

## 核心话题

## 铁路儿童票标准修改应更好保护儿童权益

国家铁路局日前在其官方网站发布了《铁路旅客运输规程（征求意见稿）》（以下简称《征求意见稿》）。《征求意见稿》第十二条指出，“实行车票实名制，年满6周岁且未满14周岁的儿童可以购买儿童优惠票；年满14周岁的儿童，应购买全价票。未实行车票实名制的，身高达到1.2米且不足1.5米的儿童可以购买儿童优惠票；身高达到1.5米的儿童，应当购买全价票。”

对比目前仍在使用的1997年发布的《铁路旅客运输规程》第十九条：“随同成人旅行身高1.2米到1.5米的儿童，应当购买儿童优惠票；超过1.5米时应买全价票。”可见，此次修改，对实名制购票条件下的儿童优惠票实行年龄标准，而未实行实名制的仍然保留身高标准。

此处修改，体现了与时俱进原则，更加科学、合理，受到舆论支持。实际上，实名制条件下，采取年龄标准比采取身高标准，也

文/梁发甫



作者为财税史学者

更加便利，更能节省成本。从这个角度来说，铁路客运部门更应有积极性尽快完成规则的修订。

为什么要给予儿童票以优惠？应该有两个方面的考虑。第一，这是出于对儿童权益的保护。《未成年人保护法》对此有明确规定。儿童没有收入来源，儿童旅客的票价须由父母或其他人承担。给儿童免票或优惠就是保护儿童权益。第二，从铁路运输实际情况来说，儿童，尤其婴幼儿因为个头小，重量轻，占据空间小，给铁路带来的运输压力和成本本来也比成年人要小，从经济学角度来说，也应该给儿童予以免票或优惠价。

那么，以前为什么不是以年龄，而是以身高作为儿童票的标准呢？最简单的理由是，这样操作方便，节省成本。我国铁路客运在长时期内，没有实行实名制。没有实名制的情况下，旅客身份信息是隐蔽的，铁路部门无法准确判断旅客年龄。判断一个旅客是不是儿童，最简单的办法就是看身高。这里当然有例外，有些孩子可能拥有与正常情况不匹配的高个头，也有成年人因疾病长不高，看起来仍然像个未成年人。但这些都不具有普遍性，属于少见的例外。大体来说，根据身高判断是否为儿童，不会出现大错。儿童上火车检票时通过身高查验，就可以了，无需再调查其实际年龄。

将身高作为测量是否成年的指标或替代办法，历史上，秦国曾法定实行。秦国法律规定国民15岁算是成年，要承担兵役和徭役的义务。但秦国实际上是按身高来判断是否成年的，因为古代人没有

出生证明等材料证明其具体年龄，再加上连年征战，社会动荡，人口流动频繁，秦国大力招徕外来人口以充实国力，所以国民的实际年龄很难确定。这种情况下，身高成了一个客观且易于掌握的标准。因此，秦国以六尺作为成年人与未成年人的界限，秦国的一尺约为23.1厘米，6尺也就是约为现在的1.4米。身材达到这个高度，就必须为国家服役打仗了。另外，秦国还规定，未成年人犯法可以不用坐牢，身高没有达到6尺也不用坐牢。以身高作为年龄的替代指标来确定某些权利义务，虽然不是非常科学，但也不失为一种简单可行，容易操作的办法。虽有出入，但八九不离十。

以身高决定儿童票的办法，与历史上秦国以身高判断是否成年的道理是一样的。在没有实行实名制的情况下，这种简单化的办法是简便易行，节省成本的最佳办法。不过，随着信息化社会的展开和铁路客运实名制的实

行，对于售票方面来说，旅客的信息完全透明，以年龄作为儿童优惠票的标准，反而比以身高作为标准更为方便高效。一个孩子要买儿童票，只要看其身份信息，就可以了，完全不必再花人力物力测量身高了。尤其值得称道的是，与方便相伴的是，根据年龄给儿童优惠也更为科学了。以前以身高决定优惠的做法，虽然大致不会有很大差错，但确实有一些例外。有些儿童发育快，在年龄不大时身高已经和成年人没有区别。这样，他们就被排除在他们本来应该享受的福利之外，确实有失公平。前不久，安徽一11岁少年购儿童票上高铁后，因身高超过1.5米被要求补差价购买成人票。其父认为关于身高的规定不合理，因为购票信息中清楚显示孩子的年龄，应该享受相应的福利。其父遂将铁路方面起诉至合肥市包河区法院，请求法院判决被告退还票款、赔礼道歉等。法院驳回了诉讼请求。如果以身

