



甩绳

拖行

回拽

# 小伙冰面匍匐百米救少女



2月4日,太原高速公路公司西北环运营部张帆,看到有人掉入山西平陆黄河湿地旅游景区湖里的冰水中,迅速下水实施救人,大约经过半小时,张帆成功解救出了落水的初中女生令狐剑霞。而这一幕被正在拍摄白天鹅的摄影爱好者们抓拍到了。

3月13日,接受记者采访时,这位80后小伙平静地说,“每个人的心里都有一顆善良的心,都有一种挥之不去的英雄情结,而救人的事儿,只是凑巧被我赶上了。”

## 发现落水者 前往施救

大年初二,正当大家沉浸在赏风景、观天鹅的美好时刻时,突然间,天鹅仿佛受惊似的嘎嘎叫着,扑腾着翅膀四散飞起,原来是一个姑娘不慎掉入水中。束手无策的游客议论纷纷。正在摄影的张帆顺着大家手指的方向望去,一眼看到距岸边约50米的地方,有位姑娘正在湖中的冰水交接处挣扎着,微弱的呼喊夹杂在嘈杂的人声中若隐若现。见此情形,他立刻摘下挂在脖子上的相机,径直奔向落水女孩。

因为气温正在逐步回升,湖面上只有湖中央结着大片的冰,冰水交融。张帆迅速口过湖边的冰水跑上了冰面。上了冰面他才意识到问题的严重性,黄河湿地的冰面已不结实,每

向前跑一步,脚下的冰面都会发出破裂的响声,呈放射状的裂纹四处扩散。

## 绝不能让落水者沉入水中

看着在水中挣扎的姑娘,张帆迅速卧倒,整个身子趴在满是天鹅粪的湿漉漉的冰面上,他手脚并用,绕着冰面匍匐百米,终于爬到了落水姑娘附近的冰面。他拿着在奔跑途中捡到的红绳子,扔向落水者大声喊道:“快抓住绳子”,那姑娘在水中极尽全力把手伸向绳子,可怎么也抓不到,经多次反复抛扔,绳子终于落在了姑娘手中。但由于冰面太滑,每一次用力,自己也会向前滑动,原以为自己可以救别人,但当时的情况却让他也陷入了危险。

“如果找不到好的施救办法,搞不好会将自己也拖入冰水中。”张帆说,由于长时间身体

覆盖冰面,冰面由于体温的原因也渗出了湖水,冰开始融化变薄。“当时我能清晰看到冰层下的鱼群”,情急之下张帆凭借着本能的意识,横过身体,在冰面上连续翻滚,借着翻滚之势使尽全身力气往回拽落水者。

张帆告诉记者,由于落水者边缘冰面太薄,虽然将姑娘多次拉到冰边,但因为姑娘身体的重量,再加上不会游泳,落水姑娘几次攀上冰面又都掉了下去。当他听到落水女孩哭着说自己冻僵了,实在爬不上去时,他不断鼓励落水者要坚持,一定要坚持住。

经过大约半小时的施救,女孩基本脱离冰冷的湖水,到达湖面的结冰处,天鹅湖景区的管理人员也身系长绳,套着救生圈赶到救援现场。在他与大家的一道努力下,已被冰水冻僵的姑娘终于被拖救上岸。据《山西青年报》

## 另类居住 房租上涨要当借房族

27岁的常先生在北京亦庄一家公司从事财务工作。近日,他在亦庄的社区网上发帖,称由于经济问题,希望能找到免费住处。常先生说,他此前一直住在朋友的房子里,“和朋友同住,不用交房租。”最近,朋友的房子有了别的用途,他必须在4月底搬走,面临无处居住,他希望能再次找到免费住处。

常先生称,他月收入5000元左右,生活费支出均有固定安排。由于此前借住朋友家中,因此在工资中没有安排房租支出。近日,他调查得知,亦庄的单间主卧已经涨到1300元左右,一居室2300元,“我决定再碰碰运气。”

