



广阔的地域让这里的夜空星月齐辉，丰富的业态让这里的街市灯火阑珊，但最让人留恋的，是这里的夜晚呈现着多种多样的生活选择，让人找到各自的心灵慰藉——

夜鄞州：演绎动静相宜“星故事”

本报记者 张正伟 余晓辰 通讯员 华维君

逛惯了三江口，突然有一天，想去鄞州“数星星”。

一路走马观星，改变了许多先前对鄞州夜晚的认识。比如，除了舟宿夜江、鄞州万达，还有锦寓路和叫天静的巷子；除了美食和购物，夜读与漫步也别有风情。

一首歌让你沸腾，一本书让你沉思；一杯酒让你陶醉，一杯茶让你穿越……鄞州的月光，映照的是一幅全景式的“小城春秋”。

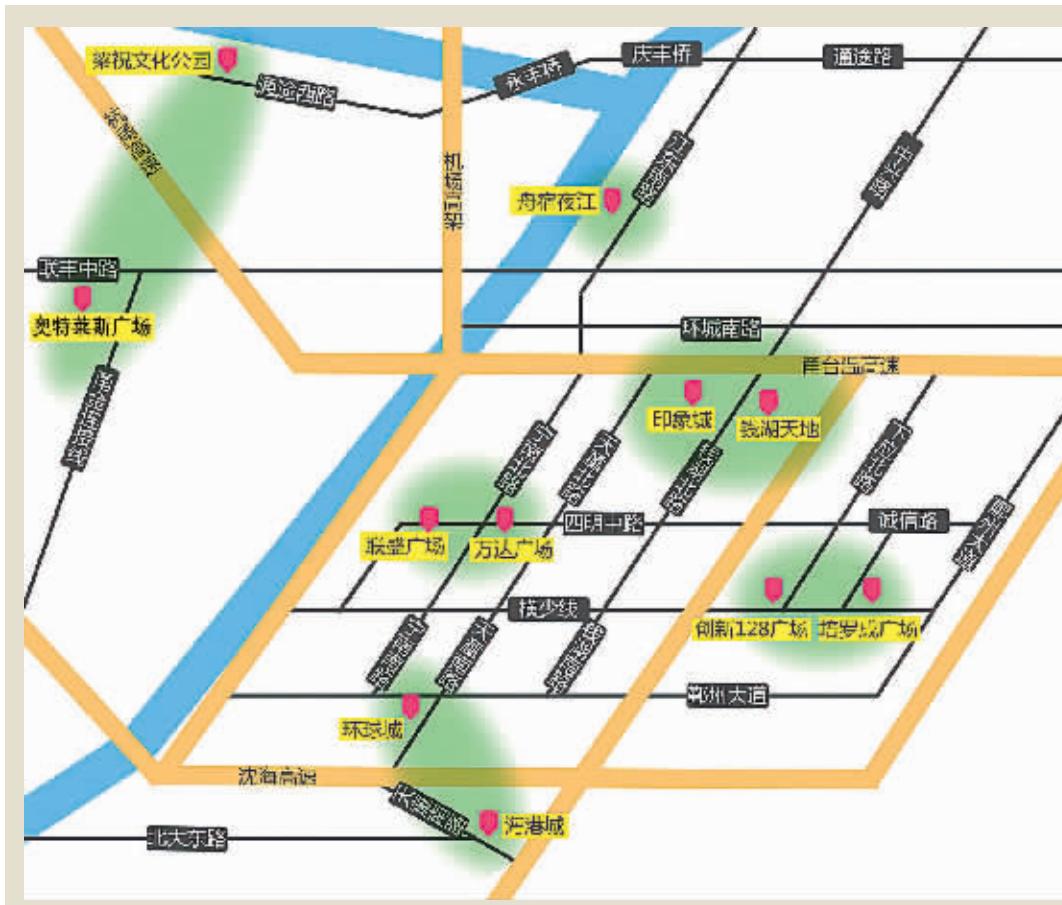
未来，鄞州区将创新月光经济发展理念和模式，做到市场定位清晰、个性特征明显、业态结构合理。鼓励发展夜游项目，推出夜间旅游精品线路；鼓励超市、餐饮企业推出夜间特惠，小规模特色街区做精做优；鼓励公共文化体育场馆延长开放时间，组织各类文艺演出、体育竞赛活动；鼓励便利店、药店等24小时营业，形成食、游、购、娱、展、演、体等多种功能的月光经济板块。

