

抗甲流持久戰離不開「防」



有話要說

世界衛生組織將甲型流感的警戒級別提高到最高級第六級，意味着甲流在全球大流行已不可避免。世衛認為，抗擊甲流將是一場持久戰，呼籲各國要調整本國疫情應對戰略，建議重點由「防」轉向「治」。筆者倒認為，鑒於中國國情，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后，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饋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眾舉報、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。

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。惟有如此，分配制度改革才能切實惠及每一位勞動者，真正利國利民。



動態中國

我國分配制度改革仍面臨較多問題，從此次經濟危機中看得更加清楚。改革國民收入分配格局不僅是刺激內需的一項關鍵政策，而且是確保社會公平從而可持續發展的重大戰略制度。筆者以為，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。

壟斷高薪有悖法理

2008年媒體披露「抄表工年薪10萬元」消息，輿論大嘩。在當前經濟危機中，國泰君安逆勢高薪，國有壟斷企業高管年薪6000萬等消息，再度引起公眾質疑。關於壟斷高薪問題，歷來存在較大爭議。國家電力監管會副主席王野平曾表示，「收入只要符合規範、合規合法，再高收入也無可非議。」那麼，壟斷高薪究竟是「合理合法」，還是「有悖法理」？志靈《壟斷國企高薪中的合法性危機》一文指出，「從法理上講，設立壟斷企業的依據只能是公共利益，像電力這樣的國有企業必須按照行政邏輯來設置和管理，於是電力企業的老總都會有行政級別和頭銜；但另一方面，國有壟斷企業從老總到普通職工，卻按照企業化的薪酬激勵機制來確定工資收入。」這就出現了一個悖論現象——壟斷行業「當官按行政，拿錢按企業」，存在嚴重的「合法性危機」。

筆者以為，壟斷高薪合法與否是一個世界性問題。美英一些企業高管在危機中逆勢高薪，甚至拿政府補貼發巨額獎金，這是一種犯罪。有人總拿「企業管理」、「維護效率」一套說詞忽悠公眾，其實全都有悖法理。上個月，財政部發出「限薪令」，規定「國有金融企業負責人最高年薪為280萬元人民幣」。限薪令儘管仍存在最高年薪是否偏高、是否應該擴大對國企高管的約束等疑問，但其積極意義還是值得肯定的。

與壟斷高薪相反，大多數民衆仍存在收入偏低，不敢消費的問題。前段時間媒體出現「消費愛國」言論，事實上，百姓消費能力大小，取決於國民收入分配格局，不取決於愛國與否。當前一個突出現象，是內外需的不平衡體現為居民消費率的逐步下滑。數據顯示，2007年我國居民消費率僅為35.4%，比發達國家低了30個百分點，也是改革開放30年來的最低點，比歷史最高水平1985年的52%低了約17個百分點。有專家指出，「要真正改變經

濟增長模式，根子還在收入分配領域。」當前宏觀背景下啟動收入分配改革的意義在於，通過收入分配調整真正啟動國內內需和消費，尤其解決中低收入者消費不足的問題。政協委員侯風雲認為，「我國勞動力的價格增幅遠遠低於GDP、財政收入的增幅，口袋裡沒有錢，我們生產出來的產品消費不起，只好依賴出口。」我國經濟多年高速發展，但相比資本收益，勞動收益明顯偏低。張金嶺認為，老百姓不願花錢原因很多。一是想花錢的手裡沒錢，銀行裡居民存款雖然超過20萬億人民幣，但少數人佔着大頭，多數人卻只佔小頭。有錢的家裡什麼都有，一時找不到消費的「興奮點」，錢少或沒錢的「興奮點」很多，卻總是感到手頭緊。二是即使有點錢也盡量存着。原因很簡單，子女教育、老人生病、自己養老樣樣需要錢，還是多存錢安心。

貧富懸殊差距過大

當前我國收入分配領域存在着城鄉、地區、行業之間收入貧富懸殊，差距過大等問題。近年來，基尼係數超過國際警戒線也一再引起關注。問題的關鍵在於，這種貧富懸殊，差距過大存在着明顯的不合情不合理不合法成分。比如，壟斷企業高管動輒年薪數千萬，憑什麼？如果像比爾·蓋茨、李嘉誠等，無可非議，而我們國企高管基本上是換了張三李四都差不多，是個腦袋就拿幾千萬毫無道理。再比如，小煤窯老闆，辦個許可證就挖煤，全民資源就成了他個人的，憑什麼？還比如，公眾質疑國泰君安逆勢高薪的一個重要原因是，既然金融危機下金融業的高效率、高績效不復存在，支撐天價薪酬為繼的理由何在？壟斷高薪天然就有悖法理，虧損後居然還拿天價高薪，又憑什麼？

筆者以為，有些觀點總喜歡拿美國的雞毛當令箭，其實從此次金融危機可以清楚看到，美國企業高管的天價高薪並不是合法合理的，無非是資本話語權編出的神話。而作為特色社會主義的中國，像美國那樣拿高薪就



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卑族起源地里，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。

實現中國核戰略「華麗轉身」

□宋 傑

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地位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在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。



你言我語

朝鮮近期進行地下核試驗及系列導彈發射試驗，由於中朝之間特殊的「唇齒相依」關係，而導致中國被置於國際社會「風口浪尖」之中。在此情勢之下，為避免為朝鮮的「一意孤行」所拖累，中國罕見地做出了與其他大國基本一致的強硬反應，不僅發表了措辭強硬的譴責聲明，還在安理會新制裁決議的草擬和表決過程中高度合作。安理會最終能順利通過對朝實行制裁的決議，與中國的高度合作密不可分。

在全球形勢正發生微妙變化的關鍵時段，特別是在新干涉主義「山雨欲來」的關鍵時刻，朝鮮核試驗事件的走向如何，中國是否能在其中發揮「扭轉乾坤」的作用，將既會對全球格局的重新布局帶來重要影響，也會對中國的亞洲戰略和全球戰略產生重要影響。就此而言，中國既面臨挑戰，也面臨機遇。所幸的是，至少綜合目前所有情形來看，中國自身的表現似乎表明，中國正試圖借助於此事件來實現「轉身」。

而在這一「轉身」的過程中，如何通過借助於此事件來實現中國核戰略的適當轉型，對於中國來說，同樣既是機遇，也是挑戰。

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。對於中國應擁有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威懾戰略？

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」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。

創新拉動內需要有亮點

□甄 城



區域漫步

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態，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，守住自家的「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北京的鑽石城和他在南方某地啓動的「創意茶園」，就得益於他

一貫追求的創新理念。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家都在為如何渡過危機而絞盡腦汁，卻又大多一籌莫展，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為頭痛的問題，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