

# 医疗服务价格改革并非跷跷板游戏

盛翔

国家发改委日前公布《推进医疗服务价格改革的意见》，医疗服务价格改革有了路线图和时间表。我国将按照“总量控制、结构调整、有升有降、逐步到位”的要求，全面推进医疗服务价格改革。在改革过程中，要遵循医院收入不降，公众总体负担不增，医保基金可承受的原则，力争到2020年基本理顺医疗服务比价关系，初步建立分类管理、动态调整、多方参与的医疗服务价格形成机制(7月6日新华网)。

这一次医疗服务价格改革，主要是想解决两个问题：一是破除以药补医机制，将原来的三个补偿渠道变成两个，也就是让医院在医疗服务收入和财政补助收入之外，不再通过药品加成收入维持运营。以往，药品收入在公立医院的收入当中占的比例是比较高的，出现了一些用药行为的不规范，甚至出现了多开药的情况。二是使医疗服务价格的内部结构更加合理，提高偏低的诊疗、护理、手术等价格。说白了，

这也是一场医院系统的供给侧结构性改革，把药品收入和检查收入降下去，把诊疗收入和服务收入提上来。而在原有医疗服务价格体系中，医疗服务项目间的比价也不合理，诊疗、护理、手术等价格偏低，大型设备检查、检验、治疗等价格偏高。

这给人的感觉好像是一个跷跷板游戏：医院不再收药品加成费了，少了40%的总收入，但是医保不额外出钱，财政也不额外补贴，而是“给政策”，让医院在诊疗费上涨价，药品减少的收入靠诊疗费补回来。对此，最最常见的质疑是：患者并没少出一分钱啊，如果诊疗费涨的比医药费降的多，那还得多出钱呢，这不是一个文字游戏吗？除了政绩，不是啥也没变吗？

说实话，这样的想法很容易迷惑人，前些年我也曾这样想过，但这是不对的。医院既不是卖药的，也不是“出租”医疗检查设备的，医院真正出售的是专业知识和专业技术。挂号费、诊疗费、手术费、护理费，这些才是医院的主业，但主业并不能换来主要收入，于是依赖以药养医，

大处方、大检查等问题严重。

或许有人会说，医院应该靠什么赚钱，跟患者又有什么关系呢？反正都是掏钱，是拿来挂号还是拿来买药，不都一样的吗？不对。别忘了，价格永远是市场交易的核心，它的重要性就在于，能够影响人们的行为。首先，作为供给方，医院废除药品加成，提高诊疗、手术、康复、护理、中医等体现医务人员劳务价值的医疗服务价格，同时降低之前偏高的CT、核磁共振、高压氧仓等大型医疗设备的检查、治疗费用，会引导医生的行为，使其不再通过开大处方、大检查来获取收入，医生不再黑心越挣钱，而是越有本事越挣钱，像小儿科医生流失等问题也会得到缓解。

再有，诊疗技术更值钱以后，人才的价值和服务的价值必然凸显，这会有助于医院内部的良性竞争。现在，医院之所以会有穷科室富科室，一个重要原因就是有的科室开的检查多卖的药多，而不是因为他们的技术含量高服务水平高，这对患者而言显然是不利的。

还有，作为需求方，患者的就医行为同样会改变。现在之所以很多人甬管啥毛病都往大医院跑，一个很重要的原因就在于，大医院的专家号也不过那点钱，只为求个心安，药倒是可以不买或者去外面买。改革以后，就医价格层次更分明，小毛病去社区医院显然更划算，这也会引导人们的就医行为，从而改善大医院人满为患以及“大专家看常见病”的现状。

至于患者总的就医费用，需要考虑的一个因素是，之前很多大检查、大处方本身是不必要的，有的药物甚至完全可以小包袋分开卖。如果以药养医机制真能破除，患者就医费用至少不会大幅提高。



# “垃圾银行”：可以做的还有很多

朱晨凯

近日，宁海一景区推出“垃圾银行”模式，游客在游玩过程中，只要将垃圾袋装满，就可兑换土鸡蛋、麻糍、番薯面等。不到一个月时间，“垃圾银行”累计吸引游客存储垃圾近5吨，景区日垃圾量平均下降三分之一，节约环卫成本约10万元(7月1日《宁波日报》)。

“垃圾银行”可说是经济效益与社会效益“双丰收”：开办“垃圾银行”后，景区节约了环卫成本，效益明显；对游客来说，看到自己的劳动换来了环境整治，必然有利于其文明习惯的养成与环保意识的提升。

