

迎接新挑战 再创新辉煌

茅台保健酒业新年首次领导干部大会传达学习袁仁国讲话精神

2月17日,节后上班第二天,贵州茅台酒厂(集团)保健酒业有限公司在11楼会议室召开新年后公司首次领导干部大会,公司领导及管理人员近50人参加会议,党委书记谭定鸿主持会议。

会上,党委书记谭定鸿对参会人员表达了新春的祝福,对大家共同努力在2015年取得的成绩表示了肯定,同时要求公司员工在节后尽快调整状态,投入到新的工作中。

按照会议议程,党委书记谭定鸿传达了学习了省委书记陈敏尔、省长孙志刚对茅台工作的重要指示精神,传达了“茅台集团2016年度工作要点及我公司2016年度主要经济指标安排”。在讲话中,谭书记说到:抓好生产质量是我们的根基,大家要深刻领会、深入贯彻指示精神,把指示精神转化为强大工作动力,把“再接再厉”和“围绕创新做文章”贯穿于2016年工作全过程,以全新的姿态迎接新挑战,再创新辉煌。

会上,谭定鸿书记还就公司安全工作做了深入强调,要求大家要把安全工作放在心上,拿在手上,时时抓紧安全这根弦,确保公司2016年各项公司安全有序开展。

随后,茅台保健酒业总经理李筑冉传达了学习了袁仁国董事长在2015年度工作上的讲话。讲话中指出:2016年是公司实施“十三五”规划的开局之年,是公司谱写“五大发展理念”、茅台新篇章的开局之年,也是公司全面深化改革的攻坚之年。需要我们付出更多



● 保健酒业公司召开新年后首次领导干部大会



● 党委书记谭定鸿传达重要批示精神



● 总经理李筑冉领学袁仁国重要讲话精神

的艰辛、更多的努力和汗水,一要学在深处,二要谋在新处,三要干在实处,四要走在前列。

最后,茅台保健酒业纪委书记周正喜通报了“茅台集团2016年元旦春节期间纠正‘四风’及作风建设明察暗访情况”。要求公司全体员工要严格遵守集团公司相关管理要求,健全本单位考勤管理、作风建设等方面规章制度,从严管理、从严要求,打造过硬作风,推动企业发展。

据悉,公司各部门已相继召开节后收心会,落实公司相关工作,并对近期工作进行了安排和部署。(罗江琴报道 陈富鑫摄影)

让救护车 驶入低价收费的“公益轨道”

■ 廖海金

几天前,家住山东泰安的王先生需要从泰安的医院转到济南治疗,救护车把病人从泰安接到了济南,路程约80公里,收费3600元。王先生的家人细一算,每公里的车费竟然达到40多块钱。

又是一起“天价救护车”事件,煞是令人费解和不满!尽管事件被媒体曝光后,“涉事人员被停职”,“费用全退”,但如此“天价”救护车已经偏离了“公益轨道”,与医院的公共服务属性背道而驰,因而其广遭诟病也在情理之中。

众所周知,救死扶伤是医疗机构的从业道德和职责使命;接送或转运病人,也是作为承载院前急救任务的120救护车必须履行的责任。客观而言,医院的救护车外出急救病人需要成本,收取一定费用也是可以理解的。再说,适当收取费用,也可调节公众对救护车的需求,防止一些非紧急情况滥用急救资源。但收费必须有明确标准,而且要公开透明,接受监管。笔者认为,之所以会出现“天价救护车”,就是因为急救车收费问题上仍处于“模糊地带”,有诸多漏洞、缝隙可钻。

此次山东救护车开出的“天价”似乎“于法有据”:按照2015年济南市物价局印发的《关于调整规范市急救中心有关收费的通知》规定,急救救护车用车收费基础价格为10元,行驶里程按照往返合计计算,每公里3元。同时,治愈出院病人、长途转运病人需要用车,费用由供需双方在使用前协商确定。这看似合乎市场规律,实则相当不合情理。救护车毕竟不是满大街跑的出租车,跑越长途可以不打表,由供需双方协商个一口价。正是因为设置了这个“协商定价”的条款,才给了救护车长途护送价格以自由发挥的空间。

可以说,“协商定价”带来的“协商收费”是“天价救护车”现象的直接诱因。诚如评论所言:“‘天价救护车’频繁出现,关键在于对救护车市场的定位模糊不清,或者说错误地使用了市场化的定价机制。”

现实是,在市场垄断、生死攸关的情况下,患者哪有议价的能力和权利?进而言之,救护车属于特殊车辆,其针对的市场非常明确,且掌握出车主动权,病人急需到医院急救,时间就是生命,患者家属因此顾忌很多,也就缺乏与其议价的能力,往往为了出车而被迫屈服。

包括救护车等特殊性质的专用车辆,不仅属于“公益”,更享受国家交通法规和公路收费等各方面的特殊待遇,可谓是名副其实的“特权车”。然而,救护车的特权是救命的特权、为民的特权,绝不是任开天价的特权。从这个意义上说,对于救护车管理,应首先明确其公益和公共属性,保障正常运转。退一步讲,即便救护车需要单独收费,也应明码标价、全程监管,不给个别机构和医护人员“挟病人要价”的空间。因此不妨从供给侧出发,有必要废止协商定价,实行低价收费原则,大体上保持与城市公交的同等水平,方能让群众用得上、用得起、用得好好救护车,这也应是医疗改革题中应有之义。

