

北京公立醫院十年巨變

□黃燕

筆者還發現醫院有兩個老問題依舊存在。一是治療技術更新速度低於檢查技術的更新速度。口腔科大夫時常抱怨科內使用的治療方法太落後，甚至很原始。這顯然會影響醫療質量。而醫院更重花更多的錢購置更先進的檢查設備，表明醫院的金錢意識還是強過「以人為本」的意識。

在制度創新上做足文章

二是醫院的「偏科」現象。表現為，重點科室依舊人滿為患，醫生應接不暇。儘管醫院通過擴建增加了接診量，但仍供不應求，患者依舊感到重點科室掛號難；而非重點科室則因技術力量薄弱而門可羅雀。例如眼科病人會大量湧入同仁醫院，而骨科患者會大量湧入積水潭醫院。其原因就在於醫院普遍「偏科」，科室發展不均衡。政府現在要求大醫院必須設精神科和兒科，就是希望醫院要重全面發展，以解決專科醫療供不應求的問題。

醫院在使用信息技術和實施改革時也難免會遇到新問題。例如，多家醫院已經歷過因電子系統突發故障，導致大量患者滯留現場的緊急情況。隨著信息技術在醫院的迅速普及，想必未來可能出現的新問題會有增無減。因此筆者建議各醫院應組建應變力強的專業搶修隊，24小時待命，以應對突發事件。再如，醫院在響應政府的號召實施實名預約掛號制度時遭遇近半數患者爽約的尷尬。如果事先考慮不周全，改革過程中就會出現新問題。但醫院應堅信，只要改革的目的是實現醫患雙贏，無論前方多麼荊棘，也要把改革進行到底。相信，只要醫院和政府齊心協力、相互配合、大膽創新，總會找到更好的解決辦法。

總之，內地公立醫院十年來的可喜變化是天翻地覆和有目共睹的，這應歸功於中國改革開放的政策，歸功於醫院市場意識的增強，歸功於政府和社會對公立醫院改革的推進。但醫院改革還沒有結束，而且新老問題並存。解決這些問題的關鍵，就是把醫院改革進行到底，使醫院更多地往好的方向變化，甚至讓醫院脫胎換骨。對此，政府需要在制度創新方面做足文章，醫院則需要在管理創新方面下足工夫。

記得十年前，筆者去北京一家三甲醫院的口腔科就醫，覺得當時醫院還是老樣子，沒什麼變化。十年後，筆者再次去該院口腔科就診，發現醫院的變化是天翻地覆的。許多變化是可喜的，但也有一些變化是令人擔憂的。

該醫院十年來確實發生了許多可喜的、讓人印象深刻的變化。

首先，醫院內部服務環境有了很大的改善。這既是患者的福音，也是醫護人員的福音。醫院將掛號處與收費處分開，將掛號處設在門診大樓旁邊，確實可以有效分流病源，根本解決醫院門診大樓普遍存在的人員擁擠、人滿為患的問題。門診樓內設有導醫台，導醫小姐專門為患者提供各種諮詢服務。候診室設有固定座椅、吊扇、疾病預防和治療的宣傳手冊和宣傳欄、介紹科室和專家並展示醫藥價目表的大型電子顯示屏。看到多個轉動的吊扇，筆者相信是03年爆發SARS後統一安裝的。事實證明，吊扇能加快空氣流通，從而有效防止呼吸道傳染病在院內的交叉感染。

醫療服務環境有了改善

其次，口腔科的治療台比過去先進了，座椅柔軟、舒適。護士為患者戴上的圍嘴是一次性的紙圍嘴，醫生戴上了醫用手套，讓人感覺很乾淨，有安全感。而過去，患者的圍嘴均是被洗得很舊的、可多次重複使用的布圍嘴，醫生操作時也不戴手套。雖然醫生在操作前可能洗過手，但仍不能給人以安全感。

第三，醫生均熟練使用電子病歷和電子處方，實現了醫療服務從有紙到無紙化的飛躍，從而使得提高醫院效率、降低服務成本並實現醫患雙贏成為可能。筆者同時也發現醫院也有一些讓人擔憂的新變化和新老問題存在，且他們均具有普遍性。

醫院有一些新變化確實讓人擔憂。例如醫院設立了警務工作站。把警察請進醫院，勢必凸顯醫患關係的不良乃至惡化。記得，某醫院為防止醫護人員遭患者「突襲」，竟要求他們上班戴頭盔。這一可笑的舉動背後卻透著可悲和寒心。人們不禁要問：為什麼醫護人員工作如此辛苦，卻得不到患者的尊重？為什麼醫院環境比過去有了很大改進，患者還是不滿意？是社會出了問題，還是醫院出了問題？筆者以為，醫院警務工作站這一新生物物的出現，歸根到底，還是醫院猶存的老問題所致。經專家調查得到的統計數據顯示，引發醫患糾紛的首位原因是醫生與患者的溝通不足。金口難開、少言寡語，確是醫生的通病，是老問題，也是降低患者寬容度的首位原因。