高作为标准的规则不修改，这种诉求就难以得到支持。

年龄标准下的儿童票价更精准地保障了儿童福利。但是，《征求意见稿》还是有些缺憾，铁路方面为什么以14岁作为儿童票价年龄的上限，没有看到相关解释，有些费解。

2021年6月1日，新修订的《未成年人保护法》正式实施，其中第四十五条规定，城市公共交通以及公路、铁路、水路、航空客运等应当按照有关规定对未成年人实施免费或者优惠价。

按照目前的规定，《儿童权利公约》中指18岁以下的任何人为儿童，中国的《未成年人保护法》等法律也规定0-18岁为未成年人。如果严格遵守《未成年人保护法》，那么，按年龄实行的儿童票优惠政策，就应该对未满18周岁的未成年人实行免票或优惠价，而不是将年龄上限限制在14周岁。希望铁路方面对此予以认真考虑，或者有个合理的解释。

## 国际观察

## 国际油价的政治经济学

阿联酋阿布扎比一工业区遭遇无人机袭击，三辆油罐车被炸，导致3人死亡、6人受伤。消息一出，国际油价冲到近年来的新高。一次无人机的袭击能够影响国际油价吗？三辆油罐车被炸毁丝毫不会影响石油的供需，但是地缘政治风险的确是影响国际油价的重要因素。

过去两年中，国际油价经历了地狱和天堂的模式，在新冠肺炎疫情暴发之后，国际石油价格不断探底，而一年之后，又一路冲高。不可否认，国际油价既是国际经济体系中的重要一环，也是左右国际经济的重要因素。油价涨跌之间，是财富流动模式的转变，价格的剧烈波动也会带来预期的变化。

地缘政治、市场供需、金融市场波动以及能源消费结构等诸多因素决定了国际油价的涨跌，当然，最终决定国际油价的还是石油在世界经济中的角色，什么时候世界进入新能源时代了，石油也就退出了舞台。然而，在相当长时间里，现代社会依然要建立在

文/孙兴杰



作者为吉林大学国际关系研究所副所长、教授

化石能源基础之上。

中东的地缘政治价值在多大程度上来自于石油呢？试想一下，如果有一天，人类社会的能源来自于石油、天然气之外，中东还会是国际舞台上的重要角色吗？或许不会了，至少不会像现在一样。中东地缘政治和国际油价已经深度捆绑，中东地区秩序的价值在于实现石油生产和运输的稳定，稳定意味着油价至少是可以预期的。从中东地区秩序来看，随着美国的战略回撤，中东获得了自主构建地区秩序的机会和可能。当然，中东地区构建自主秩序还需要一个条件，那就是中东国家是否有构建地区秩序的能力

和基础，进一步说，有什么砖头、水泥来新建中东地区秩序？

中东国家的财富来源主要还是能源出口，作为全球原油的主要生产方，中东地区只有融入国际石油体系之中，才能获得发展的机会。换句话说，美国在中东地区的直接干涉减少了，但是中东地区依然是美国主导的国际经济和安全体系中的一环。中东国家需要建立起更加独立的安全和产业的基础，才有可能改变中东地区的依附性的地位。国际油价的上涨给中东国家提供了进行国际博弈的筹码，但同时也会造成一个困境，那就是“资源诅咒”，如果高油价之下的福利模式、产业结构难以改变，一旦油价下滑，这些国家就更加脆弱。即便现在油价冲高，要维持原有的生活方式，中东国家还不得不动用自己曾经积累的储备。可以说，国际油价中已经包含了中东地区秩序建设的成本，包括各国购买的军备。这也是油价所内含的地缘政治属性所在。

疫情之初，石油需求大幅度

缩水，油价一路狂跌，为了稳定油价，产油国经过多次协商达成了减产协议。如今尽管疫情反反复复，但是，经济已经慢慢复苏，需求在回升，2022年全球的原油需求差不多会达到疫情之前的水平。需求上来了，供给是不是能够增加呢？供需平衡当然是理想的状态，但这只是理想状态，而不是常态。供需的平衡需要调节，调节的过程有时差，也就产生了周期。在2021年年底，石油消费国释放战略石油储备以平抑油价，其实就是要补上石油供应不足的缺口，但问题在于，战略石油储备只是救急的，不会真正扭转供需失衡的结构性问题。产油国对于增产这件事情并不热心，原因就在于需求尽管回升了但不确定性因素还在，疫情反复或者新毒株的出现都可能让各国改变防疫政策，增产需要大量的资本投入，如果需求再次波动，那岂不是双重损失？供需平衡本来就不是很容易，再加上疫情这一意外的变量，将进一步拉长供需平衡恢复的时间。

