

网民大会堂

话题: 国务院批准海南试水博彩业, 建国际旅游岛

网友发言

据说每年有上千亿博彩资金流出境外。这下好了,肥水不流外人田。 广州网友不是已经有了沪深股市了吗? 成都网友中国版的拉斯维加斯和夏威夷合二为一。 哈尔滨网友先考虑解决交通问题吧,坐火车搭轮渡太麻烦了。 天津网友

话题: 安徽一小学按贫富分班, 交三千元享受空调彩电

网友发言

挤在社会底层“大班”的人们,要坚强,要奋斗,这不是为了挤进社会上层“小班”,而为了将来不再有“大班”和“小班”祸害下一代。 上海网友这个太正常了,我遇见的老师都这个样啊,对家里富的学生说话温柔和蔼可亲。 广东网友一句历史遗留问题就推得一干二净了? 不交钱的97个人一个班,怎么学习啊? 广东江门网友

设宴局长的“苦衷” 实际是幸福过度



锐评

尽管“富在深山有远亲”,深圳这位刘副局长的近亲、远亲也未免太多了些。既然可以“碍于情面”冒险设宴百余桌,平时因碍于情面或别的原因而“敢作敢当”的事儿,也自然少不了,这样推理不算离谱。

有些官员认为“正常”或“不出格”的平常私事,在绝大多数人眼里看来,却是极不正常的。刘副局长的苦衷,其实是幸福过度之后的烧包表现,而今遭人嫉妒乃至忌恨势在必然;今后,对民心社情一无所知的刘副局长们,将继续烧包,这也势在必然。 ——《东方早报》

国家基本药物降价,部分低价药遭遇“降价死”(A03版) 医改,“反市场化”一下如何?

□晚报评论员 何水清



马上评论

“但愿世间人无病,哪怕架上药蒙尘”;“集百草悬壶济世,汇良方治病救人”。 掬两副旧时药铺子上挂的对联,是以证明医家不拿药铺当生意在中国是有传统的。

我不想开篇就说医改的不是,但事实证明把医院等同于楼院,把药店等同于菜店,一概而论地把医和药推向市场,把这些事关百姓生命长短的行业完全生意化,就是在错误的道路上扬鞭催马,离老百姓的要求越来越远。

20年医改的基本失败留下了无数窟窿,需要打补丁的地方很多。刚刚实行的国家基本药物制度,就是要“最有效,最便宜”的性价比最高的药物首先用在为百姓消灭除难上,就是在用制度约束“大处方”,就是在用补丁弥盖一个行业的道德缺失。

在此,我向郑州这些甘于让价值低、利润低的“基本药物”占领货架,买进卖出近乎于“白磨指头不挣钱”的药店老板致以敬意。我们的不少商业人士还不知道企业家的真正价值,所以,他们顶多是个做买卖的,其实,做企业的最高境界在于满足社会需要。企业家和买卖人的区别

就在于前者胸怀世界,后者满脑子利润。 在此,我们必须对国立医院提出更高的要求:简化门诊手续,提高诊疗水平,不能动不动就给病人上大型仪器……这样,头疼脑热之类的小病,俺们老百姓才敢于舍弃不卖基本药物的药店,放心地走进咱政府办的医院去瞧病。 改革不是否定一切,改革可以做出许多尝试。20年医改的不成功,让我们可以多出很多思考。市场化不是万能药,在一些特殊领域尝试“反市场化”未必不是一种亲民之举。 郑州,开它几间国有药店,专门经营基本药物如何?



舍得酒台北故宫“中原文化探寻之旅”暨集团公司荣获“全国质量奖” 特别纪念定制酒 限量发售中…… 内含1965年稀有原酒精华 68度高尚智慧人士限量珍藏版 河南限供198瓶 抢购热线:0371-65932835 截止时间:2010年1月10日 活动详情登陆www.daoheren.com

30吨鸡蛋摊出基层交易成本的大煎饼

河北省辛集市某养鸡专业村在清查前任村干部账目时,发现在送礼清单上,10年间仅鸡蛋一项就支出20万元,几乎所有的政府部门都送到了,这些鸡蛋大概重30吨。(1月5日《中国青年报》)

