

A02 中原时评

^{创刊 ● 改版 季} 创刊 年 感谢有您 改版 年 感恩回馈

'郑州晚报首届读者节''之后,郑州晚报再次派送**大礼。即日起。凡固话尾号、手机尾号、车牌尾号、身份证尾号为61或8的读者** 份全年《郑州晚报》,将有1名读者获得价值61倍《8784元》的珠宝礼品,将有61名读者获得价值8倍《1152元》的珠宝礼品。

订报热线: 67659999

订报地址:郑州市陇海西路80号郑州晚报太厦305室

本版电子邮箱:wywywy7591@163.com

2010年6月10日 星期四 编辑 曹杰 李记 校对 刘畅 版式 李仙珠

网民 大会堂

话题:税务总局将对五 类高收入者加强个税征收

网友发言

希望国家加大对高收入者的征税力度,不能让富人和富企堂而皇之地偷税漏税;不能让那些为国家科技和社会进步做出卓越贡献的人,收入还抵不上二三线娱乐明星;更重要的是,不能让那些用勤劳双手赚取一点微薄收入的人们,眼里只有辛酸的泪水。 苏州网友

如何做到还富于民、藏富于民,缩小 贫富差距,这才是最重要的。 郑州网友 个人认为,如何加强对灰色收入的监

个人认为,如何加强对灰色收入的监管同样重要,比如,应该尽早建立官员财产申报制度。 深圳网友

话题:奢侈品消费现"中 国式"井喷,多属炫耀消费

网友发言

用本地老百姓的话说,炫耀性消费是 "烧包",老百姓鄙视这些烧包客,更鄙视 那些渲染、鼓吹奢侈品消费的商家。

搜狐网友

从国人追求奢侈品的态度,可以看出一些国人心理的不成熟。同时也反映了当前社会舆论在引导上存在的问题:拥有一个LV包,并不代表你就能成为"上流社会"的人;要想进入真正的"上流社会",需要物质与素质同时具备才行。 新浪网友

一些富人,有钱就知道去购买奢侈品,为什么不去学习比尔·盖茨那样做慈善呢? 这是富人的问题,还是慈善制度的问题? 网易网友

话题:河北两男子误判被关 15 年,无罪释放后索赔7年无果

网友发言

赔点钱就算了吗?是谁造成的冤假错案?人的一生有几个15年?应该严办当年的办案人员才行。 保定网友

刑讯逼供也就罢了,不给赔偿也就罢了——临走时,看守所要求两人的家属缴纳他们在看守所 15年的生活费共 5000元。他们竟然还好意思跟无罪者要生活费! 见过无耻的,没见过这么无耻的。

张家口网友

无辜被关15年,还被要5000元生活费。按说5000元也不贵,每天才花0.91元,比租房子便宜多了——但造成该起冤案的始作俑者们,你们愿意被看守所关15年吗?我可以替你们交5000块钱。 临沂网友

高考阅卷 仅有博士还不够



论专业水平,博士可能比中学教师强,但论教学经验和阅卷水平则未必。一些大学老师,并不熟悉中学教学,对考生的学习情形、学习习惯、思维特点和真实水平知之不多,难免影响判卷。因而,时间紧、任务重的情况下,单凭提高阅卷者的学历来保证高考阅卷的公信力,还不够。窃以为,要保证阅卷的公信力,重要的是改变阅卷人员的比例,让中学的专任教师成为阅卷主力军,从而更好地保证阅卷质量。——《中国青年报》

一毛钱治好病,"最便宜的处方"来自江苏常州(A32版)

一毛处方映衬下的神木经验

□晚报评论员 李记



一毛处方再现,追捧者众。 其实,一些公众追捧一毛处方只 是误读:五粒散装的"痢特灵"成 本肯定小于一毛。开出一毛处 方,只是医生的良心发现。在看 病难、看病贵的背景下,追捧医一 后人,体现了公侯对纯朴的 的对求。但想度做出系统。 在他

况下,诉求制度解决看病贵、药价高难题,无疑 才是明智的选择。

作为医改探索先锋的神木模式,无疑更值得期许。据6月9日《三联生活周刊》报道,陕西神木 医改的制度设计,是通过严格的费用指标控制,来 约束医生和医院的行为,限制这些曾经在医患关



系中因为拥有卖方市场位置和医疗专业知识而占据上风的服务提供方,以避免公共资源被滥用。

报道称,自3月以来,神木出台了3份有关 免费医疗费用控制指标的调整文件。和去年相 比,新规则根据参与免费医疗定点医院的规模 大小,以及去年一年各自的运行费用,将人均报 销总额、住院天数、药品占总药费比例、检查阳性率分为6个等级,对每个考核指标每月进行核查。同时,还对医院管理列出了10项考评标准,如果连续超标,就会出局。

我们不奢求各地均能在短期内效仿神木的全民免费医疗,但各地借鉴神木这种要求"医生每日治疗费用超标,将被冻结开药权"的经验,并非难事。同时,这项制度并非无视现实,比如,对费用的考核是以平均价计算,医生的费用控制也是以所管辖病人的平均花费为标准。如果遇到重症病人,还有公共窗口为越线医生"法外开恩"。

其实,公众对一毛处方的道德苛求,以及对神木模式的制度诉求,指向是一致的:都期望看病贵、药价高问题尽快破解。神木模式的语言问题尽快破解。神木模式能否解决医改谜题尚难定论。但可以肯定的是,各地若能在公立医院借鉴并推行神木"通过严格的费用指标控制,约束医生和医院"的经验,竞争之下,民营医院焉有不跟进的道理?如此一来,看病贵、药价高难题也没有理由不在一定程度上缓解。

读报 管件"快

公共资源富贵化下的西湖"变脸"