中國反貿易摩擦趨成熟

□蔡恩澤

加入WTO之初，中國政府在反貿易摩擦鬥爭中，謹慎維護成員國合法權益，生怕觸犯WTO條款，戴上貿易保護主義的帽子。入世8年後，中國正式啟動WTO爭端解決程序，首次把歐盟告上WTO。這一舉措表明中國反貿易摩擦已逐漸走向成熟。



7月31日，中國政府就歐盟對中國緊固件採取的反傾銷措施提起WTO爭端解決機制下的磋商請求，正式啟動WTO爭端解決程序。入世8年後，中國正式啟動WTO爭端解決程序，首次把歐盟告上WTO。這一舉措表明中國反貿易摩擦已逐漸走向成熟。

從被動捱打到主動出擊

改革開放之後，中國企業走向海外，同外企的經濟糾紛日漸增多，貿易摩擦撲面而來，法律訴訟接踵而至。但面對洋官司，中國企業普遍缺「鈣」，腰桿不硬。因為涉外官司成本高，程序多，周期長，一旦官司纏身，則曠日持久，有的需要十年八年的時間才見分曉，所以一般中國企業在洋官司面前望而快步，退避三舍，不敢積極應訴。

但不應訴意味着不戰而降，束手就擒，不應訴則會遭遇「缺席判決」，等於主動放棄，徹底退出市場，或者被迫承受苛刻沉重的關稅盤剝，後果十分嚴重。

幾年前，湖南每年都要遭受幾起來自美國的反傾銷訴訟，而湖南竟沒有一家企業主動應訴。大多數企業或消極應付，或半途而廢，給湖南企業產品出口造成重大損失。長沙市工礦產品進出口公司由於沒有應訴到底，出口的蘋果汁被美國商務部裁定傾銷幅度為51.74%，企業不堪承受，只得忍痛退出美國市場。

慘痛的教訓使中國企業從麻木中醒悟過來，反貿易摩擦必須主動出擊，先下手為強。

2006年5月，美國伊利諾伊州地方聯邦法院對中國的一家三氣蔗糖生產商和其他三氣蔗糖貿易公司提起訴訟（不包括鹽城捷康）。2007年3月被迫撤訴後又以專利權受到侵犯為由，對中國的三家三氣蔗糖製造商和貿易商共25家被告發起第二次訴訟（也不包括鹽城捷康），並要求美國國際貿易委員會對中國的三家生產企業等25家被告展開ITC337調查。

令人感動的是，鹽城捷康卻於2007年7月5日主動申請加入ITC337調查，「引火燒身」，以此捍衛自己的知識產權。

此次主動加入調查案，鹽城捷康歷時近两年、耗資300多萬美元。但鹽城捷康認為這樣「自討苦吃」很值，企業在反貿易摩擦中主動出擊，由此累積的無形資產價值達200億美元。

在貿易保護主義盛行的背景下，中國格外受到了

各國政府的「關注」，紛紛對我國實行反傾銷的貿易戰略。

在此情勢下，一些俠骨義膽的企業拍案而起，高舉捍衛民族利益的大旗，跟洋人對簿公堂，據理力爭。在中國民族工業反傾銷應訴鬥爭中，最為可圈可點的當數杭州彈簧墊圈公司。這家由杭州蕭山農民創辦的不足150人的小廠振臂一呼，成為國內第一家應訴反傾銷指控的企業，用600萬元的巨額訴訟費和10年的隻身應訴，保住了中國彈簧墊圈產品在美國的最後一塊市場。