石油不仅是原材料，也是资本市场的产品。石油的供需体现在现货石油的交易，油价则更多通过期货价格来体现，因此石油价格是金融市场的重要风向标。作为大宗商品的代表，石油与货币之间的比价就是国际油价，石油的计价、交易和结算大多数是以美元来完成的。在疫情之下，美联储携手世界主要央行进行了大规模的印钞行动，美元超发已经造成了越来越明显的通货膨胀，石油价格上涨意味着石油和货币的比价在发生变化，也就是石油要“捆绑”一部分过量的美元。另外，石油是原材料，上游价格的上涨必然会传导下来，造成下游价格的普遍上涨。油价波动其实也是财富的重新分配，大到国家用多少外汇储备去购买石油，小到每个司机加油多花或者少花几块钱。

石油在人类社会中的角色正在发生深刻的变化。虽然这个世界目前依然不能离开石油而运转，但在气候变化、清洁能源、减排等话语之下，石油似乎不再受

欢迎。清洁能源、新能源受到资本市场的青睐，这涉及到未来能源投资的结构问题。如果石油依然是能源消费结构中的大头，但是它不能获得投资者的青睐和支持，那必然会造成供需的失衡，甚至引发新一轮的石油危机。知名的能源咨询公司伍德麦肯兹发现，对石油的投资并没有预想的那么多，石油巨头不愿在石油、天然气等传统能源上加大投资。油价上涨让石油公司获得了大量的现金，这些钱没有被用来投资，而是被用来进行股东分红或者作为现金躺在账户上。美国页岩油的生产没有随着油价上涨而“满血复活”，一是拜登政府并不支持页岩油的生产，而是将清洁能源作为重头戏；二是页岩油的投资者积极性不高，油井的钻探和开发难以恢复，大大影响美国页岩油生产的能力。

也许能源消费结构正处于大转型的时代，石油变成了不受欢迎但又无法脱离的能源，这种观念的变化必然会加剧国际油价的波动。

## 自由谈

## 迟到一次罚千元？不该迟到的应该是规则意识

近日，安徽合肥某公司员工在离职结算工资时发现，原本5000元的月薪，只拿到手2000多元，公司以迟到一次罚款1000元，该员工共迟到三次为由扣除了3000元。此事一经网络传播便引起了网友们的热议。一名月薪不过5000元的普通员工，只因为三次迟到就被老板扣除了3000元，单从基本收入与扣除金额之间呈现的反差，就足以让人感受到企业的不当之处。但撇开金额本身，这条“迟到一次罚千元”的新闻更值得思考的地方在于：企业拥有对员工肆意罚款的权力吗？

回顾历史，企业曾经获得过对于员工的“罚款权”。在1982年由国务院颁布的《企业职工奖惩条例》中，明确规定企业对职工的处分包括“可以给予一次性罚款”，接下来还规定：“对职工罚款的金额

文/方正宇



作者为媒体评论员

由企业决定，一般不要超过本人月标准工资的20%。”根据这些文字内容，20%只是一般情况下尽量避免超过的标准，而罚款的决定权还是被企业牢牢握在手中。

但是，《企业职工奖惩条例》已在2008年1月被废止。为什么是这个时间点呢？答案显而易见——2008年1月1日，《劳动合同法》正式施行。简单一点来理解，《企业职工奖惩条例》仍然带有部

分计划经济时代的痕迹，把企业摆到了相对于职工居高临下的地位，所以才有“罚款”这样的概念。然而随着《劳动法》和《劳动合同法》的相继实施，用人单位与劳动者在市场经济背景下处于平等地位，双方之间的关系应当由法律与合同来约束，而不再是企业单方面实施的奖惩。

那么，在企业失去了“罚款权”之后，是否就不能以任何理由扣除员工的工资呢？这倒未必。根据《工资支付暂行规定》第十六条：因劳动者本人原因给用人单位造成经济损失的，用人单位可按照劳动合同的约定要求其赔偿经济损失。经济损失的赔偿，可从劳动者本人的工资中扣除。但每月扣除的部分不得超过劳动者当月工资的20%。若扣除后的剩余工资部分低于当地月最低工资

标准，则按最低工资标准支付。

与只是由企业单方面决定的“罚款权”相比，上述规定显然合理得多，也更适合处理平等主体之间的关系。根据这条规定，企业扣除员工工资的根本原因，并不仅仅针对迟到行为本身，而是应当基于迟到是否给企业造成了经济损失。比如因为迟到导致员工的劳动时间减少，那么企业扣除与这段时间相对应的劳动报酬，应当是各方都能接受的方案。又比如因为某一名员工的迟到，导致整个项目进度被严重延误而出现损失，那么此时要求迟到员工在法定限度内承担部分损失，也具有相对的合理性。