深圳南京 现连夜抢房景象

2月27日,位于杭州城东的楼盘杨柳郡迎来二期首批房源开盘,388套房吸引了客户超1400组、约3000人到场,最终在正式摇号开盘2小时后宣告售完,成为杭州楼市猴年首个“半日光”楼盘。

这样的热销场面同样在上海出现。在上海某均价达每平方米8万元的高端楼盘,352套“千万豪宅”开盘当天被抢光。深圳、南京等热门城市也出现“裹棉被排队”的“漏夜抢房”景象。

国家统计局近日公布的“70个大中城市住宅销售价格变动情况”显示,1月份房价同比上涨城市数量增至25个,占比超30%,涨幅最高的仍是领涨全国房价14个月的深圳,同比上涨52.7%,上海和北京分别以21.4%和11.3%的涨幅紧随其后。

一线及少数二线城市楼市走强影响到部分购房者的“购房大计”。“今年以来楼市去库存政策频出,让原本想挑挑细选的家人都不淡定了,购房计划只能提前。”杭州市民陈先生说,原本看中的理想房源近期杀出不少“竞争对手”,有楼盘直接表示将会提价,这样的架势让人担心又要错过购房的好时机。

在一线及少数二线城市楼市“春意渐浓”的同时,不少二线靠后及三四线城市去库存压力依然“寒意十足”。国家统计局的数据显示,绝大多数三四线城市房价同比仍在下降。如1月份同比跌幅最大的三个城市湛江、蚌埠和襄阳均为四线城市,房价跌幅都超过3.5%。有分析称,三线城市受库存去化周期过高影响,房价难以大涨,继续下跌的可能性仍大。(北晨)

农村婚恋调查:男人饥不择食 女孩成稀缺资源

由于出生人口性别比失衡和向着贫困农村的“婚姻挤压”等因素,在农村婚姻市场上“剩男”越来越多,女方已取得绝对优势,男尊女卑、婆媳地位、入赘为耻等许多千百年改不动的风俗也正在改变,并因此深刻地影响到当代农村的经济社会形态。

■ 刘世昕 何林璘 杨海 兰天鸣

20多年来,市场经济发育,城市化进程推进,计划生育政策实施,所有这些因素交织影响着中国的性别失衡问题,其“婚姻挤压”更多地挤向了边远、贫困地区,数千万“剩男”的婚恋难题正引发更严峻的社会问题。

腊月细碎的雪花化在了年味逐渐升腾的豫东韩朱岗村,邓孟兴家里格外热闹,大多是头发花白的父母领着腼腆的后生,话题只有一个:“他叔,俺儿子年纪不小了,你留意给寻个媳妇吧。”

56岁的邓孟兴嘴里应着,心里却直打鼓。他在镇上开了10年的婚介所早在2014年就关门了,附近十里八乡的男孩太多,女孩太少,介绍对象的活儿没法干。

可老邓10多年来当媒人的名声还在,家里有男孩的还是会趁着年轻人打工回来过春节的机会,在腊月 and 正月里频繁出入老邓家,拜托他帮着解决终身大事。

“还有6个小妮儿。”老邓对村里谁家适婚的女孩了如指掌,但他心里明镜似的,这掰着指头都数得过来的姑娘,很难看得上村里那40多个未婚男青年,“还有条件更好的小伙子从外村找来呢”。

大龄剩男密集出现

相亲成为春节主旋律的远不止河南的韩朱岗村。鄂中柴湾村的王飞龙夫妇提起3个儿子的婚事也是长吁短叹。

王飞龙自己有3兄弟,这3兄弟又分别有3个儿子,9个男孩都到了适婚年龄。这个人丁兴旺的大家族,近四五年春节前后的主题就一个,拜托能找到的一切社会关系,安排一场又一场的相亲。

每年还不到腊月,王家的几个妯娌就开始四处奔走,张罗相亲的事,但能安排相亲的女孩实在太少,大多数时候,男孩们只能在网吧里无聊地度过。9个男孩的相亲波折几乎让这个家族每年春节都被愁云笼罩,大一点的那几个孩子已经奔着30岁去了,按农村的习俗,过了30岁还没娶上媳妇,打光棍儿几乎就已成定局。

女孩稀缺,媒婆生意难做,最直接的后果就是大龄剩男密集出现,不少剩男多的地方被戴上了“光棍村”的帽子。

每年春节,华中科技大学“中国乡村治理研究中心”都会要求研究人员写篇回乡记。在这些乡村笔记中,几乎所有学者都把经济拮据列为农村剩男失婚的最根本成因。博士生刘锐曾讲述过一个辛酸的过年故事。