文明习惯的养成是需要时间的，让人担心的是，如果“兑换”停止，乱丢垃圾的现象会不会重现景区？之前有媒体报道，上海推行垃圾分类绿色账户三四年后，许多小区负责垃圾回收和派发奖励的服务中心就关了门，自觉进行垃圾分类的居民随之少了。 “垃圾银行”会不会重蹈覆辙，并带来连锁反应？景区应未雨绸缪。笔者认为，既然景区有意激发游

客热情，使其主动参与环境治理，那么实现途径就可以不局限于“垃圾银行”，而应具备多样化和可持续性，并在执行中融入更多环保元素，尽量“多一条腿走路”，避免一旦“兑换”停止后的“烂尾”。

土鸡蛋、麻糍、番薯面，总会有吃腻的一天，好习惯却会长伴随左右，这才是游客需要带走的东西。当下，景区不妨在“垃圾银行”的奖励内容上先丰富起来，除了兑换土特产，还可以有一些“绿色奖励”，比如兑换绿色盆栽、营养土壤等，让游客把绿色理念带回家。同时，开发一些垃圾变废为宝的体验项目，比如引导游客自己动手，进行废弃塑料瓶再利用等。除了“奖”，“罚”也不能丢，对乱丢垃圾的游客要有惩罚性措施，比如“罚”当绿色宣传员等，同样可以强化游客的环保观念。

“垃圾银行”是不是成功，答案不仅在游客“存”了多少吨垃圾，景区节约了多少成本，更在于游客离开景区后，这份自觉能不能带到日常生活中去。对景区来说，如果能够跳出“垃圾银行”看得更远，以传递环保理念为特色进行多方面努力，或许会收获意想不到的效果。

# “召回挡箭牌”凸显国家标准痛点



新华社记者 魏圣曜 宋晓东

针对近期宜家公司在北美市场召回部分抽屉柜产品但不涉及中国市场，上海质监部门近日约谈宜家，要求宜家确保消费者人身财产安全。

不只是家具行业，近年来从“满足中国机油消耗标准”的奥迪车发动机出现“烧机油”群发性故障，到在海外召回的宜家抽屉柜“满足中国标准”，一些洋品牌在召回等问题上，总是打着“满足中国国家标准”的挡箭牌区别对待国内外消费者，既反映出这些企业漠视法律法规和社会责任，也凸显国内相关标准水平较低的“痛点”。

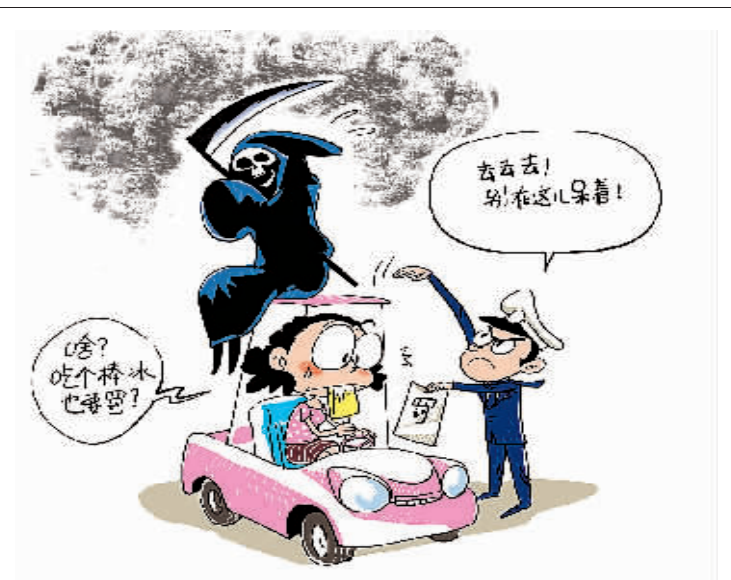
此次宜家在北美市场的召回，正是基于海外一个自愿召回的ASTM标准，明确柜体不固定在墙上时也不能倾倒，是一项更高要求的标准。反观国内标准，长期以来的“痛点”是基本按照当前

行业现状制定，缺乏主动提高标准的动力。

在一些大型出口企业调研时，记者经常听到负责人说“采用更高要求的欧盟、美国或日本标准”。在此倒逼下，一些企业内部产品标准早就高于国标。如此看来，激烈的市场竞争中，高标准既是能够倒逼企业修炼好“内功”的牛鼻子，也是保护消费者利益的利器。迁就国内行业现状的“洼地标准”，不仅不利于企业竞争力的培育，也会助长一些企业对消费者的怠慢。

今年政府工作报告提出，加快质量安全标准与国际标准接轨，建立商品质量惩罚性赔偿制度。事实上，宜家之所以在美国召回易倾倒的家具，既是遵循ASTM标准，也与当地严苛的惩罚赔偿制度有关：企业为避免高昂诉讼成本、巨额赔偿或罚款，同时不影响企业形象，最聪明的选择就是主动召回。

