

2021年1月20日
星期三
星级编辑/蔡富根
组版/胡燕舞
校对/陈文彪

市场星报

国内统一刊号 CN34-0062
邮发代号 25-50



新闻热线 62620110
广告垂询 62815807
发行热线 62813115
总编办 62636366
采编中心 62623752
新闻传真 62615582



市场星报电子版
www.scxb.com.cn
安徽财经网
www.ahcaijing.com
Email: admin@scxb.com.cn



零售价 1元/份
全年定价 240元
法律顾问 安徽美林律师事务所
杨静 律师
承印单位 安徽新华印刷
股份有限公司

星报传媒
全媒体矩阵



官方微信



《安徽画报》微信



掌中安徽APP



官方微博

代孕“野蛮生长”，亟须铲除寄生土壤

汪昌莲

代孕技术的使用，在中国庞大不孕不育人群带来“生”的希望的同时，也使生命在孕育阶段就成了母亲子宫的“流亡者”。在传宗接代的需求与伦理道德的冲突之间、在“制造婴儿”的冲动与法规的制定和监管之间，留下一个灰色地带，在这里，商业无孔不入地渗透着。一个庞大产业在野蛮扩张，它已经形成了一个极为隐秘的代孕王国。(1月19日《中国新闻周刊》)

前有代孕妈妈遭“退货”，后有某明星疑似在美国代孕欲弃养，代孕乱象，又被公众强烈关注。事实上，长期以来，我国法律对代孕是明令禁止的。早在2001年，原国家卫生部就出台了《人类辅助生殖技术管理办法》，其中明确规定，医疗机构和医务人员不

得实施任何形式的代孕技术。2016年1月1日，人口与计划生育法修正案新增规定：“禁止买卖精子、卵子、受精卵和胚胎；禁止以任何形式实施代孕。”正因为如此，某明星选择在美国代孕，规避国内禁令。

殊不知，在中国，上述相关禁令形同虚设。在需求和利益的促使下，近年来，国内地下代孕市场“野蛮生长”。2020年9月，南都记者暗访调查上海多家商业代孕公司发现，以代孕中介机构作为连接点，上下串联起的客户、代孕妈妈、提供代孕技术操作的医生，以及开具出生证明的医院等多方，合谋撑起了一条庞大的地下代孕灰色产业链。特别是，疫情期间代孕“订单”大增，中介公开宣称“65万包成功，90万包生儿子”，不仅挑战了法律底线，也让监管蒙羞。

事实上，辅助生育技术与非法代孕行为，两者具有本质区别。辅助生育技术，是

指通过对卵细胞、精子、受精卵、胚胎的操作处理，最终达到治疗不育的系列技术；如目前被普遍使用的试管婴儿技术。而所谓的代孕技术，通俗地讲，就是“借腹生子”，把代孕者的卵子与购买方的精子结合成受精卵，在代孕者的子宫完成整个孕育过程并顺利生产。这样一个在医学上尚存争议的过程，被一些人钻了法律空子，从而变成了一种牟利手段。许多女性受利益驱使，选择做“代孕妈妈”。

代孕市场“野蛮生长”，亟须依法铲除寄生土壤。我们既要禁止非法代孕行为，又应考虑到生育障碍患者渴望拥有下一代的心愿，从法律监管程序上予以分别对待。对于人类辅助生殖技术，既要加快立法规范，更要加强严格管理。当务之急，需要提高立法层级，设立“买卖人类精卵罪”，提高违法成本。

时事乱炖

移动支付成主流，还须善待现金支付

张西流

中国支付清算协会近日发布的《2020年移动支付用户问卷调查报告》显示，2020年有74.0%的用户每天使用移动支付，较2019年提高4.4个百分点。调查显示，个人信息被泄露、手机扫描到伪假条码和账户资金被盗用是用户最担心的安全问题。(1月19日《人民日报·海外版》)

在当今“互联网+消费”时代，随着扫码支付、银联闪付、网上支付等方式的兴起和银行卡的全面普及，很多中国人都可以“一部手机走天下”了。调查报告显示，2020年有74.0%的用户每天使用移动支付，充分显示了国内移动支付基础设施建设取得的进步，将便民、惠民的移动支付服务延伸至公共交通、菜场、便利店等各大小额高频的民生领域，让越来越多的百姓从中受益。

