

6 调查 Investigations

隐孕入职被指职场碰瓷 法律过度保护还是女性无奈？

■ 汤琪

近日,有媒体报道称,宁波一家互联网公司的女员工入职三天就宣布怀孕,休完产假后随即提出辞职,怀孕期间照拿工资、交社保。有网友调侃称,“这算不算职场碰瓷?”

近年来,女员工“隐孕”求职的事件并非个例,公司面对员工的一些不诚信行为是否有解决之道?公司能否为此单方面解除雇佣关系?法律上对劳动者及企业、雇主的权益保护是如何平衡的?

“隐孕”求职,女员工有错么?

近日,据当地媒体报道,宁波一家互联网公司的女员工入职三天就宣布怀孕,休完产假之后随即提出辞职,怀孕期间照拿工资、交社保。

报道指出,该女员工的行为让公司老总充满怒火而又无可奈何,最让资方感到难以接受的是,该女员工承认应聘时已知道怀孕,之所以“隐孕”找工作,就是想在孕产期拿到工资,不让社保断档。

该事件经报道后引起网友热议。“这算不算职场碰瓷?”有人提出这样的疑惑。而在争议中,也有网友指出,“如果女性求职者坦白了有孕在身,被录用的概率又有几何?”

记者注意到,在目前的《劳动合同法》《妇女权益保障法》中都明确了对女性的特殊保护,强调女职工在孕期、产期、哺乳期内,用人单位不得随意与其解除劳动合同。

因此,有网友表示,碰到上述“隐孕”求职的情况,公司老板或许只能自认倒霉了。

然而,南京大学法学院副教授周长征对中新网记者解释说,在法律上是不允许用人单位在招聘时对女性求职者是否怀孕、是否打算生育等问题进行询问的。

“即使询问,求职者也可以不回答,甚至可以不正确回答,即便她的回答带有欺骗性,



但也不会被认为是欺诈。”周长征说。

员工怀孕,必然是公司的负担?

近年来,由“隐孕”入职引发的劳动纠纷并非个例。据媒体报道,2016年,湖南长沙的汪女士进入某公司担任人事专员,刚过试用期不久,她发现自己怀上二胎,后被公司以“试用期不合格”为由辞退。

尽管劳动仲裁委最终裁决公司应做出赔偿,但资方始终认为,汪女士瞒报了怀孕事实,欺骗了公司。

“《劳动合同法》第三十九条还是给了解除孕期员工劳动合同的法律依据。”劳达创始人、上海人才服务行业协会副会长魏浩征对

中新网记者表示,试用期内,如果能举证员工“试用期不符合录用条件”,不管是否怀孕,都能解雇,也不需支付工龄补偿金。

但对于“隐孕”,魏浩征则认为,这种情况“无法论证”。

他表示,“单纯从怀孕的角度考虑,我觉得并没有涉及到损害单位权益问题,针对怀孕员工,法律本身就是强化保护的。”

周长征也认为,很多公司对女员工生育带来的效益减损其实是“太过夸大”。

他解释说,“女员工怀孕后,在生育之前都是可以上班的,她们也在为单位做贡献,而产假的时间也有限,期间单位可以调整工作安排,或者招聘临时工来顶替,这些问题不难

解决。”

“隐孕”为何让一些企业难接受?

“隐孕”入职之所以在网上引起一些舆论的不满,在周长征看来,或许和企业在女员工孕期、产期、哺乳期需承担的薪资成本“多了一点”有关。

周长征对中新网记者说,“女职工生育成本问题更多应是社会保险、社会保障多承担一些,但目前还是企业承担多了一些,特别是工资如果超过了生育津贴,差额部分还需要单位来补助。”

而在现实案例中,确实有一些女员工在孕期、哺乳期,以请病假为由不上班,也有其

他一些员工长期请病假,未提供任何劳动,单位还需为这些人的不诚信行为埋单。

“这种情况下,公司企业确实没有太好的办法。”魏浩征建议,法律在设计上或可以考虑这样一个问题——女员工在孕期、产期、哺乳期的薪酬成本,企业承担多大范围的义务?国家承担多大义务?

