

抗甲流持久戰離不開「防」



情應對戰略，建議重點由「防」轉向「治」。筆者倒認為，鑑於中國國情，無論是針對輸入型病例還是本土病例，無論這是一場持久戰還是速決戰，中國自始至終都應「防」字當頭。中國曾因傳染病預防不力而吃過大虧，例如03年的SARS；也因預防得力而收效頗豐，例如當下席捲全球的甲型流感。

「防」的工作尤為重要

重視甲流預防，做好「防」的工作，對中國尤為重要。原因有三：（一）甲流雖然致死率低，但傳染性強。而中國有十三億人口，如果傳染病不能及時得到防控，則極易引發大流行，後果不堪設想。（二）事實證明，傳染病防控越早，成本越低。03年的SARS帶給我們的慘痛教訓已證明了這一點。當時就是因為社會對SARS的防控意識不強，導致其迅速蔓延，產生極高的社會成本。（三）事實證明，傳染病防控得當，事半功倍。繼北美和歐洲一些國家之後，澳洲和日本也進入甲流大流行的國家名單。而中國雖是人口大國，但至今仍未出現甲流大流行的情況，多數病例還是輸入型的，表明政府的「傳染病全程防控和全民參與」的理念已見成效。換言之，中國「防」的工作做得又好又快，值得稱道。

中國雖然尚未出現甲流大流行，但不可掉以輕心。現在中國有幸正值甲流不易傳播的夏季，若進入甲流極易流行的秋冬季後，社會缺乏防範意識或者人們對甲流的防範出現疲勞感，那麼在國內出現類似於日、澳的群體性甲流病例的可能性會大大增加。因此，中國現在就要為打贏秋冬季的這場防疫戰做好準備，其中「防」依然是重中之重。

重點抓好四大環節

筆者認為，中國下一步預防甲流的工作重點應是抓好極易被甲流攻破以至成為傳染源的四大薄弱環節：一是農村。墨西哥首位甲流患者便出自農村。農村經濟欠發達，環境衛生和居住環境不好，醫療水平低，村民缺乏衛生意識和防病意識，因此農村是容易出現傳染病的薄弱環節，加之大量農村人口向城市流動，傳染病很可能從農村向城市擴散。二是城市社區。社區是老年人和兒童等流感易感者的聚集地，他們患上甲流，病情會更重，因此及時發現和隔離社區患者至關重要。對此，社區衛生機構和全科醫師應負責向居民發放傳染病防控宣傳資料，以加強他們的防範意識和社會責任感。三是學校。中小學生因抵抗力弱，也是甲流易感者。因此，學校和師生都應加強防控意識和社會責任感。四是醫院。要吸取當年SARS在醫院傳播的教訓，醫院有必要對可疑甲流患者進行排查，並將確診病例及時轉入獨立的傳染病院進行隔離治療。

中國仍要「防」字當頭，時刻不放鬆，既要把好出入境關口，更要狠抓極易被甲流攻破以至成為傳染源的四大薄弱環節，即農村、學校、社區和醫院。對於人口衆多、經濟發展不均衡的中國而言，防則得利或主動，不防則失利或被動。

作者為企業策劃人

煙草加稅

□ 魏文彪

財政部、國家稅務總局近日對煙產品消費稅政策作了重大調整，除煙產品生產環節的消費稅政策有了較大改變，調整了計稅價格，提高了消費稅稅率外，捲煙批發環節還加徵了一道從價稅，稅率為5%，新政策已從5月1日起執行。從理論上說，提高煙產品稅率後煙價會提高，因而有助於減少吸煙者數量，有助於促進國民健康水平提升。但是問題在於，對於不少吸煙的低收入人群來說，煙價提高後，他們可能會通過消費更低檔次的香煙來予以應對。高收入人群由於收入水平高，對煙產品漲價並不敏感。至於以公款消費香煙或以吸食他人贈送的香煙為主的人群來說，煙價提高對於他們「正常」吸食香煙，就更不會造成明顯的影響。