静比夜深 街巷里的“慢生活”

能去的地方不多，能选的方式有限，在大多数年过50岁人的记忆中，夜晚休闲大多在小区棋牌室里度过。但最近，家住鄞州的陈师傅接触了一次咖啡吧后，认识来了一次180度的大转弯。

“有一次，老伴在四明中路上的利时百货买衣服，我就在天静巷散步，看到一家咖啡店里的人喝着咖啡，聊天看书。我走了进去，里面很安静，我居然就着一杯茶看完了一本杂志。”现在，陈师傅一周要来几次天静巷，说到周边的咖啡室，如数家珍。

与客流如潮的街区相比，鄞州晚上的巷子在打造一种“慢生活”。四明路、锦寓路、贸城路周边有许多装饰有特点、经营有特色的书店、咖啡、茶室。这些地方不仅有学生、商务人士等老主顾，还吸引了许多老年人。“晚上在外面喝茶会友，时间也是过得很快，但却是棋牌室里没有的氛围。”一退休多年的老同志自从迷上茶室后，好久没有碰过麻将了。



诚邀“赏月论剑”

我们欢迎读者朋友一起来“赏月论剑”，讲讲你曾经在宁波或其他城市经历过的、令人难忘的美丽之夜，谈谈你对宁波发展月光经济的看法和建议，一起为宁波越夜越精彩献计出力。参与活动的读者朋友有机会获得惊喜礼物。

参与方式：1、电子邮件：nbrbjjxwb@163.com；2、传真：87685129；3、微信：扫描下边的二维码，关注并留言。来信留言均请注明姓名和联系方式。

◀ “一街三圈、三片多点”，立体式释放鄞州月光经济活力。
(洪茜茜 制图)



一街三圈 集聚鄞州“夜动力”

演唱会、露天电影、送戏到基层……每到周末，联盛广场、钱湖天地、舟宿夜江等商圈街区都会有好戏上演。丰富的晚间活动带热了人们购物、聚餐、看电影。目前，鄞州区主要商贸综合体夜间营业额已占到全天营业额的50%，个别商场夜间客流量甚至是白天的10倍以上。

领略鄞州从霓虹到月亮的时空，“一街三圈”是必到之处。在鄞州区月光经济规划中，“一街三圈”浓缩了夜晚的精

华，是驱动夜间消费的“核动力”。

一街指四明路周边商贸综合体和特色街区，这里有业绩排名全国前三的万达广场，这里有人气火爆的特色餐饮街，这里有连通小区的巷道。未来发展中，鄞州区将通过打造互相融合、互相支撑的综合性产业体系，让月光经济立体化、多元化发展。

“万达广场是一个面向全体的综合性消费场所，在这里，各个层次的消费者都能找到夜晚感兴趣的项目；联盛广场、利时广场这些同处一街的商业综合体则要错位竞争，从而激发整个四明路的潜力。”鄞州区商务局相关负责人告诉笔者。



功能日益齐全的“舟宿夜江”，正吸引越来越多的晚间消费者。(长丰管委会供图)

