

大病醫保報銷50%

8月30日，國家發改委、衛生部等六部委聯合下發《關於開展城鄉居民大病保險工作的指導意見》，在基本醫保報銷外，再報銷大病險，報銷不低於50%。根據該意見，只要參保患者自付的醫療費用超過當地人均收入就可享受大病保險。保障對象是城鎮居民醫保、新農合參保人，同時不再額外增加個人繳費。專家指出尚需制定細則，避免地方執行折扣扣。

【網友評論】

惠民政策

柳：大病醫保主要解決的是「一人得病，全家挨窮」的狀況。

北晨：醫保向大病傾斜是眾望所歸，這個惠民政策還是不錯的，但50%的報銷比例對有些人來講還是偏低，跟不上醫藥費或物價的漲幅，今後隨着社會的發展應該逐年提高實際報銷比例。

薛偉成：應該小病自費，大病全報。

小雲：大病保險被寄望為解決「因病致貧」問題的最有力措施。

雅言：目前廣州居民住院費用報銷比例是70%，還有30%不能報銷，大病醫保正是報銷這30%的費用。

思玲：最大受惠是大病保險所需資金從城鎮居民醫保基金、新農合基金中劃出，不再額外增加群眾負擔。

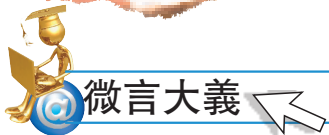
加緊落實

周國標：真正體現了民意、好、就看執行是否到位了。辰雪無雙：不知「大病」的範疇有多大和「報銷」的手續是否繁瑣。

政策不可信

海韻：具體實施還要看地方財政、社保的情況，上面雖有美好的願望、政策，看似體察民情，但真正實施是靠地方政府，現在各地財政緊張，美好的願望可能成為水中花鏡中月。老百姓最終還是要失望，所以對這個政策不要抱太大期望。想想類似這種事情實在太多了，能真正落到實處，讓百姓高興的有幾宗？

情人如花：新農合作醫療是給國民帶來了不少的優惠，但有些醫院要求先付款後治病還是有很多人病不起，不要老拿數據來戲弄人。



惡意訴訟可追究刑責

民事訴訟法修正案8月31日獲得通過，新民訴法規定：當事人之間惡意串通，企圖通過訴訟、調解等方式侵害他人合法權益的，人民法院應當駁回其請求，並根據情節輕重予以罰款、拘留；構成犯罪的，依法追究刑事責任。

【網友熱議】

盡心盡力：法律的完善，固然應該拍手稱好，但執法的人必須受到有效監管，否則情況會更壞！

賢：這條法的出現本意是防止民告官。

陳丁楚：我看了半天，設想了許多，百姓要不被侵害「合法權益」——難！

楊波：政府機構不要拿所謂惡意訴訟來說事，只要當官的一心一意为百姓辦事，不徇私枉法，誰會吃飽了撐沒事和政府去打官司。請不要抱着官本位思想來形容天下所有人都是刁民。

魏倪良：關鍵在於提高公民法制意識及普法宣傳教育，法院切實以法辦案，充分利用宣傳工具加強教育普及法律知識。

紅螞蟻：修改基本法律為何事先一點風聲也沒有聽到？是我的失職還是全國人大的失職？

桑榆：這條法律邊界太模糊，容易被人鑽空子。法律當顯示其公平公正的精神。

曹春雷：應對該條文作出詳細解釋，避免司法實踐中濫用。

王英舟：這就給了某些官員阻礙上訪的法律依據。寂寞了：只要誰以後告官員或告政府，都是惡意訴訟。

星期八：唯官定法，唯官違法，官不受罰，守法受罰。

楚江流：不樂觀，只怕成為法院及法官的斂財手段，或者是法官脅迫當事人就範的手段。

金匙：沒有社會自然組織，沒有落實憲法公民權利，任何好的設想都將成為權力的遊戲。

荷花：看上去在法律制定上是進了一步，擔心是實施中退後三步。

汝南王：濫發股票也是損害社會公共利益，侵害衆多中小股民合法權益，應納入公益訴訟的範圍。

（騰訊微博）



搜尋引擎爆「3百」大戰



京東商城、蘇寧易購、國美商城上演「電商三國殺」剛罷，中國網際網路搜索巨頭百度和奇虎360又爆發大戰，互相反制對方產品和應用。

這場大戰源於奇虎360在8月16日上線360綜合搜索，跨界進入百度長期佔據壟斷地位的網絡搜索市場。僅在360綜合搜索上線幾天後，它就超越搜狗和谷歌，成為中國第二大搜索引擎。

反擊強制跳轉

360綜合搜索的異軍突起，引起百度的警惕和防範。百度開始強制跳轉360綜合搜索的搜索結果到百度首頁。這意味此前用戶只需要在360搜索中輸入關鍵字便可直接得到搜索結果，現在卻需要再重新進入百度首頁進行搜索。