高标准才能有严要求，严要求才会出高质量。相关部门应快速行动起来，及时补上相关标准的欠账，加快质量安全标准与国际标准接轨步伐，从而织就高标准的消费者权益保护网。(新华社北京7月6日电)



据7月6日《都市快报》报道：7月4日，在杭州东宝路秋涛路口处，一名女士因驾车时吃棒冰被交警处罚。被拦下时，这名司机还莫名其妙，直到交警告诉她边开车边吃棒冰，妨碍了安全驾驶。随后交警根据《道路交通安全法》规定，对她进行罚款100元记2分的处罚。

开车当忌小动作，稍不留神闯大祸。接受处罚长记性，别因偶然心窝火。

驾驶习惯要想好，从严执法抓细小。安全规则记得牢，交通事故才会少。

杨继学 文 任山崑 绘



# 热点 @微评

本期主持 朱晨凯

据7月6日新华社报道：近日，约4000吨来自上海的生活及建筑垃圾欲在太湖边违规倾倒时被当场查获，事发区域相关垃圾总量超过2万吨。垃圾违规外运问题已有多多年，形成了一条黑色利益链，城市垃圾经层层转包倒手，每一层利润都很惊人。

点评：垃圾问题关乎环境和生态，不能任其野蛮生长。关键是监管不能及时跟上，建立严格的竞标程序、事后调查评估机制和追责机制，早日斩断黑色利益链，不然，暴利之下总会有“勇夫”出现。 @毕晓普通人：背后是地区间的环境利益冲突。 @tomb玩转西湖：垃圾填埋场太少了。

据7月5日《光明日报》报道：国家网信办日前印发通知，严禁未经核实将社交平台上的内容直接作为新闻报道刊发。今年以来，国家网信办对制造、传播虚假新闻情节较为严重的多家网站进行了处罚和惩戒。

点评：新媒体时代的记者编辑需要从社交平台了解信息，但在挖掘新闻素材时，不能忘了真实是新闻的生命，要有分析辨别、信息过滤能力，对内容的真实性高度警惕、多方求证，尤其是一些“吸引眼球”的内容更要谨慎处理，不能轻易被社交平台“绑架”了。 @嗯呀嗯呀：有些公众号为了“吸粉”，往往不择手段，也要管管。 @米妮蝶子：社交平台不是“新闻富矿”，小编们别偷懒啊。

据7月6日《北京晨报》报道：随着老龄化程度不断加深，养老服务人才的紧缺日益凸显，北京社会管理职业学院老年福祉学院今年养老专业本打算招两个班，但自主招生阶段才收了20多个学生，而其他学校的该专业，大多只招到个位数的学生。

点评：养老话题那么热，养老专业为什么热不起来？不被认可又没“钱景”，谁愿意干呢？政策应该有所倾斜，对此类人才也多点“护理”，切实提高他们的劳动报酬、社会地位与职业认同，促使更多人入行。 @枪迷asnal：养老护理就是伺候人的活儿，这观念要改。 @咚咚锵：对优秀学生可以实行免试入学。



# 订单农业的短板不只是农民契约意识差

木须虫

从前几年的大蒜、生姜，到今年的玛咖、菠萝，在农产品价格暴跌中，农民很受伤。订单农业作为以销定产的重要手段，对稳定农产品价格、确保农民合理收益、抵御市场价格风险具有一定的作用。然而，订单农业在实际运行过程中却因为部分农民契约意识差、恶意违约而变得难以推行，反过来又伤害了农户和农民(7月6日《人民日报》)。

订单农业遭遇诚信危机，很大程度源于产销合作的原始和简单，即这种建立在价格判断基础上的契约，没有真正强化从地头到市场的联系，优化农业产销的组织构建，促进利益的调整。契约双方的利益不是一致的，在订单关系中，相对于农户，销售企业或者收购企业更有话语权，农民也因此认为协议价格对企业更有利，契约本身的信任基础并不牢固。订单农业的诚信危机，不能简单归咎于农民诚信意识与契约精神的缺失，应深化和转变这种合作。就

订单来说，应改变静态价格交易，形成动态价格交易模式，契约双方风险共担，利益共享。比如，订单设置一个中间价，一个托底价，当农产品滞销，企业按托底价收购；当市场价与中间价存在差价，差价按比例折算加上中间价，形成实际交易价格。更关键的是，订单企业能不能改变农业产销的组织结构，与农户坐一条板凳上。比如，从“买农产品”转变到“买农产品生产”，从“组织销售”转变到“产销与加工一体化”。当然，这有赖于农业加快向规范化、集约化转型，让农户以组织化的形式参与合作，最终通过消解农业风险堵上失信风险的陷阱。