2014年春节,刘锐的同乡、37岁的邓长清没有回家过年。邓的母亲曾生过几场大病,家里没能积攒下多少积蓄,因此小邓初中毕业后就南下打工,希望趁年轻挣点娶媳妇的钱。然而由于学历低,只能靠打零工生

存,几年下来,仍然没能脱贫。父母也曾找人介绍,但媒人看到小邓的家境,都摇头不愿接单。

不知不觉人到30,小邓逐渐感受到单身的压力。最让他难受的是,因为单身,年终回家不仅遭到兄弟奚落,而且邻居也会指指点点,父母每谈及此事就长叹。有一年,全家吃完团年饭,母亲借着酒兴提及此事,说着说着竟落下泪来。小邓对家里的愧疚感日重,次年大年三十,他给家里打电话,决定不回来了。他说,现在找到一位带着两个小孩、即将离异的外省女人,希望年后人少时带着媳妇回家。放下电话,母亲大哭一场,觉得自己对不起儿子,愁云笼罩了整个新年。

争夺新娘

王飞龙夫妇现在最后悔的就是,当初下手晚了,大儿子24岁了才开始替他张罗婚事,这时绝大多数的同龄姑娘早已成婚。

王飞龙说,自己家经济条件不好,儿子们也没太大本事,媒人都不待见。媒人给王飞龙甩下过一句话,现在家里条件好的男孩,七八岁就开始相亲了,像你家这样条件一般的,现在才动手,难啊!

华中科技大学“中国乡村治理研究中心”博士生夏柱智来自鄂东南的红村,他这几年回家过年时就发现,农村相亲订亲的时间大大提前,村里十七八岁的男孩们就已加入相亲大军了。用当地媒婆的话说,“现在女孩那么少,必须早早给占上”。

该中心另一位博士生魏程琳来自河南商丘,2014年回家过春节时,魏程琳意外地发现,18岁的堂弟阿坤已经订完婚,阿坤的父亲海叔正在实施下个计划,给16岁的小儿子张罗相亲。

海叔掰着指头给魏程琳比画,现在村里的女孩子少得很,处于相亲阶段的男孩子有10个,女孩却只有4个,你不抢,别人就下手了。“亲戚家的一个孩子都22岁了,还没找着对象,家里人为了这事都快急死了”。

由于女性资源稀缺,争夺新娘的范围被扩大。“现在农村离婚妇女也很抢手。过去农村离婚女性大多被嫌弃,但现在也成了被争夺的对象。”

律师姬如松老家也在豫东农村,他告诉记者,村里去年离婚了12对,女的很快全都被抢走又结婚了,男方则只有3个再婚,其余很可能从此沦为光棍。“12个人里有个是我

外甥,后悔得不行。”

姬律师的说法得到了媒人邓孟兴的证实。在他的小本上,二婚甚至三婚妇女都很抢手,“带着拖油瓶也没关系,因为彩礼要得少,越是离婚的,找过来说的越多。”老邓说:“我们这儿,离过婚的人再找,叫大媒,给媒人的礼钱都要多些。”

因为实在没有合适对象,一些贫穷农村的男青年的择偶标准一降再降,“只要拣到碗里的都是菜,相貌、年龄、交流沟通什么的都不重要了。”姬如松告诉记者:“身体残疾、智力缺陷的女性也都有媒婆踏破门槛,只要是女的,怎么样的都能给说到婆家。”

一个笑两个哭

鄂中柴湾村的王飞龙没想到,他们弟兄仨在给儿子张罗对象时,竟碰到一个同样的难题:当相亲的女方听说,男方家里都是3个男孩时,都会不约而同地提出要涨彩礼。

女方的解释是,你们家男孩多,负担重,结婚时不多要点彩礼,以后不可能再从父母那里得到什么了。

华中科技大学“中国乡村治理研究中心”博士魏程琳在河南老家观察到的现象与柴湾村一致。同村的阿凌兄弟3个,阿凌是老大,相亲时,女方要12.8万元的彩礼,阿凌的父母也咬着牙同意了。可没几天,女方反悔了,理由是阿凌家兄弟太多,怕女儿嫁过去后过不上好日子。

魏程琳说,同村20岁的阿亮就更惨了,他家里4个兄弟,他是老大,根本没有媒人愿意上门。他奶奶说,人家女方家庭一听是兄弟4个,连见面的机会都不给他。魏程琳感慨说,也就这十来年工夫,时风就大逆转了。

夏柱智在回乡记里记述了一个案例。这户人家有4个儿子,至今全都打着光棍,“鄂北农村婚俗,彩礼加婚房,至少20来万”,夏柱智写道:“要给4个儿子都娶上媳妇,那是不可能完成的任务”。现在四兄弟中最大的已32岁,全家火急火燎,“全家最后的决定是,4个兄弟合作给一个儿子娶回一个媳妇”,夏柱智说:“毕竟不能断了香火!”

这也许就是农民的现实逻辑:必须要一个儿子来延续香火,但也拒绝更多男丁来增添负担。研究人员的判断得到了那位老计生干部的验证:“前年村头老邓家生了个大胖小子,全家乐得合不上嘴,今年又添了孩子,抱出来一看是个儿子,当爹的哇地一声就哭