針對百度的強制跳轉行為，奇虎360隨即反擊，將網址導航搜索框中的新聞、地圖、MP3等子搜索由此前默認的百度產品全部撤換，分別換成360、谷歌和搜狗的產品。

不久，奇虎360發表官方聲明稱，360將致力於成為搜索市場的重要參與者，建立一個安全、乾淨、有效競爭的網際網路搜索市場。百度方面至今尚未對該次大規模反制行為做出表態和解釋。在業內人士看來，這場搜索市場壟斷地位的「破冰戰」除了和這一市場本身營

收豐厚有關，更源於長期以來這一市場用戶體驗不佳。

利潤成導火線

事實上，分發流量的搜索引擎是網際網路的核心環節，也是最賺錢的行業之一。今年第2季度，中國搜索引擎運營商市場規模就達到70億元人民幣，同比增幅達62%。百度作為內地搜索市場的「執牛耳者」，近年來已成為最賺錢的中國網際網路企業之一。2011年，百度營收達145億元，實現淨利潤66.39億元。

在業內人士看來，奇虎360做搜索是不可避免的，因為資本倒逼到了這一步。360利潤的核心來自安全瀏覽器導航，儘管導航一再漲價，但界面中資源終究有限，基於關鍵詞組合的搜索引擎資源幾乎無限。這正是百度以500多億美元的龐大體量，依然連續十幾個季度保持70%以上增長的秘密。

另一方面，近年來的搜索市場，無論是廣告客戶還是用戶，對目前的情況並不滿意，甚至頗多怨言。

除了搜索巨頭外，市場的參與者也希望能夠出現新的具有競爭力的搜索廠商。

用戶成犧牲品

網際網路實驗室董事長方興東表示，若搜索失去中立性，將直接扭曲所有網民信息獲取，扭曲各行業信息傳播，扭曲產業競爭和良性發展。而如果360取得勝利，意味



▲百度和奇虎360又爆發大戰，互相反制對方產品和應用 網絡圖片

着中國搜索市場從此打破壟斷，開啓全新的「後百度時代」。

就中國網際網路現狀來看，很多領域都是一家獨大，一家獨大的後果就是用戶體驗越來越差，產品也會缺乏創新。

然而，依然有網友擔心，這場大戰會步「3Q大戰」、「電商三國殺」的後塵，寡頭以用戶之名打架，最後犧牲的卻還是雙方的用戶體驗。挾持網民用戶、跳轉首頁和快照這樣的行為都是自毀長城，兩家還是應該拿出自己的產品特點出來PK。

專家認為，中國網際網路產業發展到如今，已經到了必須解決行業秩序建設的關口。這不僅需要行

業主管部門的努力，也需要各大網際網路公司積極參與進來，以身作則。否則，中國網際網路業就很難突破低層次競爭，更難出現「偉大的公司」。

專家建議，隨着新興業態的快速崛起，中國宜盡早出台相關政策，規範網絡交易市場秩序，促進電子商務行業健康發展。上海理工大學教授楊堅爭認為，必須從戰略高度認識網際網路經濟立法在中國經濟發展中的迫切性，採取切實的措施加快網絡市場法制建設的步伐，規制不同經濟主體的網絡市場行為，維護網絡市場的正常秩序和公平競爭，促進網際網路經濟又好又快地發展。

（新華網）



中國艦隊防空力超俄軍

加拿大《漢和防務評論》通過分析中國海軍與外軍的聯合演習，將中國艦隊與俄海軍艦隊進行比較，認為中國艦隊與俄海軍太平洋艦隊之間的差距大大縮小，在某些方面甚至已經佔據了一定的優勢，足以與美國海軍展開較量。

文章稱，從攻擊火力來看，俄太平洋艦隊擁有導彈巡洋艦和驅逐艦，這些戰艦都配備強悍的艦對艦導彈。以「光榮」級導彈巡洋艦為例，排水量為1.25萬噸，以P500型超音速艦對艦導彈為主武器，還配有其他型號的反艦導彈。另外，俄新一代「烏克蘭伊-Ⅱ」級驅逐艦裝備了包括3M-80等大量反艦導彈。

上世紀70年代，每艘俄軍戰艦可在90秒內發射超過100枚各型反艦導彈。當時美軍的艦載宙斯盾（神盾）攔截系統每秒只能發射1枚攔截彈。不過，俄軍又對艦載導彈進行了升級，以克制美軍艦載宙斯盾系統。因此，目前俄軍的反艦導彈仍是美國海軍的心腹之患。

防空火力遠近兼備

文章揣測，中國驅逐艦除了裝備俄製

3M-80反艦導彈，還配有鷹擊-83和鷹擊-62反艦導彈。雖然這些導彈的射程不及俄軍的艦載導彈，但射速不遜於俄製導彈，而且其制導系統借鑒了北約的一些技術，精確打擊能力更出色。