其實，對於控煙來說，相比於提高煙產品稅率等經濟手段，更為重要而根本的還是要讓吸煙者充分認識到吸煙的危害，從而主動摒棄吸煙。這就需要政府與社會不斷強化對於吸煙危害性與控煙必要性的宣傳力度，大力推進控煙科普宣傳工作。與此同時，政府應當通過發動群衆舉報、嚴查與嚴懲煙產品銷售商等方式，真正將禁止向未成年人銷售煙產品的法律規定落到實處，以保障未成年人的身體健康，並減少潛在的未來「煙民」數量。另外，還應不斷擴大禁煙的公共場所範疇，將越來越多的公共場所納入禁煙範圍，不斷縮小煙民的吸煙場合，以減少煙民的吸煙數量，並給他人健康與公共衛生以更大的維護。

相比於單純提高煙產品稅率，更為重要的是要通過諸多舉措對吸煙現象進行綜合治理。



區域漫步

當「金磚四國」（俄羅斯、印度、中國、巴西）的元首們坐到一起，開始決策「經濟全球化」新一輪競爭的遊戲規則時，中國的企業家和商人們也在開動腦筋，尋求新的商機和機遇。問題是困守以往的經驗和做法，能不能夠心想事成，繼續守住已有的「一畝三分地」。

一般來說，當競爭者處在同一起點上時，機遇與挑戰往往就站在他們的身後，勝敗關鍵則取決於誰能率先抓住機遇。有趣的是，新機遇並非都是新面孔，很多時候都是在同質化競爭的外殼之下，表現為暗流湧動式。

不斷冒出「新點子」

著名民營企業家、北京鑽石城掌門人萬子紅先生解釋說，所謂的「同質化競爭」，就是當市場的所有「空白」都被慧眼獨具者搶佔之後，接下來就會出現對峙的膠着局面。因為別無新意的經營模式和小康即安的自得心理，常常會給業主們戴上一隻「眼罩」，使他們辨不清方向，不知道下一個「盈利點」在哪兒，下一步應該邁向何處。無奈之下，人們只好以「守地盤」的方式，看住自家的「一畝三分地」。而在事實上，單靠「守」是守不住的。因為「同質化」不僅讓企業失去了活力，而且讓他們陷入思維的泥潭，難以面對全新的經營理念。

然而，「同質化」也非一無是處，因為所有的「變」都藏在「不變」之中。只要換個角度看就會發現，只要有創新的意識，就一定會有不斷冒出來的「新點子」。譬如萬子紅目前正全力打造的北京鑽石城和他在南方某地啟動的「創意茶園」，就得益於他

一貫追求的創新的理念。因此，「同質化」也潛伏着機遇。

值得關注的是，凡是具有創新的意識的人，都具有三大特徵和八大能力。三大特徵是：一、熟練駕馭「否定之否定」規律；二、洞察一切的敏感與敏銳，以及雷厲風行的作用；三、從諫如流，加上一件一件地幹實事。八大能力是：預見能力、構思能力、創造能力、組織能力、情報能力、表現能力、說服能力、學習能力。無論是一個企業家還是一個國家的領導人，這「三大特徵」和「八大能力」對於他們來說都至關重要。因為其中最寶貴的是新理念和新思維，而新理念可以使其「心理年輕」，保持別人難以企及的創造力；新思維則可以助其吸收一切知識精華，獲取源源不竭的前進動力。

僅有「慧眼」還不夠

客觀講，中國市場正在從混亂走向有序，從稚嫩走向成熟。商品細分化和人性化的發展趨勢，明顯提升了消費者身價，使他們越來越像「上帝」。這些隨着市場成熟而派生出來的新特徵，要求每一個想在市場中有所作為的人，都必須在創意、決策和運營中，不斷提升和環顧自我創新的力度。北京鑽石城之所以引起筆者的關注，是因為萬子紅的全新經營理念，代表了中國未來市場的發展方向，具有令人眼前一亮的典型性。

與之相反的是，在此次金融危機中，儘管很多企業家和商人都在為如何渡過危機而絞盡腦汁，卻又大為籌措，搞不懂捆住自己手腳的究竟是什麼。不少企業家都認為，資金不足和產品滯銷是他們最頭痛的問題，只要這兩個問題解決了，其他「小麻煩」都不是問題。然而，筆者在調研中發現，資金不足和產品滯銷並不是問題的關鍵，而是一些傳統的經營模式和經驗讓他們失去了創新膽識和突圍的勇氣。只有

