

核心话题

长期护理险要解决哪些突出问题？

文/梁发苗



作者为财税史学者

城乡居民尤其农村居民，辛苦一生可能并无什么积蓄，养老金也极其低廉，如果不幸而失能，那么境况就相当不好。如果长期护理险能够覆盖这个群体，将会解决非常大的问题。

他没有足够的储蓄，儿女也不富裕，那么他将成为全家的负担和累赘，虽然不至于被晚辈活埋，也会严重影响儿女们的生活质量，久病床前无孝子，完全失去

了体面及尊严。显然，老来失能后的生存和护理问题，应该引起人们足够重视，尤其在目前我国已经进入老年社会的情况下，失能者面临的问题非常突出。

中国传统上是养儿防老，老年失能后的护理照顾，当然是儿孙们的责任。为了让后辈能够承担起为失能父母养老送终、床前尽孝的责任，古代中国还发明了孝道和因果报应的说法，以震慑不孝的忤逆。但事实证明，困难家庭很可能承担不起这样的责任。那么，国家财政为失能者的生活与护理付费，可以吗？理论上来说是可以的。国家就是一个大家庭，家庭成员遇到不幸，国家承担起救助护理的责任，是完全应该的。但这需要很大一笔财力，如果国家财政实力不够雄厚，那么，国家也不可能背负得起这份社会救助性质的补贴。所以，通过强制性的社会保险来筹集资金，就不失为一种好办法。如果一个人能够在能够赚钱的时候，就参加一种社会保险，缴纳一定的费用，为保险基金积累做出贡献，到将来因年老

或疾病失去自理能力的时候，他就可以从保险基金获得一笔资金，支付护理的费用，直到他恢复健康，或者直至他相对体面地离开人世。从总体来说，强制性的社会保险比自愿性的商业保险效果更好，因为人们对于未来普遍短视，考虑不周，往往侥幸地认为自己的未来比别人更为幸运，灾难不会落到自己头上，不会主动未雨绸缪，提前谋划购买商业保险。这就是必须实行强制性社会保险的理由所在。

从近日发布的《关于扩大长期护理保险制度试点的指导意见》来看，此次虽然在全国各个省份都有试点，但覆盖面仍然狭小。即使在试点城市中，也仅仅在城镇职工中试点，并没有向城乡居民延伸。按《关于扩大长期护理保险制度试点的指导意见》，长期护理险将实行用人单位和个人按照1:1的比例共同负担保险费用。在参保者遇到失能情况且达到一定的时间，经有关部门鉴定认定为失能需要护理时，就可以由长期护理险基金支付护理费用。对于城镇职工

来说，这当然是一大福音。不过，如果在全体城镇职工中进行长期护理险，对于目前经营困难的企业来说，可能又是一笔较大的负担。这恐怕成为制约长期护理险的一个重要因素。

现实生活中，最需要解决长期护理问题的人，还不是城镇职工这个阶层的人。城镇职工只要有一份相对稳定的工作，一般会有一份正规的社保养老保险，退休后会有一定的养老金收入。即使在失能后需要长期护理时不能过上体面的生活，但至少不至于成为家庭的负担和累赘。相对来说，收入非常低，养老金非常少的城乡居民，是比城镇职工更需要关照的庞大群体。城乡居民尤其农村居民，辛苦一生可能并无什么积蓄，养老金也极其低廉，如果不幸而失能，那么境况就相当不好。如果长期护理险能够覆盖这个群体，将会解决非常大的问题。城乡居民参与护理险的最大瓶颈，仍然是供款来源的问题。城乡居民自身收入有限，他们也不像城镇职工那样还有一个单位可以依靠。

他们参与护理险，谁来解决这个难题？这也正是城乡居民虽然对长期护理险更有需求，但却没有列入试点的原因。将来长期护理险要普遍实施，城乡居民恐怕是不能忽视的群体。

人们对长期护理险还有一些担心，突出的如鉴定标准问题，也就是在什么情况下，可以被认定为确实失能，需要由社保基金支付护理费用？失能不像失业、退休、恶疾、生育、工伤一样有非常明显的外在标志可以证明险情已经发生，社保基金应该启动理赔。有些失能可能是伪装出来的，不经过长期观察和细致诊断很难鉴别真伪。显然，这里存在信息不对称和道德风险。参保者很可能夸大自己的疾患，谎报失能，骗取保险；鉴定机构为了防止被欺骗，可能坚持更为严格苛刻的标准，这样又会把真正需要服务的失能者排除在外。如果出现这种博弈，那么结果一定是严重打击人们的信心，使这一保险变成鸡肋。这也是长期护理险面临的一个挑战。