報道指出，中國戰艦搭載的反艦導彈兼有俄羅斯和西方反艦導彈的技術，其攻擊力不遜於俄軍的反艦導彈，足以令美國國海軍有所忌懼。

從防禦火力上看，俄太平洋艦隊的導彈巡洋艦使用的是里夫-M防空導彈。這是S-300陸基防空導彈的艦載版本，射程為90公里。

再看以「052C」、「051C」、和「054A」為代表的中國海軍戰艦，它們裝備了紅旗-9、里夫-M和紅旗-16三款防空武器。其中里夫-M系統購自俄羅斯，解放軍對它進行了改進，使其射程延長到120公里。此外，中國戰艦還裝備了730近防炮和紅旗-7導彈，這些防空武器的射程涵蓋了從2000米到120公里的空域。其防空能力不在俄軍戰艦之下。

俄羅斯海軍戰艦使用的防空雷達和電子戰系統，大多是上世紀80年代的產品，以「光

榮」級驅逐艦裝備的Fregat-M2E型3D雷達為代表。而解放軍「051C」驅逐艦裝備的是「中國版Fregat-M2E雷達」，即「海鷹」雷達。這款雷達換裝了數字處理系統和新的顯示器，性能大幅提升。在「052C」中華神盾艦上，更裝備了中國自主開發的有源相控陣雷達。相比之下，俄羅斯的新一代驅逐艦使用的仍是無源相控陣雷達，在這方面已經落後於中國海軍艦艇。

文章揣測，在先進探測雷達的協助下，中國戰艦的防空武器系統已經超過俄軍戰艦，可以有效應對美軍反艦武器和對海攻擊機的密集攻擊。

中國潛艇部隊遜美俄

文章根據以上分析得出結論，中國艦隊的綜合作戰能力已不在俄太平洋艦隊之下，已經有足夠的實力與美國海軍展開較量。不過，報道指出，中國艦隊唯一不及俄太平洋艦隊的就是潛艇部隊。中國海軍雖然擁有數量衆多的潛艇，但整體的作戰能力與美俄仍有差距。

（鳳凰網）



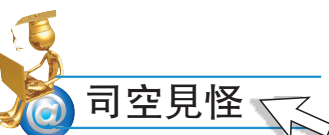
網友熱捧潮汕話輸入法

潮州方言在網絡上溝通，因潮汕話保留古音古詞古義，許多潮汕人都不了解所說的潮汕話對應和文字，比如「厝」字，潮汕方言房屋均稱為「厝」，清黃叔敬在《台海使槎錄》中便寫到「瓦厝，草厝共徵銀一千二百四兩零」。潮汕話分房子是「分厝」，搬房子是「搬厝」，房契是「厝契」等。「厝」字潮汕方言裡讀音與「處」同音，但在普通話裡「厝」與「錯」同音，因而很多人用電腦輸入時，往往找不到「厝」字所在。

下載量超過二萬次

張東榮把潮汕話輸入法放到網上供網友免費下載受到關注，短短一段時間，下載量就超過2萬次。

早在1991年，張東榮就萌發將潮汕話變成電腦文字的想法，但由於客觀條件和硬件設施的限制，直到2000年他只完成了一個基本的程序框架，具體內容並未充實。



青島「陪逛族」時薪600元

的色彩和面料等，發掘出每個人身上的獨特氣質。「還會查看一下客戶的衣櫥，了解她缺少哪一類的服飾，綜合其他特徵進行有針對性的選購。」楊紫藝說，她會根據客戶的膚色選擇適合客戶的服裝顏色，根據其穿衣風格和氣質選擇服裝款式，根據整體造型選擇服裝上的圖案。

客戶多為女高管或闊太

在職業「陪逛族」光鮮背後也有諸多不易。首先由於收費高昂，職業「陪逛族」的客戶主要是高收入女企業高管或富豪太太，這些人的脾氣往往很大，有時候要求也非常苛刻。「很多客戶動不動就發火，有時候也會罵人，但顧客就是上帝，遇到這種情況，我會保持足夠的耐心，傾聽客戶的要求，然後再去改進。」楊紫藝說，只有對這個職業有足夠的熱愛，那麼你便不會和客戶計較太多，你需要做的就是盡量滿足客戶的一切要求。

楊紫藝說，職業「陪逛族」不是簡單陪客戶逛街打發時光，還要真正成為客戶的選衣專家。她從25歲開始就跟全國知名的化妝師學習化妝，隨後專門學習髮型設計、服裝造型設計，前後花費6年時間考取美國AIS國際形象設計師資格。

楊紫藝自豪地說，她在青島成立工作室已有兩年多時間，每天她仍然在不停地學習，世界各大名牌服飾各季節的時尚衣服造型都必須要了解。

島城「陪逛族」不足20人

隨着中國經濟的發展，富裕人群逐漸增加，他們渴望以時尚、得體和出衆的形象和服飾搭配出席各種場合，服務於高檔消費人群的職業「陪逛族」將勢必成為有市場需求的職業之一。「目前在青島從事職業陪逛的人還不是特別多，最多不超過20人。」楊紫藝說。

（青島新聞網）