能夠在困境中求變求新的人，才能夠從絕境中找到出路。以北京鑽石市場為例，由於高端消費人群大多

「扎堆」在北京，可預期的鑽石市場營銷空間約為50億人民幣，而據有關資料證實，在未來幾年內，僅即將步入婚姻殿堂的「80後新婚夫婦」就有約50萬對，鑽石市場的預期份額約佔二分之一。然而，如此巨大的市場卻被鑽石業的「同質化競爭」格局，化整為零——幾乎各大商場均有鑽石出售，同時又受制於「專櫃」，實力再大的經營商也只能經營少量品牌。如此分散的銷售網絡還使消費者陷入了「不知去哪裡買才好」的迷局，北京鑽石城的異軍突起恰恰是一個有力的佐證。

新銳女企業家王苗苗女士認為，在下一輪改革開放三十年中，中國市場不僅會繼續成為全世界關注的「興奮點」，而且會在法治保障下更趨於完善。因此，新的「商機」也在考驗着新一輪的競爭者，使他們僅有「慧眼」還不行，還要有對於市場的戰略眼光和創新把握。只有全社會人都養成一種自覺創新的風氣，國家才能成為創新型國家，中國才有可能成為「金磚四國」的領頭羊，充當世界經濟名副其實的「發動機」。

讓商品市場細化

北京觀察家指出，未來的商機和新機遇雖很多，卻不是以往的「填空式」，一般性的規模經營也將在「飽和」中漸落俗套。正在浮出水面的北京鑽石城給人的啓示是：只有敢於創新，大膽探索全新經營模式，包括讓商品經營細化到「針尖」式服務、給資金普遍短缺的小經銷商們以務實的減壓舉措，以及針對打工族普遍低薪而隊伍又迅速膨脹的現實，提供的各種惠民服務等做法，才有可能在拉動內需上再現「亮點」，為行業自身和整個市場帶來新活力。

作者為資深評論員

分配制度改革要跨三坎

□ 陳群

分配制度改革要過三大坎：一是少數人壟斷高薪，有悖法理；二是多數人收入偏低，不敢消費；三是收入貧富懸殊，差距過大。只要堅持科學改革，分配制度是能夠跨越三大坎的。唯有如此，分配制度改革才能切實惠及每一位勞動者，真正利國利民。

更失去了合法合理性。因此，進一步規範收入分配關係，構建科學合理、公正公平的收入分配體系，是天經地義的。

科學分配利國利民

客觀講，我國分配制度改革不斷深化，取得了顯著成就。據有關人士透露，發改委在2007年、2008年分別舉行了四次內部徵求意見討論會，組織有關部委官員和學者，進一步論證和修訂改革總體方案。2009年3月再次組織了內部討論會。目前，收入分配總體方案基本成型，有望今年出台。人力資源和社會保障部部長尹蔚民近日表示，將分別針對機關、事業單位和企業出台具體的工資收入分配改革措施。

工資制度改革的目標是，逐步建立起秩序規範、激發活力、注重公平、監管有力的工資制度，推動形成合理有序的收入分配格局。還要積極推進實施集體合同制度（彩虹計劃），指導企業建立職工工資隨經濟效益協商調整的機制。力爭今年底前新型農村養老保險試點覆蓋全國10%的縣（市、區），同時落實被徵地農民社會保障政策。企業退休人員基本養老金將達1200元。

筆者以為，只要堅持科學改革，分配制度是能夠跨越三大坎的。唯有如此，分配制度改革才能切實惠及每一位勞動者，真正利國利民。

作者為資深評論員



實現中國核戰略「華麗轉身」

中國核戰略「不清晰」

長期以來，相較於其他核大國清晰的核戰略而言，中國的核戰略，至少在如下三方面是不清晰的：

在周邊的安全情勢的把握問題上，中國缺少一致和長期考量。對於中國應擁怎樣的周邊安全環境，特別是核安全環境，中國一直缺乏一個明確的定位，而是單純地基於情感、關係等考量來確定。由於中國沒能對自身國家利益予以準確、清楚定位，而導致自身安全戰略不明晰，戰略不具可持續性。也正因為核安全戰略的猶豫和遲疑，而導致在短短的20年時間內，中國周邊核安全情勢發生了根本性逆轉。到目前為止，在所有的核大國中，中國是唯一一個處於其他有核國家包圍之中的國家。出現這樣一種險惡的核安全困境局勢，恐怕是中國最初核戰略決策者和實施者所沒有預料到的。如果中國容允此種狀況持續，一旦彼此關係惡化，中國又該如何應對周邊他國可能使用的核戰訛詐戰略？

