



当代中国,官员已不再是高高在上的“老爷”,而是作为人民的服务者出现,被誉为“人民公仆”,以为为人民服务为遵旨,以让人民满意为追求。个别官员的不当言行伤害的不只是涉事民众,更有广义上的公众集体利益。往往“官威”一抬头,就会激起群众心中“义愤”的千尺浪,长此以往,严重削弱政府公信力。处理此类事件,道歉、赔偿只是第一步,后续调查必须跟上,要确保问题出在哪里,板子就打到哪里,绝不容情。

——人民网:《“副局长耍官威”岂是发泄情绪这么简单》

粮食安全是社会稳定的“压舱石”,耕地则是粮食生产的根基。与世界平均水平相比,我国土地资源并不丰富,特点是“一多三少”:土地资源总量多、人均占有量少、优质耕地少、耕地后备资源少。要守住耕地红线,首先要保证不被占用,同时建立耕地数量、质量和生态“三位一体”的管护体系,确定数量和质量、生态保护并重的原则,落实地方政府耕地保护责任。

——经济日报:《十八亿亩耕地红线必须严防死守》

根据中国水产流通与加工协会河蟹分会数据显示,其实我国每年产出的河蟹中,每400多只蟹里,出自阳澄湖的仅有1只。试问,在阳澄湖之外,洪泽湖、辽宁盘锦、山东黄河口、江苏骆马湖、太湖和固城湖等地的大闸蟹,谁又了解多少呢?

——证券时报:《吃蟹何必阳澄湖》

# 防止病历泄露 要给管理者设防

□木须虫

武汉的吴女士(化名)最近陷入深深的痛苦中,因为怀疑自己人流病历被泄露,不仅名誉和身心受到伤害,她的前夫还以此拒绝她去探视孩子。对此,吴女士表示需要医院提供一个说法。

(9月23日 央广网)

医院针对吴女士的质疑表示,“如果是患者本人来取病历,只需要提供患者本人的身份证明材料,如果是患者的家属来取病历,就要提供患者及患者家属的身份证明材料,和

他们关系的证明,或者是委托授权书。”这样可以防止非法获取,防止不了门内的非法泄露。

事实上,针对病人的病历管理并非没有规范,2013年原卫计委就印发了修订后《医疗机构病历管理规定》,该规定针对病历所涉个人信息安全,明确提出了病历的封存与启封制度,通过物理隔离和严格程序来防护信息安全。

之于实务一方面它没有覆盖到越来越普及的电子病历,另一方面封存程序中需要包括患者在内的各方共同签订,不

便执行,几乎很少有患者知晓病历封存,更遑论参与过封存。这些都事实上给患者病历的安全管理留下了漏洞。

防止病历泄露,需要给管理者设防。一方面加强患者病历的技术管理,如电子病历在患者出院,不再更新内容,达到规定的时间,由系统自动隐去身份等个人信息,进行“脱敏处理”,形成标本式的案例;另一方面将病历封存内嵌进医疗程序,成为患者明确的权利,医疗结束后病历复印件作为“共同凭证”,同步共签,形成安全制约的闭环。

## 莫让“野蛮经营”毁了在线教育基业

□万周

北京市教委近日发布消息:绘本学习平台大塘小鱼以打卡返现金、推广返佣金等方式营销,诱导家长购买课程,因无法在规定期限返现,以及未征得同意强制关停账号,引发大量投诉。北京市教委会同北京市委网信办、北京市市场监督管理局联合约谈大塘小鱼负责人,责令该机构网站、App和公众号自行暂停更新14天,立即全面整改。

(据《北京青年报》)

市场经济本质上是法治经

济,不践踏法律红线,是经营者应有的正确姿势,在线教育亦不例外。为挣个“盆满钵满”而频使欺诈消费者的手段,既会招致消费者的“用脚投票”,更会把自己置于巨大法律风险中。

在线教育机构只有主动强化自律,自觉摒弃有损自身长远发展的“野蛮经营”模式,才能确保基业长青。

如何不让“野蛮经营”自毁基业,既考验着在线教育机构的经营智慧和法治成色,更考验着在线教育机构对短期和长

远利益的平衡兼顾。作为有社会责任担当和强烈发展愿景的在线教育机构,理应保持依法经营的正确姿势。刻意把“野蛮经营”当作获取短期利益的捷径,只能是害人又害己,最终自毁基业。

值得肯定的是,近日多家在线教育机构共同签署《K12在线教育行业自律公约》,对课程设置、师资、广告宣传、退费办法、格式合同等方面进行了约定。部分在线教育机构这些有益的自律实践探索,为所有在线教育机构诚信经营和健康发展提供了可借鉴的规范,值得在更大范围内推广实行。



【本期话题】

中秋蟹卡

“秋风响,蟹脚痒;菊花开,闻蟹来。”中秋将至,各种大闸蟹礼品卡已开始热销。这些制作精美、流转方便、兑换灵活的提货券,成为礼品市场的活跃品种,近年来更是出现了超发、空转的现象。蟹卡虽小,由此带来的廉洁风险不容小觑。你怎么看?

【议论纷纷】

@然玉:作为现货螃蟹的替代物,蟹卡创造性地解决了许多市场“痛点”,但也必须看到的是,其与生俱来的风险,正在不断累积和发酵。此处所谓“风险”,一则在于勾兑公关、送礼腐败的风险;再者则是食品证券化、期货化的衍生风险。从本质上说,这两种风险是彼此关联、彼此催化的。

@蒋璟璟:厂商印100元的蟹卡,然后以70元一张的价格卖给经销商,经销商再以85元价格卖给消费者甲,消费者甲将其作为赠品送给消费者乙,而乙又以45元的价格卖给黄牛,最后厂商再以55元一张的价格向黄牛收购……自此,蟹卡在金融市场上完成了一次闭环循环,整个过程中螃蟹的影子都没看到。

@粘度计:蟹卡消费人群庞大且稳定,供需两旺,流动性极好,市面上挂单者和吃单者都很多。而联想到“几千元的蟹卡‘都是办事用的’”的现实情况,就不难推断出“送蟹卡走关系打点请托”之普遍。

本期话题下期继续

ICBC 中国工商银行 南通分行

## 工行可转让大额存单

安全保障不变 更多优点加持

存期更短

获得让利

收益更高

提前变现

收益高于提前支取

受让方  
转让方



收益更高



可多次转让



流动性更强

2020年第七期大额存单:  
最低20万起存,利率上浮**50%**

期限	1年	2年
利率	2.25%	3.15%

### 如何购买或转让

登录工行网上银行,选择“存款——可转让大额存单”,即可进行购买或转让

销售渠道 柜面/网银/手机银行/自助终端

购买介质 综合账户卡(Ⅰ类卡)

转让渠道 网上银行(柜面注册)

### 转让案例

张阿姨持有**100万**可转让大额存单

期限**2年**,年利率**3.15%**  
到期一次性还本付息

持有1年

已获利**31,500元**

若提前支取

获利**3,000元**

活期**0.3%**利率

损失**28,500元**

若以3%转让

获利**30,000元**

让利**1,500元**

存取灵活,相比提前支取利息损失更少

受让方

赵大爷购买了张阿姨该笔大额存单:

**103万**大额存单(本金+利息)

持有1年,获利**33,000元**

收益率高达**3.204%**

远高于1年期大额存单的收益率**2.25%**

买新存单

VS

买转让存单

持有1年到期利率**2.25%**

持有1年到期利率**3.204%**

相同存期内可以获得比相同产品更高的收益