三圈主要立足特色，让“一核”的动力源更具多样性。舟宿夜江通过业态调整，夜宵广场月营业额达到500万元，结合中高端商务餐饮和婚宴，目前商圈餐饮业已经初具规模，未来还将通过引进夜游、夜娱、夜演项目，打造全市首屈一指的月光经济功能特色区块。南部商务区—高教园区和印象城—钱湖天地则更加特点鲜明。依托高校园区及周边CBD商务消费群体，南部商务区将在文化、休闲娱乐等产业上下功夫，通过形式多样、新颖独特的活动吸引年轻消费者。钱湖天地在现有文艺“套路”上，引进教育、文体及部分“轻商业”业态，完善商圈功能，印象城则进一步调整定位，主打35岁以下消费群体，与一街之隔的钱湖天地互补发展。

在一街三圈区域，南裕小区占地30亩的夜宵城、联盛C区的文化娱乐餐饮商业广场、华泰夜宵街等经济实惠型的平民消费场所正在加紧推进，通过特色服务，吸引个性化休闲消费集聚。

三片多点 放大夜空“星满天”

除了中心城区“一街三圈”这个核心，在鄞州广阔的地域空间，一块块茁壮成长的片区正在构筑起齐头并进的月光经济格局。

今年国庆长假，奥特莱斯广场客流与营业收入再创新高，正在扩建的二期、三期工程，将使“奥莱模式”更加具有活力；属于同一片区的梁祝产业园也没闲着，正抓住地铁1号线开通的机遇，进行深度开发，未来，梁祝产业园—奥特莱斯广场将成为集商业、文化、休闲旅游于一体的夜经济集聚区。在鄞南、鄞东，环球城—海港城、创新128—培罗成广场两大片区也在加快建设，未来有望成为全市休闲娱乐和夜购的主阵地。

此外，鄞州区各乡镇街道也在结合各自实际，培育月光经济发展节点，“力争通过几年努力，建成一批特色突出、辐射力强、彰显城市魅力的知名夜市街区。到2017年，全区将形成特色夜市街区5个以上，新增社会消费品零售总额20亿元以上；到2020年，形成特色夜市街区10个以上，新增社会消费品零售总额40亿元以上。”

农民为什么喜欢焚烧桔杆

□谢庆富

但事实上，焚烧桔杆确实会让空气质量下降。那么问题来了：农民为什么喜欢焚烧桔杆？

谁是桔杆焚烧的最大受害者？很明显，是距离起火点最近的人。换言之，包括焚烧桔杆者在内的住在桔杆焚烧火点周围的人是桔杆焚烧的最大受害者。有过亲身体验的人知道，桔杆焚烧后，空气中弥漫着一股呛人的味道，叫人喉咙发痒，呼吸困难，全身不自在。焚烧桔杆不仅要承担身体之苦，若是被抓现行，还要被处以罚款乃至被追究法律责任，代价不可谓不大。

不过，焚烧桔杆之害虽大，农民却认为离自己较近；焚烧桔杆之便利虽小，却能让农民看到眼前的好

处、解决其当前的难处。直白地说，桔杆综合利用的渠道虽然在宣传手册上看起来有很多，但到了农民（尤其是种植散户）这里，并不实用。在农民眼里，桔杆综合利用成本高，转化为经济效益操作难度大，权衡利弊，只有一把火烧掉最划算。