回到发生在合肥的这个具体案例，企业只是简单粗暴地规定“迟到一次罚千元”，却丝毫没有论证这个金额与企业经济损失之间的关联性，那么整个行为

就得不到来自法律的支撑，本质上是对于员工的一种盘剥。如果因此遭遇舆论声讨和行政处罚，应当说咎由自取。

而在论证了这家企业的错误之后，接下来还有必要探讨一下正确的管理方式。毕竟从企业管理的角度来说，的确不希望员工三番五次地迟到早退。如果不能直接“罚款”的话，企业又该如何处置类似行为呢？

要想真正解决这个问题，需要企业在尊重员工工作平等主体的基础上，完善一系列规则的制定和实施。比如很多企业都会在《员工手册》中专门对“迟到”做出相应规定，根据迟到的时间长短和次数多少，对于绩效考核产生不同的影响，严重者可能作为“旷工”处理，进而触发《劳动合同法》中关于“严重违反

用人单位的规章制度”的条款。而且，《员工手册》中的这些内容，不能仅仅停留在内部的书面文件，其制定过程必须经历法律认可的程序，并且及时公示乃至告知每一名员工。之后的具体执行，也需要建立在严格记录考勤情况的前提下。

所以说，不管扣除员工工资的金额到底是1000块还是一块，只要触及到双方之间的利益冲突，那么企业的所有行为，都必须以合法合规为前提。对于某些习惯靠拍脑袋来管理企业的老板来说，今后必须多问自己几个问题：这个决定具备法律上的依据吗？能在合同中找到相应的条款的支撑吗？老板们肯定不希望员工经常迟到，可是在老板们自己的头脑中，规则意识更加不应该迟到！

## 上接A5

据悉，供应协议的有效期为2023~2028年。根据约定，其客户将向其采购不少于200GWh时的动力电池。国轩高科将在中国生产这批磷酸铁锂电池，并将其出口给客户。

值得一提的是，国轩高科美国客户将通过分期付款的方式支持其在美国建厂所需的建设、设备采购等费用。这笔预付款可用于以后的付款扣除或推进合资项目，其余将根据协议分期支付。

外采电池意味着话语权掌握在电池厂商手中，在遇到原材料涨价、电池供需不足时常处于被动的局面。在电池争夺战中，整车厂没有仅在外围观战，而是向上游电池供应链延伸。IHS Markit预测，到2030年，约70%电动汽车将由汽车制造商内部生产，而目前这一比例为33%。

记者关注到，特斯拉、长城、吉利、长安、大众等整车厂纷纷向供应链上游延伸。就连2021年刚宣

布造车的小米，都在加速抢占动力电池“山头”，在动力电池领域，小米一口气投资了中航锂电、蜂巢能源、珠海冠宇、赣锋锂电以及卫蓝新能源五家公司。

“整车厂自建电池厂是未来的发展趋势，既是应对电池短缺的措施，也是整车企业自强发展的体现。”乘联会秘书长崔东树向记者表示，“燃油车生产，整车厂都是自建发动机厂，变速器厂，新能源车也不例外。”崔东树认为，只有将电

池掌握在手中，才能更好的把控成本和性能。

汽车分析师张翔认为，独立做电池，不如跟供应商合资建立电池公司，在保证电池供应的同时，还可以享受电池生产带来的高利润，“电池行业门槛很高，投资成本高，技术更新迭代速度快。车企自研电池，进度会比较很慢，等研究出来，别的企业可能下一代电池都出来了”。

“国内，像是上汽、东风、一汽

都和宁德时代成立合资公司。海外的话，大众入股轩高科，特斯拉跟松下合资建电池厂。我知道的自建电池厂的企业比较少，也就比亚迪和长城，比亚迪比较特殊的，因为最初就是做电池的。”张翔向记者表示。

回归当前，尽管很多电池企业在加速扩产，但必须正视的，从含工厂选址、建设、产品测试需要一定的2~3年时间，未来五年，或正如杨红新所说，短缺将会持续到

2025年。

锂电池现有产能加上预期扩产的产能，2025年或将达到3TWh。那么市场是否真的需要如此多的产能？

行业专家给出的预测是，2025年我国新能源汽车销量可达700万~900万辆，按照900万辆来算，届时动力电池装车量突破1TWh，即便是叠加消费与储能，仍难达到3TWh。这意味着，若2025年所有产能落实，产能过剩势必将成为常态。