帖子发出后,常先生没有收到一条可以提供免费住处的回复,却引来不少网友拍砖。网友“猪宝贝儿”说:“天上没有掉馅饼的事,希望你现实一点。”还有网友认为,即便有人提供免费房子,也一定带有目的性。但有网友表示,在房租、房价居高不下不下的今天,常先生敢于探索新的居住模式,很大胆。

对此,常先生表示,他不是非要免费居住,可以负责房屋打扫并承担水电费等。

13日,家住亦庄的李女士表示,她愿意以600元的租金租间房给常先生。她说自己很理解在高房租、高房价下一些人的生活压力。

据《新京报》

## “认真帝” 进澡堂考证出水量

武汉大学经济与管理学院2008级学生张琛,3月9日下午4时进了武大湖滨澡堂。“近日突感湖滨澡堂出水量不给力,原先一块五可洗很久,现在洗两块钱瞬间就洗完了,于是潜入湖滨澡堂进行调研考证”。他将自己的体验式调查发布到人人网上,一点没开玩笑,但颇有点黑色幽默的调查,引来众多网友的围观与认同。

在调研中,他带着相机和1L装的康师傅冰红茶饮料瓶进了澡堂,根据出水的电子显示控制,他在电子屏显示为27.2L时开始接水,剩余26.0L时停止接水,一滴不漏地将澡堂喷头内流出的1.2L洗澡水装进了瓶内。

然而,根据拍摄的图片,在电子屏显示流出1.2L的情况下,1L装的瓶子仍然没有装满。带着“证据”出澡堂后,张琛做了一番分析:保守估计,湖滨澡堂出水量“短了”至少20%,“湖滨澡堂日供水量最多120吨,按每40升水一元钱计算,每日湖滨澡堂最多收取学生3000元。”

一次试验能说明什么问题?对此,张琛注明:就是无聊了去试验下,至于什么多次试验取平均,重任就给大家了……洗澡水为何短斤少两,是否被动了手脚,无法考证,但他的调研经历受到称赞,他被人奉为“真相帝”、“科研帝”、“认真帝”。

据了解,目前武汉大多高校澡堂实行打卡计费制,以有效减少用水用电的浪费。

据《长江日报》

## 纠结:国产进口支架都太贵,震惊:诊疗手术费不到装支架费用的4% 心脏支架的暴利到底是多少?

3月12日,全国政协委员董协良在提案里揭露了医疗器械市场上存在的黑幕:“一个国产的心脏支架,出厂价不过3000元,可到了医院便成了2.7万元;一个进口的心脏支架,到岸价不过6000元,到了医院便成了3.8万元。”董协良说,9倍的心脏支架暴利已经超过了贩毒。

3月14日,记者相继采访了患者家属、心内科专家及食药监专业人员,倒推出一条令人咋舌的“利益链”。

### 选国产还是进口?

“心脏病?需要做支架手术,支架选国产的还是进口的?”沈阳市民张女士告诉记者,母亲于2009年11月突发心脏病,她接到了医院的通知,但心底的纠结令她们一家人非常烦恼。尽管她找了很多朋友四处咨询,但得到的信息仍令她一头雾水。

张女士说,医生率先提出必

须做动脉造影手术,才能准确查出心脏病灶位置,根据具体情况可做心脏支架手术。果然,张女士的母亲在接受造影手术过程中,张女士接到通知,医生让她在进口与国产支架中二选一。

“进口的支架中,最便宜的要3万元左右,国产支架在1.5万元至1.8万元之间。”她回忆,当时朋友劝她,选国产的吧,于是,她选择了国产支架。

### 诊疗手术费仅2000元

沈阳市一家三甲医院心内科专家介绍,微创药物支架现在是医院心内科做冠心病手术时最主要的器械。

张女士的母亲接受的就是心脏介入手术:在萎缩的冠状动脉中植入了两个支架。收费清单显示,该手术全部费用为5.4万多元。需要植入体内的两个支架和11种其他辅助器械,费用为4.6万多元,占手术全部费用的