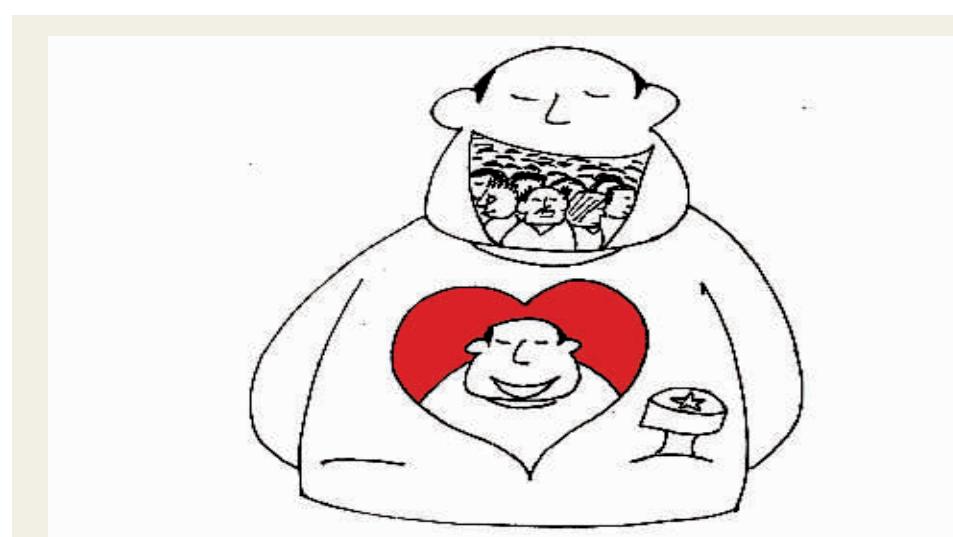
站在局外人的角度，我们可以高姿态地跟农民朋友讲：桔杆其实是资源。焚烧桔杆，烧掉了资源，破坏了环境，损害了大家的身心健康，实在是不应该。但光这样讲，农民当然不会买账，因为这些道理农民比我们更清楚。靠宣传引导农民不焚烧桔杆固然很有必要，但更重要的是，要站在农民的角度看问题，不仅要让他们知道焚烧桔杆的危害，还要让他们得到

实惠。笔者认为，禁烧桔杆要看守为辅，奖励为主。与其对农民严防死守，不如出台多种奖补政策，对综合利用桔杆的农民予以奖励，形成示范效应。可以对桔杆还田、清运、收购以及深松整地等进行褒奖，并且保证奖补先行、到位，大幅降低农民处理桔杆的成本，甚至可以让农民因此获利，他们自然不会再冒险焚烧桔杆。

加大财政投入，加大对大中型桔秆还田机等农机购置补贴力度，大力推广桔秆还田技术。收种讲究的是“抢收抢种”，如果机械数量很少，无法在短时间内完成收割、桔秆还田，就算农民明白桔秆还田好，也不可能耐着性子坐等桔秆还田机，错过收种良机。而大型农机价格很高，动辄十多万元、几十万元，农民买不起。当前政府对农民购置农机虽进行补贴，但补贴幅度较小，往往只有农机价格的百分之十几，力度需要加大。

除了桔秆还田，桔秆综合利用的市场空间也很广阔。桔秆用途广泛，利用价值很高，但目前其综合利用的实现率还很低。政府应该在这方面多探索、多投入，切实提高农作物桔秆的综合利用水平，实现深层次、多途径综合利用。只要地方政府对桔秆综合利用加大投入，对农民加以引导和激励，将工作做细做实，桔秆变废为宝完全可行。

到时，农民就不会也不舍得焚烧桔秆了。



嘴里和心里

管娇丽 绘

听证会代表应与听证事项利益相关

□魏文彪

24日，一名北京市公共交通调价听证会消费者代表，因日常出行的交通工具是私家车，其代表资格未被审核通过。据悉，人选更换在北京市消协代表选取中尚属首次(10月25日《京华时报》)。

我想，交警局局长在畅谈“绿色出行”时，被人问到为啥是开公交车而不是坐地铁来的，应该是很尴尬的。尴尬的实质就在于，欲“正人”，却未能先“正己”。其实，这样的尴尬，不该只是交警局局长才有。只不过，好多时候，一些领导有权力提这样的要求、发那样的指示，民众却没有机会和权利评价、质问。不然，像乐局长那样，大庭广众之下被问得如坐针毡，不做“绿色出行”的公开承诺，恐怕是下不了台的。

正所谓“打铁先要自身硬”，

身为领导干部，要求别人做到的自己首先要做到，要求别人不做的自己要坚决不做，这样说话才能硬气、才有底气，别人也才愿意听、跟着做。反之，交警局局长说城市

消费者代表，难免会缺乏为消费者利益代言的动力与勇气，进而一定程度上影响价格听证会的结果。北京市消费者协会取消其公共交通调价听证会消费者代表资格，是必要之举。唯有价格听证会消费者代表与听证事项利益密切相关，才会对相关听证事项深入了解，才会有真正为消费者利益代言，这样的听证会才更加公平合理。