最近不断有游客和市民反映,杭州西湖景区环湖一带有许多名胜古迹"可望而不可进",一些绝版风景的场所摇身成了高档"会所"。

(6月9日新华社)

在社会舆论对风景区沦为富人后花园的质疑和批判声中,大众西湖"变脸"富贵西湖又成了一个反面典型。遗憾的是,我们不能肯定甚至是不能期望,此次群情激奋能终结"风景区沦为富人后花园"的趋势。

大众西湖不属于某一城市、某一单位或者某利益小团体,它是整个社会和全体公众的。也就是说,大众西湖不能沦为获利的工具,不能被过度商业开发,进而成为权贵和富人阶层的"私享品"或"专享品"。

风景区被私享,穷人难道只能围观、只能质疑?这是个有待整个社会做出回答的课题。大众西湖"变脸"富贵西湖是在挑衅社会情绪。笔者以为,公共资源富贵化下的大众西湖"变脸"必须尽早破题,给民众一个明晰的说法。

朱四倍

"15%的民意测评"是预设的制度花瓶

近日广州市人大组织开展了依法治市、普 法工作的检查验收活动。验收有一个百分制评 分体系,其中区自评分占总分的45%,市评分占 40%,民意测评分占15%。(6月9日《新快报》)

这次评分拓展了"花瓶"在行政领域的戏路。该活动负责人之一的任辽粤称,"这样的打分机制是史无前例的细化和量化,在全国来说都是第一次。"但这样的"全国破冰"并不讨好,不管是看报道中当地市民的观感,还是看网上的舆情,民众对此似乎都不以为然。

不难理解,自评分占比重最高,是为了让验收对象有个基准分,肯定他们的工作。但毕竟,自我打分太赤裸裸,拉民意测评当"群众演员",无伤大雅,一石二鸟。反正最后大家"付出的努力"都会在体面的高分下得到认证。

说这个民意测评是"制度花瓶"也好,"政策花瓶"也罢,民意终究摆脱不了充当跑龙套的角色。看来开头我说"这次评分拓展了'花瓶'在行政领域的戏路"说法有误,人家这不还是在煞有介事、有板有眼吗?

权力给无良资本当伴娘是黑色幽默

黑龙江佳木斯市一家不具备房地产开发资质的开发商,先后"挂靠"两家房地产公司,依靠当地政府部门的"帮助",伪造拆迁许可证强制拆迁,违规开发房地产。(6月9日《潇湘晨报》)

事实上,发生在房地产领域中的官商勾结现象,绝非孤例。正是部分政府官员对自身职责和权力的放逐,乃至纵容与默许,才让一些开发商在拆迁和房地产开发中,不顾民意反对,一意孤行、肆无忌惮,甚至不惜动用恐吓、殴打的伎俩达到自己的目的。公权力的不作为和乱作为,更是助长了部分开发商的嚣张气焰。

政府部门"帮助"开发商伪造拆迁许可证的荒诞现实,戳破了官商勾结最后的遮羞布。我们难以想象,这样的开发商如何为民众建造质量可靠、价格公道的住房? 我们同样也无法想象,"帮助"开发商伪造拆迁证的某些公职人员,会如何把民众的利益和福祉放在心头,会如何为民众的利益鼓与呼、主持正义与公正?

邓为

九牧王全国路演首站郑州

新玛特郑州总店再做品牌深度营销

名为"九牧王畅享全城"的大型路演活动将在新享全城"的东海活动将在前窗场与用来举行。这是该商场与品牌等的第三场为自品牌,"点爆式"营出,一个得如火如茶。针对公司,九牧王郑州分公司,九牧王郑州分公赢利为时志方表示,"不以赢利的,回馈史无前例"。

6月14日至20日,一场

据悉,在为期一周的活动中,九牧王将会在新玛特郑州总店四楼专柜、一楼中厅以及外广场同时举行展销活动,用于品牌展示、商品销售的面积达400多平方米,场面前所未有。叶志方表示,为此这次路演,九牧王进行了充分准备,"投入所有资源",除了促销,现场还会有模特秀、演艺活动等表演。

据介绍,新玛特郑州总店、九牧王均为此次活动下了大力气。活动期间,新玛特郑州总店外广场,2万件单品1到3折特卖,消费者还可以享受预交500元当550元花,在商场消费1000元获赠100元九牧王代金券,买三件九牧王6.8折等六大项超值优

惠,此外,还可以享受到"我的裤子我做主" 定做服务。叶志方表示,平常该品牌 VIP 客户可以享受的最大优惠只有8.8 折,这样 的优惠"史无前例"。

此次活动,"单九牧王方面的营销费用就有四五十万,赢利的可能性几乎没有。"叶志方表示,在该商场一楼中厅的展示道具均是专门定做,仅这一项就价值十五六万。新玛特郑州总店则将商场的高端会员和九牧王完全共享,同时将中厅、电梯口等黄金位置全部留给九牧王,支持不遗余力。

这次活动是九牧王全国路演的首站,重要性不言而喻。叶志方表示,之所以与新玛特郑州总店合作,是看中了大商在整个

郑州的商业地位,以及该商场出色的营销能力。希望可以强强联手、共同提高。该商场业种经理郑琳表示,商场会为九牧王的路演提供最大支持力度,对一线品牌、重点品牌,新玛特总店将会持续大力度投入,大做品牌深度营销,帮助它们提高销售,扩大市场知名度、美誉度,开拓深挖区域市场,这和商场2010年以单品牌为突破口带动全场的战略是一致的。

据悉,此次活动预计一周销售将突破300万元。叶志方表示,这样的服装品牌营销"前所未有",希望此次营销可以成为表率,让郑州出现更多的营销新模式。

晚报记者 袁瑞清