法律如何兼顾“倾斜”和“公平”?

由于无法对上述不诚信员工进行法律上的约束,有人疑惑,当前的《劳动法》《劳动合同法》等法律是否过多保护劳动者,法律应如何平衡劳资双方的权益?

资深劳动仲裁员左祥琦在接受中新网记者采访时表示,《劳动法》《劳动合同法》等法律的立法宗旨里,一定有“保护劳动者的合法权益”,但一定不会强调“保护用人单位的合法权益”,原因就是劳动者处于弱势,立法使用了“倾斜性立法技术”。

左祥琦进一步解释说,“倾斜性立法就是同样的权益分配给两方当事人的时候,一方给的多,一方就是给的少,因为少的一方处于强势地位。通过同样权益的不平均分配,追求的其实是一种实质上的公平。”

周长征也认为,立法的目的是为了劳动者和用人单位之间达到实质上的平衡,而不是让劳动者高过企业,也不可能高过企业。

他直言,个别企业遇到劳动争议问题就感到《劳动法》过度偏向员工,对员工保护过度,是带有“情绪因素”的观点。

“劳动者在经济上处于弱势,员工要通过劳动获得工资,要受用人单位的指挥,为单位提供劳动,他把自己的身体交给单位去使用,这时法律必然要防止雇主滥用权利。”

周长征还强调,法律只是保护基本的劳动条件,真实的劳动条件其实高过法定条件。“对一个管理规范的企业来说,需要给员工提供更好的福利、更好的劳动条件和保护。”



■ 杜晓 涂陈昊

近段时间,北京一些医院的自制药成为网上的热销品。不过,这些医院售价几元一瓶的自制药,在网上却被卖出高价。这些在网上叫卖的医院自制药是真是假,为何加价出售?《法制日报》记者进行了调查。

医院自制药对于许多患者来说是物美价廉的代名词。然而,如今在网络上,却有人加价销售医院自制药。

网售医院自制药背后有哪些问题?《法制日报》记者采访了网络卖家和一些医院工作人员。

卖家称可批量出售医院自制药

医院自制药大多具有比较长的历史,在患者中享有良好的口碑。在网络上搜索“医院自制药”,可以找到一些帖子介绍各大知名医院比较好的医院自制药。

比如一篇名为《晒北京各大医院自制“神药”》的文章介绍了北京中医医院的“红纱条”,用于治疗皮肤溃瘍。文章中介绍到,“红纱条的年纪和北京中医医院差不多大,1956年建院就有了,安全使用大概57年了”。此外,还有北京协和医院的精心硅霜、解放军总医院的木苏丸、北医三院的鼻炎三号等。

在以往,这些口碑好的医院自制药只能在医院开出来。现在,记者通过某电商平台搜索“医院自制药”,发现有一些商家在销售医院自制药,除了北京,其他地方也有。

记者进入一个卖家的主页,该卖家标明代购某医院正骨药。

记者发现,该卖家主要标明销售五款产品,是不同医院的自制药,价格分别是50元、60元、95元、48元和1元。

记者联系卖家后,对方表示,“说个单子,北京医院的自制药都可以搞到”。

记者表示只要某医院的某款自制药,卖家开价50元一瓶,而且说明“现在在北京医院挂号就要50元”。

记者再次询问,“可能要几箱,能弄得到吗”?卖家回复:“能,最低30元。”卖家同时表

示“你要我就给你拿,要多少拿多少”。

随后,记者以想与对方合作在外地销售上述医院自制药为由,询问卖家是否能够提供更加低价的货源。

“我在网上看到这个药的价格大概是12元到15元,能给到10元每瓶吗?”记者问。

卖家随即否认,“不可能的,网上那些都是假的,有可能是自己做的,我们自己从医院内部拿货也不可能这么便宜。如果你只要一两瓶,我们是直接去医院挂号,让医生开药;你想想你一次性要一箱,一千多瓶,我们当然是走内部消化帮你拿出来。这个医院自制药是批量生产的,医院的每个科室都有订货,我们要通过每个科室走单才能帮你拿到一千多瓶。这个药医院卖十多元,然后每个科室打点人脉也要点钱,所以不可能这么便宜。和我们合作一年多的经销商都拿不到十多元的价格,况且你这还是算第三手了。网上那么便宜很可能是假的”。