30吨鸡蛋,与企业年终被摊派下来的成堆的挂历,在本质上是无差别的。无妄的鸡蛋成本,折射出熟人社会的交易之弊——人情与权力交织,代替了公平议价的信用原则与契约规则。即便带着鸡蛋问路,我们仍经常在这种

错位中碰得头破血流。 30吨鸡蛋摊出基层交易成本的大煎饼,只是冰山一角。如果鸡蛋会说话,当启示我们如何对自由领取鸡蛋的权力保持有效的警醒。 宋桂芳

市民投诉百字嫌多与文山会海万言不累

江苏镇江丹徒区官方网站限定投诉不能超过100字。网友惊叹说,连微博都可以写140字,这个区的投诉信箱是在逼市民用文言文投诉。(1月5日《环球时报》)

市民投诉百字嫌多,或许说明,受理市民投诉的政府部门太忙了。再或者,市民投诉“言简意赅”,可以让公务员们腾出更多的时间和精力来去做更多事情。可是,让人不能明白和不能接受的是,既然没有“时间”去处理市民网上投诉,还设立网上信箱干什么? 与市民投诉限制百字以内相对应的是,一些地方连篇累牍日复一日年复一年的总结报告。这种反差,首先是某种不良行政作风的缩影,其次反衬出对于民生的一种傲慢和居高临下的态度。100个字,限制的是民生的发言,损害的却是公权力的公信。 王艳

新年第一天 喜从天降

新玛特总店十大幸运“体验者”新鲜出炉



中奖消费者难掩喜悦之情

该店的中奖电话,很意外,但更多的是高兴,觉得这对于他来说是个好兆头。他非常感谢新玛特总店为消费者提供的这次机会,他已经用“体验金”为家人买了化妆品和衣服,作为送给他们的新年礼物。

而上文提到的秦女士则是一位教师,她说她是新玛特总店的忠实顾客。在她看来,该店在河南是一流的,无论是硬件设施还是各种服务,都很超前。“每次到新玛特总店,都有一种新鲜的感觉。”秦女士说,秋天的时候,该商场摆满了菊花;现在到了冬天,则全是腊梅和迎春花,一进入商场就有一种清新、喜庆的感觉,这在别的商场找不到。

“真是喜从天降,太高兴了。”说起自己成为新玛特总店10位幸运“体验者”中的一员,秦女士难掩喜悦之情。她说,她经常光顾新玛特总店,很喜欢这个商场,她希望中国的商场也能像沃尔玛、家乐福那样走出国门,争得更大的效益与声誉。

据了解,自2009年12月29日新玛特总店宣布征集10位“挑刺”消费者并每人奖励1000元“体验金”的消息后,得到了市民的极大关注与响应,3天共有上百位热心消费者报名。

“没有想到报名这么踊跃,这3天,报名电话都没有停过。”本次活动的相关负责人说,从报名者的综合水平来看,也都很好,大多为高收入人群,且层次较高,与新玛特总店的品位相一致。2010年1月1日下午3时,在消费者的监督下,由郑州晚报记者和该店工作人员共同抽签,产生了10位幸运的“挑刺”消费者。

在新玛特总店附近工作的朱先生是本次活动的一个幸运者,他说2010年元旦接到

说起新玛特总店存在的“毛病”,秦女士说没有发现,但她有两个建议。秦女士认为,商场是服务的窗口,可以让顾客在消费的同时享受更多的服务,所以她建议新玛特总店把员工的培训工作坚持下去,使员工的综合素质加以提高。此外,她还建议,新玛特总店应该努力扩大自己的知名度,不仅仅把眼光局限在河南,而要放眼全国,甚至是世界,学习国外的先进经验,以自己的独特理念走出国门,创造更大的效益。 梁冰

获奖者名单:

- 孙先生 138****8958 王女士 137****5577 秦女士 132****5622 李先生 135****9500 贺女士 130****7179 刘女士 135****8018 朱先生 135****9788 赵女士 155****2668 陈女士 138****2526 张女士 137****0367

新玛特郑州总店 大商集团 总店服务超越一步 2010 血拼季 意料之外的折扣... 1月8日 情理之中的返券... 1月15日 久久难忘的高倍积分... 1月22日 精打细算的换券... 1月29日 新年抄底... 2月5日 购买团购券 (全省16家店铺通用) 满2万 送2000元礼券 即日起.....