

有一种力量叫“民间救援队”

专业运动场地该收点费

湘湖时评



■本报评论员 俞俞楠

近日,中国红十字国际救援队第一梯队驰援缅甸震区的消息,让民间救援队再次走入公众视野。这支由杭州红十字狼群应急救援队15名队员组成的队伍中,有来自萧山盈丰街道的陈英,她也是队伍中唯一的女性,还有戴村镇枫桥村的青年村干部陈钦。脱下救援服,他们就是身边的

普通人;穿上救援服,他们便成了跨越国界的生命守护者。这些年,这样的“平民英雄”还有很多。

如在2021年河南特大暴雨灾害中,据不完全统计,有1000支以上各类民间救援队参与了救援。2019年,台风利奇马来袭,浙江省民间救援联动平台协调42支队伍开展救援,苏州青年应急救援队创下单日转移400人的记录。几乎每次自然灾害的救援中,都可以看到民间救援队的身影。

民间救援队更多活跃在户外遇险救援等任务上,如2023年北京凤凰岭救援中,民间山地救援队经过18小时搜救将登山者找到等暖新闻不时可见。在萧山,湘湖应急救援队十余年来,参与人员落水失踪等救援80余起;台风、冰冻等自然灾害20余起;在村社、学校、企事业单位开展各类安全教育和演练

300余场次。据媒体调查,2008年后,中国民间公益救援组织进入“井喷期”,截至2023年8月,全国社会应急力量共计2300余支、骨干救援队员4.9万余人。

这一数据说明民间救援力量的强大。近年来,日益专业的民间救援队也成为了社会安全网络中不可或缺的力量。

中国应急管理学会2023年报告的数据显示,民间救援队平均响应时间比官方快47分钟,如上文提到的驴友事件中,民间山地救援队就比消防队伍早2小时抵达现场,这也是因为这些民间救援力量常驻本地,熟悉地形和社区情况。

这些力量也在滚雪球式地影响着更多人。据北师大社会学院调研,每个救援队员平均影响周围23人参与公益。无论数据大小,这样的正向影响是一定存在的。

如何发挥好这些身边的力量?近年来,政府也给予了更多的关注和支持。

如2015年10月,民政部印发的《关于支持引导社会力量参与救灾工作的指导意见》首次将包括民间应急救援组织在内的各类社会力量参与救灾工作纳入政府规范体系;2016年12月印发的《中共中央国务院关于推进防灾减灾救灾体制机制改革的意见》鼓励支持社会力量全方位参与常态减灾、应急救援、过渡安置、恢复重建等工作,构建多方参与的社会化防灾减灾救灾格局。

正如武汉长江救援志愿队的基地墙上的一句话:“我们不是英雄,只是拒绝做旁观者。”支持民间救援队发展,不仅是应急管理的需要,更是在培植一个社会的善良基因——让更多人相信,危难时刻,总会有人为你而来。



■首席评论员 俞海波

小区附近一片空地,最近改造了一番,地面铺了塑胶,配置了篮球架,俨然是一个新篮球场。这对住在附近的运动爱好者来说,是一件好事。不过,就篮球场是否收费问题,附近居民有着不同意见。有人认为应该免费,方便大家打球健身;有人认为应该收费,毕竟球场还需要持续运营,维护场地设施都需要投入。

其实,参考较大的体育场馆的开放政策,不难发现,很多场馆采用的是低免开放政策,也就是大部分时间向社会免费或者低收费开放。当然,细究起来,低免开放还是有一定限制的。比如,体育场通常会在规定时间内免费开放跑动供市民健身,但是足球场一般不开放,想要踢球得另外付费。再比如,许多室内的运动场地也是要收费的。可见,越是专业的运动场地,收费的概率就越高。个中原因,当然是专业场地免费开放,将出现很多现实问题。