在防止核擴散問題上，中國「躊躇不前」。長期以來，對於核擴散問題，中國儘管在道義上支持國際社會建立防止核擴散的機制，並支持安理會和大會針對核擴散所做出的相關決議，但是，在執行相關決議特別是安理會決議的問題上，中國則明顯地表現出「說的多，做的少」。中國的這一表現，對於那些意圖加入「核俱樂部」的國家而言，實際上起到了一定程度的「縱容」的效應。在其他所有核大國和國際社會核心成員國均已加入「防擴散安全倡議」（PSI）的背景下，中國依然游離於此機制之外。這正是中國在核擴散事項上態度「游離不定」的體現。

借助朝核問題「轉身」

在核安全保障機制上，中國不願明確表明立場。最能反映中國此立場的，莫過於中國在蒙古無核武器地位磋商中的「首鼠兩端」了。自上世紀90年代起，蒙古就一直致力於國際社會對自身無核武器地位的認可和保證。中國儘管同其他安理會常任理事國一起，對蒙古此種地位予以了保證，但值得尋味的卻是，中國一直拒絕同俄羅斯、蒙古一起，就蒙古無核武器地位的保證與可核查簽訂一個三方協定！在聯大每兩年一次圍繞蒙古此問題的辯論中，中國這種「言」「行」相背離的表現，已經給中國在國際舞台上的形象帶來了不利。

在越來越多的國家和地區謀求無核化的今天，無核武器區已經覆蓋了全球一半以上的陸地面積，包括了國際社會幾乎三分之二的國家。在其他核大國越來越鮮明地支持遏制核擴散、支持和保證無核武器區的地位並採取有效措施來執行這一目標的情形下，執行一項鮮明的防止核擴散戰略，對於正試圖以正面形象「崛起」的中國而言，無疑既符合中國形象和戰略利益，也有利於中國突破目前的安全困境。

總體而言，如果中國能夠成功地借助於此次朝鮮核試驗事件來實現自身核戰略問題上的「華麗轉身」，這對於中國國家利益的維護和中國全球戰略的重新布局來說，既非常必要，也非常有益。



內蒙古鄂倫春自治旗阿里河嘎仙洞古遺址，為我國北魏時期拓跋鮮族起源地里，是全國重點文物保護單位，每年吸引國內外學者和遊客數十萬人。

創新拉動內需要有亮點

□ 甄城

一貫追求的創新的理念。因此，「同質化」也潛伏着機遇。

值得關注的是，凡是具有創新的意識的人，都具有三大特徵和八大能力。三大特徵是：一、熟練駕馭「否定之否定」規律；二、洞察一切的敏感與敏銳，以及雷厲風行的作用；三、從諫如流，加上一件一件地幹實事。八大能力是：預見能力、構思能力、創造能力、組織能力、情報能力、表現能力、說服能力、學習能力。無論是一個企業家還是一個國家的領導人，這「三大特徵」和「八大能力」對於他們來說都至關重要。因為其中最寶貴的是新理念和新思維，而新理念可以使其「心理年輕」，保持別人難以企及的創造力；新思維則可以助其吸收一切知識精華，獲取源源不竭的前進動力。

僅有「慧眼」還不夠

客觀講，中國市場正在從混亂走向有序，從稚嫩走向成熟。商品細分化和人性化的發展趨勢，明顯提升了消費者身價，使他們越來越像「上帝」。這些隨着市場成熟而派生出來的新特徵，要求每一個想在市場中有所作為的人，都必須在創意、決策和運營中，不斷提升和環顧自我創新的力度。北京鑽石城之所以引起筆者的關注，是因為萬子紅的全新經營理念，代表了中國未來市場的發展方向，具有令人眼前一亮的典型性。

與之相反的是，在此次金融危機中，儘管很多企業家和商人都在為如何渡過危機而絞盡腦汁，卻又大為籌措，搞不懂捆住自己手腳的究竟是什麼。不少企業家都認為，資金不足和產品滯銷是他們最頭痛的問題，只要這兩個問題解決了，其他「小麻煩」都不是問題。然而，筆者在調研中發現，資金不足和產品滯銷並不是問題的關鍵，而是一些傳統的經營模式和經驗讓他們失去了創新膽識和突圍的勇氣。只有