,而今一无所获。昨晚的功课做得再好,今天都成了笑话。深圳疯了,首先是人,再是钱,最后才是房子。上帝

告诫,让其灭亡前必先让其疯狂。疯狂已上病床,灭亡却迟迟无望。这是什么心态,没买到房的变态么?

总得自寻安慰,买到有房在,没买到有钱在。这样想着,凌晨方才安然入睡。或许,并没有真正入睡,而是“装死”。想着今年开年就套住的股市,索性不想去理会,不也是“装死”的节奏?于是发了微信朋友圈,一半调侃一半求安慰。

第二天一大早,一朋友给我打电话,说他有房卖,新房现楼,毛坯,坂田片区。按市场价还可以少三十万。我说你别“玩”我,我还算“耐磨”。他说,说真的,老周,现在是出货的好时机,怕过一年半载不好出货。你要是犹豫,可以帮我看有谁急着买房,介绍给我。

我在想,要不要把那位中年女士的微信告诉他。(作者系深圳市东方华策公司总经理)