85%;检查化验费用为4400多元;药品费用约2300元;而诊疗费和手术费加起来才2000元,还不到手术全部费用的4%。

### 层层加价扣人心弦

仔细对照住院清单,张女士发现,这项手术最昂贵的是两个微创支架,清单显示是3.19万元。

按照张女士提供的其母亲所使用支架的品牌,记者通过一定渠道联系上一家北京的生产厂家。经询问,记者得知,这种国产支架出厂价为3700元。经销商对外报价是1.7万元左右,因为三甲医院用量较大,对医院的报价在1.45万元;然后医院每个支架再加价10%即1450元,到了患者结账时3700元的支架就成了1.595万元。仅这个手术中的两个支架,医院方面的利润是2900元,经销商的毛利润是2万多元。

记者采访中获悉,大医院微创支架用量大,价格相对低,而

地区、县市一级的医院,价格一般在1.7万元—1.9万元之间。医院按国家规定,在进价上加价10%—15%,到患者手中已是出厂价的好几倍。

### 虚高在于流通环节

“医疗器械价格虚高,问题主要不在厂家,他们的利润并不高,虚高的部分都产生于流通环节。”当日,食药监部门相关人员称,医疗器械走出厂门首先要给自己找独家代理商,经过各级代理商才进入医院,这中间至少经过四个环节。

一位业内人士补充说,除了可以查得出的医院医疗器械利润为10%—15%以外,按行规必须私下按医院进价10%—15%的比例付给医院或医生回扣。名气大点的医院的医生,一年最少要用二三百万的支架,这笔数额较大的回扣,一般由公司出面给医生。综合

## 增资 5 亿,美国热水巨头 A.O.史密斯拉开新一轮中国投资序幕

日前,有137年历史的A.O.史密斯向媒体证实,已经确定增资5亿元,在南京打造业内首个低碳节能热水器研发/生产基地。新基地落成后,将使A.O.史密斯的生产规模再次翻番,进一步巩固其在行业创新、节能、环保的领先地位。

### 超级规模节能热水器产研基地落地

据了解,1998年,A.O.史密斯美国总部投资3000万美元,在南京独资成立中国公司后,一直没有停止在中国的投入。

2001年,在中国加入WTO后

的数小时内,A.O.史密斯宣布增资2000万美元,建亚太最大的热水器制造和研发基地;2004年,A.O.史密斯全球研发中心成立,并为中国及全球提供技术服务支持。今年3月,A.O.史密斯将再次增资5亿,用于节能低碳热水器研发、生产基地的打造,引领热水行业节能低碳的产业升级,并为可持续发展奠定基础。

A.O.史密斯全球副总裁丁威表示,此次增资5亿,说明了A.O.史密斯对在中国前景的看好,更代表了A.O.史密斯在未来热水器领域专业发展的方向和决心。

### 产能超 300 万台,是现在 2 倍

目前,A.O.史密斯已建立了完善的研发、生产、销售及服务一体化的现代化管理体系,产品跨商用、家用两大领域,为中国消费者带来了国际品质的热水器产品和专业服务。

在A.O.史密斯,节能技术被不断完善,更有推陈出新的升级技术陆续诞生:金圭特护系统技术,防腐抗垢让热水器加热更长久高效;有热泵节能模块的电热水器,可以节能省电一半;此外,太阳能+电热水器集成机,在标准电热水器基

础上集成太阳能集热器,可谓一台胜两台;能效突破100%的冷凝节能技术的燃气热水器等,节能效果达到前所未有的境界。

“全球研发中心靠近中国市场,各国研发人员以研发生产满足中国消费者创新、节能的热水器需求。”丁威介绍说,新基地占地面积25万平方米,是现在厂房的2倍,计划年产热水器300万台,是现在的2倍。

### 看好中国市场

作为热水器行业的领导品牌,A.O.史密斯会将更多的目光投向

中国市场。据丁威透露,未来5年,A.O.史密斯在中国的销售收入要翻番。A.O.史密斯专注于可持续热水生活的研究,并将不断开发出适合不同消费需求的节能产品,让中国消费者今天就能享受品质、技术堪称未来级的产品。