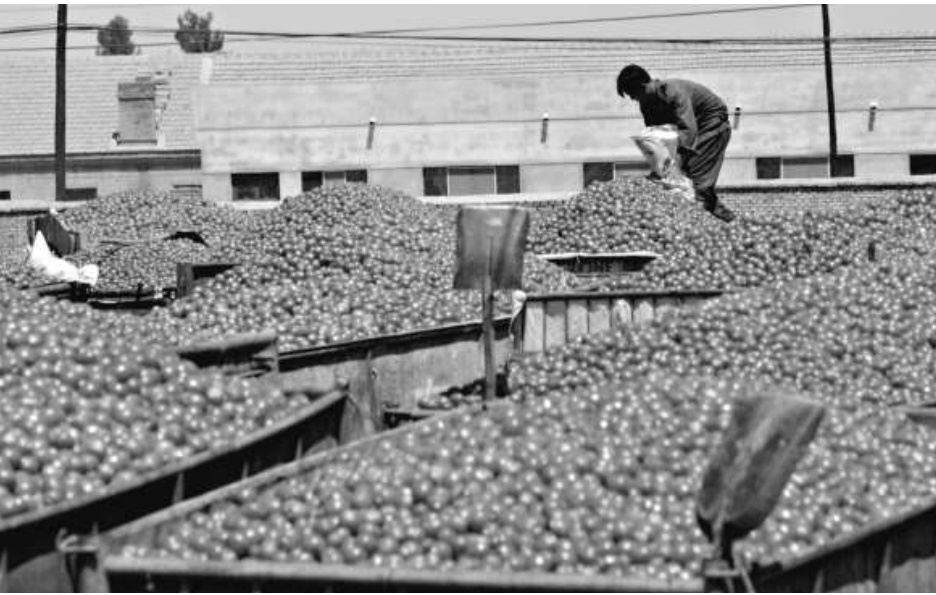
從單挑獨鬥到抱團應對

溫州是中國打火機主要生產基地，產品主要銷往歐盟各國，年外貿銷售量6億隻，佔全球金屬打火機市場總量的70%。2001年9月，歐盟就對溫州打火機啟動技術壁壘的CR程序。2002年5月，歐盟又啟動針對中國打火機的反傾銷調查程序。

面對應訴反傾銷必須是民間行為和各家單體企業無力應對的兩難境地，溫州打火機協會會長周大虎等協會領導人在有關專家的指導下，帶領16家企業無償集資200多萬元巨資，聘請國際上精通WTO事務的律師積極應訴。這一決策，惠及整個打火機行業。在應訴中，協會也與歐洲打火機進口商協會建立「民間聯盟接口」，也形成了信息預警機制。溫州打火機協會這些創新之舉，開了中國應訴國際反傾銷的先河。

實踐證明，企業單個應訴固然精神可嘉，但畢竟勢單力薄，寡不敵眾，要主動求助於行業協會，依靠全行業的力量抱成一團，「集團衝鋒」，就能共同抗侮，維護自己的合法權益。

成立於1988年的中國五礦化工進出口商會，是我國五礦化工類進出口企業的中介組織，有近2000名會員企業。組織會員企業參加國外反傾銷應訴是商會的服務內容之一。自1998年以來的11年間，五礦商會共組織反傾銷應訴49起，已結案的34起，勝訴和保住市場



位於河套平原的巴彥淖爾是我國番茄主要產區之一，正值番茄成熟期，一位農民在一家番茄加工企業交售番茄。

嚴查高幹子女經商暴富

□魯力



近日，關於「高幹子女佔超億元富豪人數百分之九十一」的信息和議論在網上廣為流傳。八月四日，有大陸媒體在百度上輸入這一標題，顯示相關網頁有二千八百多頁之多，而僅僅在兩天前，網頁的數字還是二千六百多頁。與此同時，傳統媒體也陸續推出以此數據為由頭的時評、專論，引起廣泛關注。經大陸體調查，這一所謂的統計數字並非官方發布的，筆者也懷疑這一調查報告是否存在，數字是否真確。但是，從民衆的關注與社會現實的反映來看，官員子女與親屬經商問題又有較大回潮，也是不爭的事實。

最近以來，中國政府採取多項措施反腐倡廉，亦有多位省部級以上高官因貪腐被拘。不過，要從根本上杜絕官員腐敗，制度建設與執行，特別是加強對高幹子女經商的利益迴避與查緝，是其中最重要的一環。

富豪主要集中在京穗滬

其實，很多網友也並不相信這個數字的「權威性」。但正如一位網友所明確表示的那樣：「網上傳播的這些信息，包括高幹子女佔超億元富豪的比例等等，其數字不一定很準確，但收入差距過大以及特權階層掌握了過多的社會財富，卻是不爭的事實。」可以說，對貧富差距加大的憂慮、對反腐敗的期盼、對自己生存狀態的不滿等等，都會成為促使大家關注、熱議此類信息的原因。

雖然官方不會調查與發布這類信息，但人們從四月十五日發布的《二〇〇九胡潤財富報告》仍可以見到三點端倪：

利用父輩權力經商暴富

從實例上看，貪官的子女利用父輩的權力賺錢，已成為近期官員貪腐的新手段之一。像最近被捕的貪官廣東省政協主席陳紹基、浙江省紀委書記王華元、全國人大財經委副主任朱志剛、最高法院副院長黃有松等，其子女都參與經商或者受賄，從父輩的權力中得到不少好處。

大陸網絡的發展已經到了相當普及的階段，在這種情況下，網絡往往可以成為民意的直接表達之地。民衆對這則新聞的關注度如此之高，表示人民對高幹子女經商與暴富的關注，這也是民衆自發地發現反腐工作應該關注的重點。