商业点评

全时停业 不仅是“没钱”惹的祸

文/华舸



作者为财经评论员

全时停业不仅是“没钱”惹的祸，更是其粗放式扩张运营种下的祸根。没有谁能随随便便在便利店领域获得成功，这句话在全时身上再次被验证。

风吹草动，资金链就面临严峻考验。

从以上分析来看，全时便利店出问题，一是金主不可靠，二是突发风险压垮了其资金链。总之，都是“天灾”与“人祸”，全

时便利店的运营模式本身没有问题。

然而，在我看来，全时便利店的问题不止于此。全时便利店近年来采取激进扩张路线，在全国四处开店，又是走的重资产模式。公司总裁张云根曾经表示，全时目标是做中国目前唯一的超重资产模式运营的便利店。超重资产运营指的就是单店投资规模超过150万元。有报道显示，全时第一代门店成本在100万元，而二代门店则达到了200万元左右。

便利店是典型的微利行业。有从业者指出，从便利店行业本身来说，房租成本、采购成本、人工成本高，毛利率约20%-30%，净利率却难超5%。

而全时之前所面临的便利店竞争日趋白热化。以阿里巴巴、京东和苏宁为代表的电商企业布局了大量线下门店，家乐福、华润、物美也借助自身供应链和品牌实力，大力丰富便利店数量。对于阿里、京东等电商巨头而言，其线下门店更多是其新零售服务的终端触角，在相当程度上承担着满足

消费者多场景下的消费体验、品牌展示等功能，无需短期内赚钱，巨头雄厚的资金实力也足以支撑。家乐福、华润、物美则可以为便利店提供高效丰富的SKU和配送服务。

显然，全时并不具备以上实力，又采取重资产投入，也就是说全时的单店成本过高，相比于其他便利店，这样的模式资金回收周期过长，经营风险系数偏高。对于全时这样并无“土豪”撑腰的便利店业态，显然其实力配不上野心。

此外，全时的竞争策略似乎也有问题。以天津市场为例，据报道，当初全时进入天津后，其重资产门店选址集中在商业办公楼附近，并且与当地的7-Eleven毗邻。这意味着，全时与7-Eleven在同一服务半径内，争夺同一消费群体。这就带来两个问题，如果全时与7-Eleven提供的商品价格差不多，那么从品牌效应和之前积累的消费习惯而言，天津的年轻白领们是不是会更多选择7-Eleven？

其次，由于直接与7-Eleven竞争，它就要跟7-Eleven打一场

强消耗战。这个强消耗，所指的不仅是前期店面投入，更重要的是长期供应链竞争。

有业内人士指出，目前国内各大便利店的面积从50平方米到300平方米不等，SKU从1000种到5000种，不同SKU的供应商不同、保质期不同、价格毛利和流转的时间段也不同，这些不同导致了便利店的商业化管理和供应链商品管理，都有一定难度。而7-Eleven等便利店品牌经过多年的商业和市场化打磨，在供应链建设上，不仅能够拿到足够多的货源，而且在SKU的整理，不同商品的品牌关联度，还有包括带商品和长尾商品的平衡协调上，都非常有经验。7-Eleven单店可以提供3000多种货品，并且一日三次补货，满足用户的多层次需要。

相比之下，在全国采取激进扩张态势的全时，在包括7-Eleven在内深耕本地多年的竞争对手面前，无论是选址、拿货、定价等方面都处于弱势。

同时，相比于7-Eleven这类成熟外资企业对于店面管理

人才的专业化培训体系建设，全时在所需的人才资源上恐怕也会存在问题，自身培养人才数量和质量未必能跟得上扩张速度，对外高薪招聘人才，能否适应全时企业文化，也是严峻挑战。