首先,是场地设施维护成本的问题。众所周知,专业场地的设施,如足球场的草皮、篮球场的篮筐架等,维护成本相对较高,而且还是需要频繁维护的设施。免费开放一则加重场地负担,导致场地设施时常满负荷甚至超负荷运转,造成设施损耗加速,维护频率上升,提高了维护成本;二则使用者素质参差不齐,对设施不加爱护,甚至随意破坏,加大了设施损坏的风险,也提高了维护成本。而且,这些设施不维护是不行的,一旦缺乏维护,就容易形成破窗效应,最终导致场地设施荒废,浪费了当初的投入。

其次,采取免费政策容易形成真正的运动爱好者被“挤出”的现象。专业的运动场地,很可能被提前占据,用来做其他的事情,如篮球场被用来跳广场舞等。而运动爱好者往往是中青年,平常有工作,肯定没法做到先来先得,提前占到场地。这又会导致设施空置,场地利用率低下的问题,也是一种浪费。

所以,专业的运动场地,还是收点费比较合理。收费其实是一道门槛,把真正的爱好者和一般大众区分开来。说白了,跳广场舞的人只是需要场地,显然不会愿意为了设施而付费。而爱好者通过支付一点费用,就不必苦苦等待,直接就能享受运动。同时,这也能在一定程度上填补场地的运营和维护成本。

诚然,看似小小一块地,其实需要精心的运营和维护,才能为大众提供一片专业的运动场地。许多人似乎没有意识到,运动场地不是一锤子买卖,建好后就一劳永逸,而是需要不断追加投入维护的。大到场地破损的修补、球场照明的布置、场地设施的更新,小到场地使用的监督,场地的卫生清洁等等,都会产生成本。我们要习惯为运维成本付费,适应为服务付费的理念,因为本质上这也是一种服务性消费。

而对于专业运动场地而言,有一个靠谱的运营方是很重要的。并且,如果采用了收费模式,那么理应为顾客提供优质的服务,以服务吸引和留住顾客,形成正向循环,实现可持续发展。同时,最好在低收费的基础上探索新的运营模式,提供更多的服务,拓宽收入渠道,实现收入与成本的基本平衡,做到发展和惠民两不误。

萧山的公厕已经“next level”了



■本报评论员 靳林杰

冬天洗手有热水,夏天如厕有空调,新风系统定时启动,如今萧山的公共厕所,用户体验已升级,颠覆了市民对传统公厕的印象。

以毗邻东门农贸市场的一间生态公厕为例,其设计上充分考虑了与周边环境的协调,融入了萧山文化元素,并安装新风系统与空调。在炎炎夏日,也能保障内部空气清新。此外,还配备智慧管理系统,24小时在线监测公厕内温度、

湿度、空气质量、公厕使用次数等情况。这间公厕近日入选首批省级“美丽厕所”优秀案例,成了响当当的“公厕优等生”。

公共厕所就像一扇窗,透过一间厕所,可以窥见一座城市的真实面貌。当一座城市对公厕建设不再“将就”,开始变得“讲究”,显然可以从侧面说明,市民的生活幸福感正在飞速提升。

事实上,随着浙江持续推进“厕所革命”,杜绝“脏乱臭”已经是公厕的基本要求。而在萧山,公厕在散掉“厕所味”的同时,也在努力升级,让公厕不仅仅是一个解决市民生理需求的地方,还能成为服务集成化的“驿站”。

如何让小小公厕拥有更多功能?如今萧山已经在尝试的,不仅是设置无障碍座位、第三卫生间等

区域,还分出城管驿站的区块,提供小厨宝、微波炉、手机充电、AED除颤仪等便民服务,具备更多的功能。

显然,不少市民对公厕的印象正在被“修正”,在一些社交平台上,已经能够听到一些夸赞的声音,这其实已经可以说明,近年来相关部门对于公厕的改造提升工作,做到了点上,有成效有意义。