中印對話有助消除歧見



最近，中印邊界談判在新德里舉行第十三次特別會晤，中印關係又成為亞洲乃至世界的焦點。香港有報紙甚至稱，中印討論邊界問題說不定又會引發衝突，雖然有點聾人聽聞，但也說明了兩國邊界問題未完全解決，隱藏着多種影響國際利益關係的矛盾和危機。實際上，雖然中印存在的邊界問題嚴峻，但此前胡錦濤主席在出席俄羅斯葉卡捷琳堡舉行的「金砖四國」領導人會晤時，與印度總理辛格會面並表示了中國希望在和平共處五項原則基礎上與印度就邊界問題展開對話。這說明中國在邊界問題上的態度向來積極、主動，很自然在世界評價中印關係時令中國得分。

邊界談判難有突破

印度媒體最近一連串宣傳報道之中，特別突出的一個現象，是就中印邊界問題高調指責中國加強軍事行動，把隱藏的針對印度的目的性明確化，意在威脅印度就邊界問題向中國屈服。在印度媒體這一輪輿論進攻之後，中印便展開了邊界問題談判，世界輿論普遍認為，印度其實是藉輿論為這一輪中印邊界談判投下籌碼，以便在談判中獲得主動權和爭取最大利益。印度對藏南地區大片土地的訴求，實際上包含着兩方面政治目的：第一，為糾纏數十年而未能獲得這大片土地感到面子受損，尤其是希望在南亞地區當大阿哥的心態受到嚴重挑戰，如果能夠一舉拿下這片土地，除了可以表明印度的南亞大國地位之外，也可以藉此號令南亞諸國，成為地區霸主。第二，印度至今依然認為中美關係微妙，在中美合作過程中，認為美國只對在中國的利益有興趣。不久前希拉里到訪亞洲，表示美國將重返亞洲，這個新消息傳出之後，印度更認為必須搶佔時機，於是主動配合美國又掀起新一波波動，指責中國的軍事行動就是最好的例子。

不過，印度也聰明地看到，即使與中國進行邊界談判，也必須咬緊經濟領域合作關係不放，畢竟中印除了地理位置最具優勢之外，還有各佔亞洲重要經濟命脈的特點。如果兩國走得近一點，整個亞洲的格局便無可避免要受到影響，印度也可藉中國而發揮更大的影響力。這樣的矛盾心態表現在行動上，便變成不斷上演變幻無常的或緊張指責，或和平走近的各種不同表現。

最近歐美有消息指，中國有意在邊境爭拗上拿出最大誠意，與印度達致最終和解局面。這樣的消息被認為是對印度的一種考驗，應否在中印問題上迎合中國的態度達到雙贏局面，還是繼續在自我評估的中印美三國利益關係上繞圈子，將影響到印度在世界上的發展前景和與各國關係。但是，從中印邊界談判消息看來，要印度真正拿出誠意恐怕還難。

不過，有歐美經濟學家又把關注點調整到中印雙方的經濟融合程度上並作出分析，用一些具體數據說明，中印雙方的經濟融合步伐有加快跡象：近十年來兩國的雙邊貿易額比原來增加了兩倍，年增長達到50%；從2007年開始，中國已經成為印度最大貿易夥伴，印度也成為中國十大貿易夥伴之一，而且論增長幅度，印度還處於其他九大貿易夥伴最快的位置。可見中印雙方對於貿易關係都持重視和合作的態度。估計到明年兩國貿易額將達到759億美元，2015年可以達到2,250億美元，即與中美三年前的貿易額等同。

印度需要拿出真心

輿論認為，印度不會在邊界談判上有積極的態度和動作，拖着邊界談判作為一種籌碼，再在經貿關係上謀取利益，恐怕就是目前辛格政府的中印策略目標和做法。採取這樣的做法對印度顯得最有利、收益最大，即既可以與中國就經貿方面套取利益，又可以隨時因應美國要求調整關係傾斜到美國一方。然而，印度的算盤未必最符合自身利益。

相信印度不會不知道，走中印對話及建立真誠合作關係有利於兩國的發展。但正如俗話所說，一隻手掌永遠拍不出掌聲，如果印度繼續以猜疑式的方法對待中印關係，中印具發展前景的合作便難以建立基礎。因此，印度必須明白一個道理，目前已經有了經貿合作良好勢頭墊底，需要的只不過拿出真心實意而已。

論與亞洲乃至大洋洲的關係，中國遠走在印度前頭，以邊界談判作為一個契機，其實可以令印度獲得不少好處：兩國邊界如果得到和平合理解決，將提升兩國的合作關係。當這兩個世界人口的大國走到一起的時候，對世界影響力將不是印度一直以為的靠近美國就可以壓倒中國的想像那麼簡單，效果肯定大出印度意料之外。

□歐陽觀