“烧钱”式扩张，被不少国内零售企业视为短期内做大的不二法宝。然而，没有匹配的资源精细化管理能力，光有钱无法解决问题。7-Eleven等往往采取更为稳妥的开店策略，也即其所考量区域的消费习惯、消费能力与其自身的人才、品类供应、供应链、物流等配套相对应，才会选择开店。全时在全国范围的扩张，如果违背了这一规律，迟早会陷入开得越多、前期亏损越大的陷阱中，一旦投资方无法提供足够的资金，看似庞大的全国门店网络就会变成随时压垮全时的重负。

就此可以看出，全时停业不仅是“没钱”惹的祸，更是其粗放式扩张运营种下的祸根。没有谁能随随便便在便利店领域获得成功，这句话在全时身上再次被验证。

国际观察

为什么SpaceX龙飞船载人首飞备受瞩目？

文/魏欣



作者为专栏作家，曾在美国供职于大型共同基金管理公司

今年5月，美国首次使用可重用火箭进行载人航天将是更加具有历史性的壮举。这意味着现代科技成果将有可能实质性降低太空开发成本，甚至有可能为经济、文化和社会发展做出重大贡献。

liner宇宙飞船在2019年12月使用与洛克希德·马丁公司共同开发的Atlas V型火箭进行了首次验证性无人发射。但是由于软

件错误，Starliner飞船未能按照计划抵达国际空间站。SpaceX不但在Demo-1计划中成功抵达了国际空间站，而且在今年1月进行了飞行中止测试。在测试中，SpaceX在一级火箭飞行过程中有意炸毁了火箭，而降落伞带着宇宙飞船安全降落。这表明该公司有能力在发射出现意外时，将宇航员安全带回地面。它也是美国重新启动载人航天项目目前的最后一个关键性测试。

作为航天大国，在2011年“亚特兰蒂斯”号航天飞机的最后一次执行任务之后，美国已经约9年时间没有能力进行载人航天了。在这9年时间里，美国只能通过俄罗斯的联盟号宇宙飞船向国际空间站运送宇航员。美国需要为每个宇航员向俄罗斯支付约8600万美元的“船费”。2003年2月1日，“哥伦比亚”号航天飞机意外失事，这促使了小布什政府对于美国航天计划的反思。由于以航天飞机为载具的载人航天项目过于昂贵的发射费用和过高的事

故率，2010年，美国宇航局正式决定将日渐老化的航天飞机全部退役。

那么，为什么航天飞机最终被SpaceX的可重用火箭和宇宙飞船取代呢？

自上世纪70年代阿波罗登月计划结束以来，美国就一直在尝试通过可重用航天器来降

低太空探索成本。在阿波罗11号成功登陆月球之后，美国民众和国会对于与前苏联继续进行太空竞赛的热情就一直在降低。在上世纪60年代，宇航局的预算曾经达到过联邦政府总预算的4.5%。由于阿波罗13号在前往月球过程中服务舱氧气罐爆炸事故和当时越南战争

对美国造成的财政负担，国会考虑逐步削减对宇航局的资金支持。美国民众当时对于太空探索造成的庞大开支的反感在之后很多以探月为主体的电影中都有体现。此后计划中的阿波罗18号、19号和20号被相继取消。

下转 E4

海淀区市场监督管理局 主动服务防疫物资生产企业 解决出口标准难题

由于中外标准不同、使用习惯存在差异，部分国内防疫物资出口时不同程度地遇到了标准引发的疑问。海淀区市场监督管理局急企业之所急，主动对接辖区内口罩、呼吸机等防疫用品生产企业，以服务促监管，为辖区内企业防疫物资出口排忧解难。

一是加强与各科室之间沟通联系，了解辖区内6家防疫用品企业生产情况，建立企业名录，随时掌握企业生产及出口现状。二是构建畅通的信息渠道，由专人对接企业，一对一为企业做好咨询、指导工作，严把生产标准关。三是收集企业产品在出口尤其是出口欧洲市场时遇到的

标准共性问题，对于需要上级协调解决的及时上报，力求为企业产品走出去提供实质有效的解决方案，为产品顺利出口保驾护航。



北京市海淀区市场监督管理局专栏