

用制度保障先看病后付费

·吴双建·

卫生部19日回应,关于“先看病后付费”模式,卫生部倡导在有条件地区开展试点,从未要求“全面推行”。

(2月20日《达州晚报》)

先看病后付费,在一些发达国家,那是常态。不管病人有钱没钱,解除病痛,乃最大的人道。然而在国内,住院医生往往是三句话:账上没钱,赶快交钱,没钱停药。从白衣天使嘴里说出来,让人寒心,拉远了医患关系。而医院,也落个“有病无钱莫进来”的恶名。

医院不是活雷锋,白衣天使也不是不吃不喝的神仙。幸好,随着国家城镇职工医疗保险和农村新型合作医疗的大

面积铺开,公众看病的负担降低,让“后付费”才成为一种选择。

但是,“后付费”不能靠自觉,不管是试点还是推广,都需制度保障。否则,一些恶意“逃费”负面新闻出现,试点都推行不下去。将逃费列入“个人征信系统”,当然是反制措施,值得考虑,但这只能针对恶意逃费者。

最大的问题,还是要降低公众医疗负担。如果是全额免费,当然不存在逃费现象,但这目前实施似乎不现实。可以解决的不是没有。比方说逐步提高报销比例。比方说过度医疗问题。患者感冒检查十几项,医生开药往最贵的开,当然加大了“逃费”几率。更何况,即

使国家医疗保险,依然存在报销比例过低、保险未全覆盖、跨区域报销手续繁琐等问题。“后付费”也面临着“无钱付”危机。

让恶意逃费者付出代价,也不把病人逼上“逃费”绝路,还可开动脑筋。比方说,对无钱治病者,财政可成立基金来应对。而对一时交不起的患者,更可以采取分期付款方式,保障医院收益,化解困局。

“先看病后付费”是大势所趋,没有制度保障,仅仅“倡导”,医院也不会有积极性,强行推广也会面临“下有对策”的困境。用一揽子制度来推广,才是可行之路。

图说世相



租来的麻烦

日前,江苏徐州市鼓楼区司法局法律援助中心接到一女大学生谢某的“求援”:去年春节前,赚钱心切的她当了一回“应租女友”,陪徐州男子高某回家过年,两人同居一室,很快便越过了“雷池”,结果导致自己怀孕,只好做了人流,但高某一直不肯承担任何费用。经协议,最终高某赔偿3000元。

(2月18日《现代快报》)

为何只是“属猴的免费”

·毛建国·

有消息称,连云港花果山风景区,推出了一项免费政策,凡是属“猴”的游客,只需凭身份证就可以不花钱游览花果山。很多网友调侃,现在猴哥免费了,那要是属他的二师弟,是不是半价?属白龙马的,也能优惠吗?记者经过求证得知,该优惠政策确实存在,不过是景区在今年过年期间推出的一项活动,只限过年七天长假期间,目前,该活动已经结束。

(2月19日《扬子晚报》)

这样一种做法,其实并不陌生。比如,去年刚刚荣膺国家5A级的河南老君山景区,就曾经推出规定:中外所有李姓游客,凭有效身份证件2012年可免费游览。明白人不难看出,这么做其实并不是什么惠民,而只是景区推广促销——以对部分人群免费,引起更多关注,获取更大收益。

从过去高高在上,到现在低头吆喝,在看到景区市场意识的同时,也应该看到背后

的竞争激烈。现在很多地方都提出了发展旅游业的口号,并将之视为产业转型升级的一个方向。毋庸置疑,现代人确实有着庞大的旅游需求。不看国家旅游部门公布的数据,就看每到旅游季节,特别是小长假、大长假,景区的人头攒动,就知道现在旅游有多么红火了。游客多了,景区更多,也就必然产生了竞争。更重要的是,现在的景区雷同,同质化竞争之下,许多景区的经营压力可想而知。

让人失望的是,许多景区想的不是“内容为王”,而是过度依赖门票价格。一方面,拼命调高门票价格;另一方面,搞一些哗众取宠的促销,来吸引游客。“属猴免费”还勉强能够接受,有一些景区甚至搞什么奶牛美女大赛。剑出偏招,或许能够取得一些“眼球效应”,但指望就此从诸多景点中脱颖而出,从此一劳永逸地过上“皇帝的女儿”式的生活,只能是一厢情愿。

一语惊人

“客满九州(州)生意旺,商通四海财源广。恭喜发财”

——陕西绥德县看守所门口贴此春联,回应对称系临时工所为。

“请禁止他上网”

——长沙女子为了让儿子戒网,将儿子大头像做成告示,贴在网吧。

“这是官车!老子就要走”

——四川一豪车占用高速应急车道被交警逼停,车主如此叫嚣。

“原本以为过年期间民警放假休息”

——广州逃犯年初二现身酒店15分钟落网,称以为春节警察会放松警惕。

“张大千字无忌,九阳神功最终练到第九层”

——于丹微博将金庸小说内容嫁接画家张大千,遭网友调侃恶搞。

“妈,我给你建最漂亮的房子”

——江西一丧母男子酒后用46张百元钞糊满厕所,称为母建房。

“老子回来了”

——合肥小偷三顾花店偷盗,嫌偷得少放火烧店,并留此字条。

115天假“不患寡而患不均”

·邵俊国·

中国人公共假期每年已有115天,达到中等发达国家水平。2012年,中国以近30亿人次的国内旅游市场规模,位居世界第一;同年,中国出境旅游人数超过8000万人次,居全球第三,对世界旅游市场贡献率超过7%。115天,你休够了吗?