订单农业面对千家万户，契约约束的不是简单的两个市场主体，而是企业与一个群体。农民市场地位的充分，导致违约追究成本畸高，一家一户几亩地的产品，企业赢得了官司利益的调整。契约双方的利益不是一致的，在订单关系中，相对于农户，销售企业或者收购企业更有话语权，农民也因此认为协议价格对企业更有利，契约本身的信任基础并不牢固。订单农业的诚信危机，不能简单归咎于农民诚信意识与契约精神的缺失，应深化和转变这种合作。就

# 上半年宁波卖房卖地“比翼双飞”

2016年上半年，宁波楼市交出了漂亮的成绩单。不仅量价齐升，楼盘也个个热销，库存量明显下降。除此之外，土地市场也十分火热。

## 量价齐升去库存明显

根据宁波透明售房网不完全统计，今年1月-6月份，宁波市商品房卖出逾2.7万份，同比去年增幅40%多，其中3月份的成交量突破了历史性的7000套。

上半年大量的商品房去化，为宁波去库存打下了完美一仗。据克而瑞数据显示，截至5月底，宁波商品住宅库存量为431万方，去化周期约9个月。而江东区与鄞州区表现更为亮眼，去化周期均约7个月。

随着商品房成交量的提升，价格也在不断攀升，在中指院发布的百城价格指数统计中，宁波房价维持连续4个月上涨。虽然官方半年报尚未出炉，但据国家统计局最新反馈数据显示：5月份宁波市新建住宅

销售价格环比上涨1.2%，涨幅比上月扩大0.1个百分点；同比上涨8.8%，涨幅比上月扩大0.6个百分点。在全国70个大中城市中排第十三位。新建商品住宅销售价格环比上涨1.2%，涨幅比上月扩大0.1个百分点；同比上涨8.9%，涨幅比上月扩大0.6个百分点。分析人士指出，根据目前的 market 状态，价格稳中有升的局面将持续下去。

## 楼盘各个都卖“火”

宁波万科发布官方数据称，上半年住宅认购金额达到65亿元。中海地产与荣安地产紧随其后。而中海国际社区以近19亿成交金额成为上半年单个项目的销售冠军。

上半年卖得火的楼盘举不胜举，在库存相对较大的江北北区、姚江湾开盘当天热销3亿元，成为一时佳话。雅戈尔都市阳光开盘去化八成，公园1872二期开盘出现抢房潮等近年来为数不多的景象也

时常出现。业内相关人士认为，随着下半年计划开盘的楼盘越来越多，宁波楼市还将会掀起一阵购房热潮。

## 土地市场齐头并进

除此之外，上半年宁波土地市场也齐头并进，开发商热情高涨，拿地意愿强烈。特别是一批首次来甬的外来开发商，如融创、德信、富力、旭辉等都在土地市场有所斩获。开年，东部新城核心区H1-3#、4#地块，吸引了7家房产企业。经过58轮“血拼”，最终融创置业以楼面价12656元/平方米竞得。5月份，招商置业以40.88亿元摘得宁波东部新城一块地，创下宁波总价新地王，单价也突破了11000元。一周后宁波市江东区原二号桥市场地块，经过161轮的竞价，最终宁波供销社以楼面价15612元、总价6.51亿元的价格竞得该地块，这一楼面价创下三年来宁波地块单价新高。



## 昨日两地块成“香饽饽”

昨日，两块土地又吸引了众人关注。最终富力地产以总价5.62亿拿下镇海新城南区同心路地块。溢价率高达237%。北京北辰以楼面价

16825元/平方米拍下鄞奉片区HS17-03-06地块，超过宁波供销社成为了宁波今年单价新高。他们为宁波土地市场下半年赢得了开门红。(沈金磊)

# 富力地产宁波起航 “城市筑梦家”

日前，2016年富力地产宁波媒体广州行结束。此次活动见证了富力地产作为中国地产综合实力TOP10的实力。

7月1日在富力中心“城市筑梦家”品牌展示厅，媒体行代表深度了解富力地产“双赢、全产业链、全产品系、标准化”的开发理念；正是这些严谨、专业、精细化的理念，为富力地产在项目开发注入澎湃动力和创新设计理念，成为中国房企佼佼者。

随后，媒体代表还考察了天盈广场、东山东新天地、富力·壹号半岛等经典项目。

2016年，富力地产首次将这些理念带入宁波，以宁波大学旁、港式精装、地铁综合体、携公园景观、立体交通、学区资源，以及富力八大匠心产品体系，致敬这座城市，富力地产“城市筑梦家”也将在宁波正式起航。

(三石)