不可否认，使用现金的成本高，因为商



有钱花不了 王恒/漫画

家需要花费时间去清点和保管。而且，使用现金也有安全上的问题。鉴于此，福州、贵阳等城市建设“无现金城市”，实行移动支付全覆盖。目前，从超市、餐饮店、出租车、火车站，到居民水电缴费、就诊预约缴费等，均已实现“无现金”。

然而，必须正视的是，即使在已全面进入

无现金社会的瑞典，仍然有许多人选择现金支付，这取决于消费者和商家自由选择。相反，在我国，多地经营场所均存在拒收现金行为。然而，在现阶段，一些商家拒收现金，不仅违反了《人民币管理条例》，而且涉嫌违反了《消费者权益保护法》，消费者有权利选择任何一种结算方式进行消费。我们提倡移动支付，即“无现金”支付；但“无现金”并不等于“拒现金”，两者不能混为一谈。正因如此，去年以来，央行多次专项整治拒收现金行为，违规商家将列入失信“黑名单”。

可见，移动支付成主流，还须善待现金支付。换言之，应将选择支付方式的权利交给消费者。既然目前中国并不是“无现金社会”，就应该严格遵守相关法规，善待人民币，在扩展移动支付业务的同时，不能拒收现金。

热点冷评

开发商“无理由退房”应言而有信

江德斌

“无理由退房”是近几年一些房地产商推出的销售策略。尤其是2020年以来，受疫情影响楼市遇冷，为吸引购房者，“无理由退房”更是被多家知名房企当作“破冰”利器。然而，“新华视点”记者调查发现，不少消费者在退房时却遭遇“有条件退房”“无限期退款”甚至“拒绝退房”。相关纠纷在多地发生，有的甚至闹上法庭。(1月19日《工人日报》)

开发商用“无理由退房”承诺吸引购房者，以达到引流、促销的目的，可等消费者真要退房时，开发商却变卦了，找各种理由推三阻四，就是不肯兑现承诺。显然，开发商此举是公然背弃承诺，有违市场经济的诚实守信原则，监管部门应依法予以纠错和惩罚。

买房是一件大事，对每一个家庭来讲，都要慎重考量。近年来，各地开发商打出“无理由退房”的旗号引流，藉此打消购房者的顾虑，就是为了快速促销楼盘、回笼资金，这是一种销售策略，但也是市场经济环境下的信用承诺，理应认真履约践诺。

然而，有些开发商的承诺并不靠谱，由于涉及到现实利益，真遇到消费者要退房了，开发商就以未签订《无理由退房协议》、逾期申请退房等为由，拒绝或拖延办理“无理由退房”手续。有的开发商甚至要求购房者交纳全部首付后才能退房，但这些内容在销售时往往都不会对购房者提及。可见，开发商并非诚心“无理由退房”，只是当成用完即弃的促销工具罢了。

开发商只为钱，不走心，利用“无理由退房”炒作噱头，把房子卖掉了，“坑”的却是消费者，如此公然不守承诺的做法，无疑对消费者、行业都是伤害，长久下去将失去诚信环境。因此，有必要对开发商加强监管力度，督促其认真践诺。目前，已有多地在出手规范。应将开发商的履约情况，纳入信用体系，对于不兑现承诺者，施以相应的信用惩戒，以警示开发商要认真对待承诺。同时，开发商许诺“无理由退房”，无论是口头还是书面形式承诺，都属于促销广告宣传，如果不兑现，那就涉嫌虚假广告，亦可依法追究其法律责任。

非常道

掌掴下属的市委书记 想当“山大王”？

日前，某微博博主实名公开举报河南某市委书记掌掴市政府秘书长。消息一出，众声哗然。大庭广众之下公然掌掴下属难道是想当“山大王”吗？无论调查出怎样的事实真相，这种不顾他人尊严、扇人耳光的粗暴之举，都有辱斯文，令人义愤填膺，在公德上先输了一着。

@央视网

微声音

人生就是一边遇到难题 一边解决难题

时间会让我们知道，每个阶段都会有人生难题。每当遇到一些事情，我们总以为，到某个年纪就好了吧？但其实，每个阶段都有每个阶段的人生烦恼。人生就是这样，一边遇到难题，一边解决难题。与其惶恐不安，不如主动迎接。遇到问题迎难而上，继续往前走就好。

@人民日报