(2月19日新华社)

把法定假日天数加起来,115天恐怕不是太过夸大的数字。在现实生活中,有些人休假天数足够甚至超过115天,但与此同时,还有不少人的公共假期仍然停留在纸面上,每周的双休日尚且得不到保证,又何谈其他节假日呢?

相比之下,机关、事业单位的公共假期来得更为实在。前不久,某地镇政府大院上班期间静悄悄一片,问及相关人员,回答竟是“还能休七八天”。这只是部分机关、事业单位“放假乱象”的冰山一角。而数量庞大的“工薪族”,他们的公共假期又是最难得到保证的,这显然拉了“115天”的后腿。

公共假期不仅是一种福利,也是每个人的一种权利。在有些人充分享受公共假期的实惠时,不少“工薪族”还在工作岗位上劳动,即便他们的权利遭到肆意践踏,也是敢怒而不敢言。这正是劳动保障行政部门必须面对和回答的重要问题。

实际上,在很多人看来,纸面上的公共假期天数有多少并不重要,关键是能休几天,得到多少实惠。

通知 吴化金:

自达州市城管执法局组建以来,你一直未与单位联系,请于本通知刊登之日起30日内回单位进行身份验证,否则我局将按相关规定处理。联系电话:0818-2360312
达州市城市管理行政执法局
2013年2月20日

拍卖公告

受委托,本公司定于2013年3月8日10:00在本公司拍卖厅公开拍卖:

达州市通川区西城牌楼水井街47号马河沟交易城7幢8楼1号房屋及家具家电,建筑面积约124.61m²,参考价49.3万元。

上述标的以房屋主体结构现状拍卖(含家具家电),即日起展示于所在地,有意竞买者请自行审查并查阅相关资料,本公司不承担标的面积、品质等瑕疵担保责任,报名时持有效证件及参考价20%的信用保证金(不计息)办理竞买手续。特别提示:上述标的如有合法

的承租人、担保物权人及其他优先权人参与竞买,享有同等价位的优先购买权。保证金交纳账户开户行:达州市通川区农村信用合作联社营业部,户名:达州市通川区人民法院,账户:88170120004621172。

详情咨询:400-0818-773
报名地址:通川区荷叶街57号中华大厦4楼
网址:www.dzpmh.com 或人民法院诉讼资产网

达州市达州拍卖有限公司
2013年2月19日

西南眼镜批发城——回馈客户感恩月

如今,花五六百元配一副眼镜已经是很平常的事了,花上千元配一副眼镜也一点不稀奇,雾里看花的眼镜价格让消费者不知如何决策。如何让高额的眼镜价格回到合理位置,让消费者能够就近买到价廉物美的眼镜已经成为眼镜消费者的主流诉求。

调查:眼镜价高堪比黄金

笔者了解到,眼镜业的流程一般是这样的:生产工厂→品牌持有商→总代理→省级代理→零售店。据知情人透露,作为商品的眼镜到每个批发环节时,都会增加30%左右的利润,因此以生产成本在20元的眼镜为例,价格便是这样增加的:生产成本20元→品牌持有商26元→总代理33.8元→省级代理43.9元→零售店57元→卖给顾客定价100余元至300余元。据观察,眼镜零售店的位置大多是闹市旺铺,再加上投资商高档装修等各项费用很高,所以这一环节加价率就最高,一般在进货价的2—4倍,有的甚至更高。此外,一副重

量在10克左右的纯钛金属眼镜架标价在3000—4000元的比比皆是,甚至比黄金还贵!

西南眼镜批发城——眼镜平价优质的领航者

西南眼镜批发城落户达州已经一年,发展迅速,规模日益扩大。公司杨经理告诉笔者,公司始终以平价和优质为企业最大追求,不断完善品质和产品的供应链条。为感谢达州客户的关爱,西南眼镜批发城在2月19日到3月20日期间启动公司最大爱心助学活动——凭学生证和报纸广告可领取中国驰名商标工厂OEM的1.553非球面镜片一副(市场价260元),不设置任何消费要求,要送就送优秀的产品,每天定额送50副,先到先领,领完为止,共计1500副。

眼镜一直是人们眼中利润比较高的行业,为何西南眼镜批发城几乎把成本价都亮出来了?其实,西南眼镜批发城就是与厂商携手、商家实施直营店经营,通过降低店租、压缩中间流通环节等降低成本,以价格优势出击市场、以低于市

场行情的价格进行超常规销售,迅速提升市场份额,以量的积累实现盈利指标。

支招:“西南眼镜批发城”配镜很划算

到西南眼镜批发城配镜,相当于从生产工厂直接提货,抛开所有中间环节!有很多精明的消费者到西南眼镜批发城配眼镜,因眼镜价格只有一般零售店的一半以下,所以,尝到甜头后的消费者更是把亲朋好友都介绍来,有的人一配就是好几副。

据管理人员介绍,为了打消部分消费者对眼镜质量的疑虑,西南眼镜批发城引进先进的验光和眼镜配镜设备,同时引进大量专业技术人员,每幅眼镜都有专门的质检员质检,配镜者对此大可放心。

达州店:通川中路140号内(新世纪百货左侧)
电话:0818-2651567