随着功能升级,公厕不仅能成为展示城市形象的窗口,更能成为市民幸福感和获得感的来源。从周边一些城市地区的做法来看,其实不乏在公厕上花大力气做文章,不少公厕外形美观且富有设计感,其内部会增添书房、水吧、便民服务站等区域功能,乍看以为是“面子工程”,但深入了解会发现,反响不错,能收获一大票市民群众

的好评。

如此来看,当公厕被撕掉“脏乱臭”的标签之后,再贴上“干净智慧”“功能齐全”的新标签,已然可以成为彰显城市温度的新窗口。不妨大胆设想,在未来,随着公厕建设得愈发完善,除了厕所本身的功能外,再增添一些丰富的服务功能,会不会在某个时刻,某间公厕成为了“网红打卡点”?

当然,我们也要给相关部门更多时间,要做到提供更全面的功能、更精细的管理、更贴心的服务,并不是一蹴而就的。想让公厕不再是市民想找厕所的时候才去的地方,能够成为市民歇歇脚,甚至开展更多活动的场所,或者进一步变成城市里的一道风景线,的确需要相关部门再多想想办法,也需要热心市民多给些意见。



美丽巧合

近日,瓜沥镇一名10岁小女孩捡到600元送警务室。热心的朱老伯帮忙提供了相关监控,结果发现居然是自家老伴不小心丢的钱,真是意外又惊喜。

漫画 俞钦洋

“免费领养”藏猫腻 莫让爱心被“套路”



■本报评论员 蒋超

拥有一只活泼可爱的宠物,无疑是许多人寻求心灵慰藉和精神陪伴的理想选择。近年来,一些宠物店瞄准市场商机,推出了“免费领养”宠物的消费模式,宠物可以直接领回家,但是每个月要持续付费买猫粮等商品,直到合约期满。

这样的销售模式,有点像全额贷款买汽车。然而,这样的模式究竟是销售手段的创新,还是在给消费者“挖坑”,引入深思。

前不久,萧山的小王就因这事犯了难。刚满18岁的他在某宠物店领养了一只猫,店家告知可以“免费领养”,但每个月要消费1280元用于购买猫粮、宠物用品等,需要交满两年时间,并签订合同。另一种方式是全款购买,该猫的标价为12800元。合同约定,一个月内可以反悔退猫,但需支付1500元违约金。

把猫领回家一个多月后,由于家人反对,小王与商家协商退猫未果,无奈向新塘市场监管所求助。执法人员查看了相关合同,确保未存在霸王条款等侵害消费者权益的问题。经调解,该店最终同意涉世未深的小王终止领养合同。小王支付违约金后,将猫归还商家。

其实,小王身上背负的,就是网上常说的“猫贷”。表面上看,“领养代替购买”的模式,本是双赢之举:既为那些囊中羞涩却怀揣爱宠梦的人打开了希望之门,又为小动物们找到了温馨的避风港。但在多个社交平台搜索,可以发现,因“免费领养”引起的麻烦不在少数。

归纳起来,“免费领养”消费过程中出现的风险点主要有以下几类:“免费领养”变捆绑消费;宠物健康隐患突出;货不对板与虚假宣传;合同陷阱与霸王条款;售后维权困难等。多名领养人分享了自身遭遇,在宠物不幸死亡或生病后,也要继续分期付款,实在糟心。

从法律专业视角来看,消费者以“低成本得到宠物”的初衷与商家之间订立“宠物领养协议”,合同中关于宠物免费但消费者需分期支付宠物用品费的约定,一般应认为是交易双方协商权衡之下的真实意愿,合同应有效,双方均应恪守履行。

但对于爱宠人士而言,在面对打着领养旗号的营销策略时,如何确保自己的善心不被辜负?“粗放式公益”如何以更加规范、高效的方式发展,与现代社会实现有效“接轨”……这些疑问,需要更多的反思与持久的努力来解答。