卖家还表示,“我们都是医院的,这些都是正规的内部药,剂量都是很足的,而且效果很好。医院自己生产的药当然没有问题。如果想在异地做代理,我们可以给代理的价格,就

开个单子,只要是医院的自制药,我们都能搞到。而且保证是正品,不会作假的,药这玩意儿不能乱来,出了人命我们都负不起责任”。

医生推断网售自制药可能是假的

为了进一步了解医院自制药背后的情况,记者来到上述卖家提到的北京某医院。

在这家医院骨科候诊的患者金先生告诉记者,医改后,北京医院的“医师服务费”也就是挂号费都涨价了,最便宜的是50元,好在有医保可以报销,报销之后只要10元。“大夫给我开过医院自制药,效果比其他药要好一些,可能医院自制药也是一个医院的特色吧,就像医院的专家一样,很多患者都慕名而来”。

记者问金先生是否会在网上买医院自制药,金先生说:“不会的,网上的药没保障,没有实体医院和药房开的放心。”

“那您对网上售卖医院自制药这一行为作何评价?”记者问。

“其实有利有弊吧,肯定是其他地方的患者也需要,才滋生了网络代买出售医院自制药这一行为。我觉得这种东西全凭个人,如

果你愿意相信他是真的,那贵点也没关系;如果你觉得信不过,那就亲自来北京医院挂号看病开药。不过,如果中间存在高价售卖,那肯定是不道德的,如果是处方药,也是不允许个人售卖的。出了事,买卖双方都有责任。”金先生说。

随后,记者来到这家医院的中医科,网上售卖的一种医院自制药就是中医科研制的。

中医科的一位大夫告诉记者,此类药品是处方药,并不是患者想买就能买的。而且药量都是医生根据患者情况自己把握。

“不可能一次性开十几瓶,我们要对患者负责的。”这位大夫说,“网上销售的医院自制药实际价格非常便宜,只要9.97元每瓶,是患者自费药,不会进行报销。网上卖50元绝对是夸张了。这个事情还得去问问医院的药房或者是其他部门,看看是否真的存在,也可能网上卖的是假货。”

记者随后与上述医院的宣传部门取得了联系,想就网上销售医院自制药的情况进行采访,对方表示相关负责人不在,可以留下联系方式,相关负责人会与记者联系。截至发稿时,记者未收到医院回复。

共享医疗,颠覆你对“看病”的理解

■ 俞菡 黄筱

近日,浙江省卫生计生委批复同意了一种全新的医疗资源共享模式——全国首家“Medical Mall”(医疗商场)在杭州核心商圈开业,目前里面共有13家医疗机构,杭州全程健康医疗门诊部为其提供检验、病理、超声、医学影像等医技科室及药房、手术室等共享服务。在“Medical Mall”,“看病”有望成为一种品质体验。

多个医疗机构“拼”起来的医院

“Medical Mall”简单来说就是“医疗商场”,一家由多个医疗机构“拼”起来的医院。尽管国际上早有存在,但在国内还属于新业态。

记者采访发现,这家“Medical Mall”将购物和医疗有机地结合起来。在杭州大厦501城市生活广场,地下1至5层为购物区,6至22层则全部都是医疗机构。人们可以在逛街购物的同时享受医疗服务。同时,杭州大厦的核心客户群和稳定人流,又成为“Medical Mall”接诊量的保证。