当前不少地方举行价格听证会，还一定程度上存在不同问题。比如，

听证代表中企业代表数量过多、占比过大；提交给听证会的成本报告由企业单方面提供，无法保证其真实无水分；听证会仅提供不同幅度的涨价方案，让听证代表做“涨价选择题”，以及即便更多的听证代表反对涨价，但是相关涨价方案依然最终得到执行等。这些现象导致价格听证会旨在维护消费者利益的效用难以得到充分发挥，沦为走过场走形式。

提供公共服务的企业，理所当然具有最大程度降低成本与追求自身利益最大化的本能。所以，要确保消费者利益得到切实维护，真正让价格听证会最大限度发挥作用至关重要。人们期盼各地能通过各种有效举措，祛除影响价格听证会公平公正举行的因素，让消费者权益真正落到实处。

近日，一款名为“车托宝”的手机托架热销，被宣传为“开车上网两不误的神器”。一网店客服人员介绍，“我们的产品不是危险物品，本身不具有危害性，就是为方便司机操作手机而研制的，碰到交警也没问题”。淘宝上销量最高的卖家，30天内交易成功600多笔(10月26日《金陵晚报》)。

“车托宝”可根据不同车型的方向盘设计，把手机直接“贴”在方向盘中央。近年来，我国私人汽车拥有量逐渐增多，与汽车有关的用品和发明在市场上也琳琅满目。但是，驾驶员开车玩手机，是道路交通安全法明确禁止的，车内乘客也不会有安全感。“车托宝”这样的商品，会分散驾驶员的注意力，一旦遭遇事故，安全气囊弹出，会驾驶员造成伤害，后果难以预料。

还有人“发明”了另一种汽车用品“安全扣”。有的驾驶员开车，没有系安全带的习惯，一是怕麻烦，二是感觉系上安全带很不舒服，偏偏很多汽车又设置有未系安全带就报警的功能，于是，“安全扣”应运而生。插上“安全扣”，汽车会默认系上了安全带而不再发出报警声。这种名含“安全”的汽车用品，其实在危害安全。

“车托宝”、“安全扣”等汽车用品，给驾驶员或乘用人带来了安全隐患，有人称之为最不靠谱的发明。这样“的发明”，以赢利为目的，在市场上广为销售，对购买使用者而言，隐含着生命危险或违法代价，是标准的缺德商品。对销售这样的商品，法律是没有规定。消费者权益保护法规定，经营者应当保证其提供的商品或者服务符合保障人身、财产安全的要求，对可能危及人身安全的商品和服务，作出真实的说明和警示。

但事实上，这类害人发明、缺德商品销售很火，值得关注。这类商品，的确迎合了某些消费者的需求，他们在购买“车托宝”、“安全扣”时，明知这些用品会影响行车安全，明知其做法与交通法规要求不符，仍心存侥幸，是交通安全法规知识和安全行车意识缺乏的表现，是在拿自己和他人的生命开玩笑。主观上看，是因购买这些商品的消费者不理智，客观上看，则是因有这样商品销售满足这些消费者的需要。

汽车用品对行车安全的影响，并非驾驶员一个人的私事，更是关系到其他车辆和人员安全的公事。因此，笔者认为，对有碍汽车行驶安全的汽车用品，应实行两头抓：一是，交通管理部门应当加大查处力度，发现机动车驾驶员使用这些商品，应予以没收，对因玩手机、不系安全带等形成的交通事故，应对责任人从重处罚；二是，对不符合汽车安全行驶规范的汽车用品，市场监管部门应予以必要的警示、劝诫，甚至依法制售或杜绝其销售。

有碍安全的汽车用品不该有市场

□下广春