可以看到,先行者已经迈出了探索的脚步。今年2月初,江苏省消保委建议相关部门严格监管宠物领养机构和商家,建立信息公示制度,制定宠物领养合同的示范文本。此举无疑为受困于“宠物贷”的人们带来了“松绑”的希望。“免费领养”背后一连串隐形的账单和责任逐渐浮出水面,也吸引了更多的社会关注。

归根到底,面对“免费”诱惑时,消费者保持冷静,理性判断才是“王道”。若最终决定领养,还是要谨慎选择商家,详读领养协议,细心留存凭证,警惕爱心和善意被精准营销。

外卖“最后100米”提速并不难



■社会评论员 傅小慵

新事物的产生都伴随着利弊两面,也会滋生出各种矛盾,外卖也不例外。

最近十多年的新建高层住宅基本实行人车分流设计,业主的机动车和非机动车都会停在地下车库,地面是不能停车的。外卖小哥只能将电动自行车临时停在小区外围,靠日积月累的熟悉度快速锁定楼栋,再加上“飞毛腿”般的速度,在小区里疾行,才有可能不超时送单。

如何让高层住宅外卖配送的“最后100米”提速?北干街道江南星城社区很敏锐地发现了问题,并

想出了“星骑乐”小哥友好共享单车的点子,有效解决了这一小区治理大难题,实现了业主、小区物业管理和外卖小哥之间的三赢。

在萧山,不乏一些超大规模高层小区,像江南之星有19栋,住户2339户,常住人口6300余人;佳境天城共有39栋,住户2767户;御景蓝湾39幢,总人数在17000人左右……

一般来说,小区占地面积超200亩,甚至达到300亩,就意味着靠步行往返相关楼栋至少需要20多分钟,如果还要在各楼栋电梯之间穿梭,恐怕费时更多。

所以,江南星城社区的解决方案,是值得其他超大规模高层住宅小区借鉴参考的:江南之星公寓投放了6辆共享单车,外卖小哥到达小区后,在物业工作人员的指引下,先将电动自行车停放到小区的指定位置,然后拿上外卖换骑共享单车进入小区,配送结束后将共享单车骑回即可。共享单车由物业工作人员定期检查、充气等。

由此看来,这个举措的好处有三个。第一,通过共享自行车的“接驳”,大大节省了送餐时间。第二,点餐业主可以最快时间收到外卖,减少了等待时间。第三,自行车骑行的安全隐患较小,便于小区的安全管理。

除了肉眼可见的好处外,共享单车举措背后正折射了构建和谐友好社区治理环境的大主题。和谐、友好、温暖,从来都不是抽象的概念,而是要借助具象的表达来实现。

作为毛细血管般存在的城市单元——小区,不仅是居民栖居的烟火气所在,也是容易滋生各种矛盾的所在。探索小区、社区与外卖小哥等新业态就业群体之间的合作模式,创新更多符合小区、社区实际需求的治理和服务举措,是我们必须面对的课题。

在送外卖的最后一段路上,现实中确实会有很多意想不到的难题。有一类是物业的“粗暴规定”,比如外卖员一律不准进入小区配

送。还有一类是物业与个别业主之间的“扯皮”。比如物业要求外卖放在规定区域,由业主下来取。但有的业主嫌楼层太高,偏要外卖员送上楼,但电梯不给坐,只能爬楼。这两种情况之所以出现,往往源于对外卖小哥的不信任。

但从现实操作来看,这种不信任情况并不是很多,因为社会各界对穿着统一制服的各平台外卖小哥还是保持尊重的。笔者所在的高层小区也实行车分流,但保安是允许外卖骑手骑电动自行车进入地下车库,自行寻找楼栋送单的。笔者一个朋友的小区是近几年交付的,保安都是允许外卖骑手进入,许多年轻骑手都会自带平衡车,少数没有平衡车的骑手靠双腿。由此看来,江南之星小区能提供共享单车,实属关爱骑手之举。

我们相信,不信任的坚冰会慢慢被打破,高层住宅或公寓会有越来越多的温馨举措推出,足以让一座城变得更加温暖。