整个“Medical Mall”的装修风格摩登而温馨。入驻的医疗机构中不仅有浙江大学医学院附属邵逸夫医院的国际医疗中心,方回春堂中医门诊,还有张强医生集团思俊外科

诊所、唯儿诺儿科等国内知名专科诊所。

浙江省卫生计生委医政医管处处长俞新乐说,“Medical Mall”共享模式的初衷是提高医疗资源的利用效率。入驻的医疗机构可以“轻装上阵”,有技术、有口碑的医生甚至可以“拎包入住”,大幅降低了社会资本办医的投入和运营成本。

全程国际健康医疗管理公司董事长毕铃说,国内这家“Medical Mall”主要参考新加坡模式,严格意义上来说还是半“mall”,这是出于一种更安全可靠的经营环境考虑。在邵逸夫医院的技术支持下,“Medical Mall”的全程健康医疗门诊可试点开展二级以下(含二级)日间手术。

让看病成为一种品质体验

记者采访时,一位商务人士正在“Medical Mall”的太学眼科诊所进行熏蒸治疗。独立的诊室整洁而私密,另有一对一的专职护理人员在旁询问记录。正在商场购物的王女士说,期待“Medical Mall”能解决传统医疗中的“痛点”,比如名医专家一号难求,门诊医生惜字如金等。

俞新乐说,“Medical Mall”将会给体制内的医疗机构带来三方面触动:一是必须更加关注患者对医疗服务的体验,让就诊过程不再嘈杂、拥挤;二是无论在哪里执业,医生都

必须意识到自身技术和口碑是最重要的;三是“Medical Mall”的共享服务模式,对一些优秀医生自主创业会产生一定吸引力,对整个医疗市场的优胜劣汰,社会办医层次水平的提升都会形成助力。

值得一提的是,“Medical Mall”突破了传统标准,对入驻医疗机构的科室设置不做硬性要求。但是,会根据市场接受度和运营管理情况,以3—5年为周期,对入驻机构进行考核淘汰。

“公立医院有强项,比如抢救重症、急诊病人和做大手术,衡量的是一个医院的综合实力;但有些学科,一些服务对象除了关注技术、质量,也很关注就诊体验,社会办的独立医疗机构可以做得更好。”俞新乐说,比如口腔科、眼科、医学美容等,将来都可以放到“Mall”里来做。

“‘Medical Mall’的核心是平台。医院平台化、医生社会化,这是未来的趋势。”邵逸夫医院党政办副主任林辉说。

“Medical Mall”能走多远?

部分舆论认为,“共享医疗”目前至少还存在三方面难点亟待解决,一是医生多点执业政策落地困难;二是商业医保未成气候;三是政策法规亟待完善。

对此,俞新乐认为,对待新生事物要多一



份包容。在守住安全底线的前提下多一点观察实践,发现亮点、解决问题。“我们做的,就是通过体制机制的调整,为创新创业提供更加宽松、包容、开放的环境。”

实际上网民对“Medical Mall”的关注点多数集中于医疗安全领域。“关键是一旦出了事故,谁负责的问题。这样的医院成本低,效率高,但管理较难。”网民“调皮的猴子5610”说。

医疗资源的共享,为医疗机构提供了便利,为百姓得到一站式的医疗服务提供了另一种选择,但新的管理模式对事中事后的监管提出了更高的要求。

杭州市江干区卫计局表示,拟在监管上建议“Medical Mall”与其他各医疗机构签订协议,明确医疗安全、医疗质量等相关的责、权、利;同时牵头成立各医疗机构成员加入组成的各质量管理委员会,促进形成各医疗机构间彼此独立,又相互统一的协同发展关系,让共享的医疗资源更有安全保障。

林辉说,邵逸夫医院将作为“Medical Mall”医疗安全和医疗质量的重要支撑。“寻找严肃的医学和资本有效合作的方式,不能以资本为王,而是始终把医疗的严肃性和公益性放在首位。”