

防控“链条”断在哪里？

——从多起疫情看防疫风险点

新华社 田晓航 沐铁城

河北每日新增确诊病例数十例,吉林出现“1人传102人”……2020年12月以来,河北、吉林、辽宁、黑龙江等地相继发生聚集性新冠肺炎疫情,令人揪心,也给疫情防控敲响了警钟。从公开发布的信息梳理发现,疫情防控存在一些漏洞或风险点,值得认真反思。

——红白喜事密集登场,为病毒快速传播提供温床。

河北省石家庄市藁城区增村镇小果庄村一名61岁妇女确诊前的行程轨迹显示,她曾骑电动车赴新乐市农村姐姐家探亲,曾乘坐本村包用车辆到附近饭店参加婚礼。还有多名来自其他村庄的确诊病例,都有前往小果庄村参加活动或赶集的相同轨迹。

黑龙江省望奎县确诊病例和无症状感染者多是惠七镇惠七村村民,均有聚集聚会聚餐行为,具有高度的关联性和聚集性。

——从“1传10”到“1传102”,超级传播频频出现。

辽宁省大连市确诊病例金某在未发病时参与11人家庭聚会,造成后期其他10人全部感染,此后经传播累计导致确诊病例和无症状感染者达33例。

而根据17日通报,吉林省本次疫情为黑龙江省望奎县无症状感染者输入吉林省后引发本地传播。其中,输入病例林某近期多次往返于黑吉两省,活动范围较广,接触人员多,曾多次开展针对中老年人的营销活动,已形成“1传102”的超级传播。

——无症状在“三聚”,有症状不就医。

无症状感染者多有聚集聚会聚餐行为,但出现症状后有人也未及时就医。大连确诊病例金某自述,其2020年12月15日出现发热等症状并自行服药。在河北确诊病例中也有多人在出现症状后自行服药,没有及时就医。

——发烧看病未上报,买退烧药未登记。

农村基层医疗卫生机构医疗卫生条件相对较差,预防意识比较薄弱,有的未能及时对发热患者进行登记和上报,没有发挥出“哨点”作用。石家庄市藁城区



刘家佐村一名52岁男性患者曾于2020年12月27日到藁城区小果庄村某诊所就诊,29至30日再次到同一诊所就诊,但1月2日因到新乐市人民医院就诊才发现当日核酸检测结果呈阳性。

有的药店对购买退烧药的顾客未进行实名登记,也错过了“早发现”的时机。

在近日的全国疫情防控工作电视电话会议上,国家卫生健康委员会主任马晓伟代表国务院联防联控机制综合组通报近期全国聚集性疫情情况时说,从近期聚集性疫情处置情况看,暴露了一些需要引起高度重视的突出问题,包括公共场所常态化防控有所松懈、疫情应急指挥体系不能及时高效发挥作用、疫情应急处置准备还不到位、农村疫情防控力量薄弱。

近期几起疫情均由境外输入导致。一些地方在防控过程中出现松懈麻痹和消极应付现象,应急指挥体系没能快速激活。马晓伟通报强调,要健全常态化向应急及时转换的指挥体系,切实做好各项应急处置准

备,提高应急处置科学性精准性,加强农村地区疫情防控工作。

漏洞和风险点多,也与部分群众疫情防控意识不足密切相关。为此,国务院联防联控机制综合组近日印发《关于新冠肺炎疫情防控常态化下进一步加强健康教育工作的指导意见》,提出根据各地疫情变化,动态调整健康教育核心信息,确保健康科普知识信息科学准确;强化每个人是自己健康第一责任人理念,继续巩固新冠肺炎预防措施,如常通风、勤洗手、保持社交距离、使用公筷等。

国家卫健委疾病预防控制局监察专员王斌近日在国务院联防联控机制新闻发布会上呼吁,继续加大对农村公众和疫情防控各项措施的宣传力度;提倡在节庆期间文明举办婚庆等活动,尽量少摆席,避免人群聚集;春运期间要尽量做到非必要不出行,尽量避免去人员密集场所;发生可疑症状之后不要慌,一定要佩戴好口罩,到就近的医疗机构就诊。

云贵地区男青年被列为诈骗头号目标 山里娃缘何陷入“甜蜜陷阱”

《中国青年报》左智越 莫静 李超

打开出生于1997年的胡伟(化名)的微信朋友圈,其中大多记录着奢靡的生活:拥有豪车,住在高档商品房,在夜店等娱乐场所一掷千金……在朋友眼中,胡伟“逆袭”致富的故事让人羡慕。

13岁时,家住云南省玉溪市的胡伟就辍学跟随父亲前往贵州省兴义市务工。不堪从早到晚干苦力活的他离职后短短3年,就过上了“好日子”。直至江苏省南京市铁路公安处的民警将胡伟抓获,这段致富神话才被打破。

据警方透露,近年来,胡伟等人通过网络交友等方式大肆行骗,涉案金额已达百万元。胡伟担任犯罪集团的经理,控制着50余名主任与业务员。目前,胡伟因涉嫌诈骗罪被依法逮捕。

传销组织盯上网络交友诈骗

2017年,胡伟经老乡介绍,独自前往河北省沧州市打工。急于摆脱工地艰苦工作环境的他在老乡的忽悠下,加入名为“水玲珑”的化妆品公司。

入职后,主任告诉胡伟,只要努力完成领导分配的任务,很快就可以升职、赚大钱,升职的主要途径是“拉人头”和业绩出色。

据胡伟描述,业务员若能拉到3个以上的新人入伙,可升职为主管。升职到主任位置,胡伟需拉10人入伙。成为经理的条件是手下拥有64名以上的业

务员。

“拉人头”的前提条件为每名业务员需缴纳2900元的入职费。该公司保证,缴纳入职费后,可计入年底分红,让胡伟等人成为公司的股东。这个带有极强传销性质的公司让胡伟眼前一亮。

不过,让胡伟疑惑的是,进入公司后,他并没有见过这家公司声称销售的化妆品,同事对于销售也只字不提。主管对他们说:“你们刚入职,需在网上交友聊天,锻炼交际能力。”

胡伟按照主管的指示,在网上冒充年轻女孩,找不同男青年“谈恋爱”。经过一段时间的相处,胡伟就会以各种理由向对方要钱。“只需要动动嘴,钱就会源源不断地流入账户”。

由于业绩斐然,胡伟一路升迁,成为了公司的大主任。

2018年,胡伟因诈骗罪被浙江警方刑事拘留。所谓的“水玲珑”化妆品公司也被查实系传销诈骗组织。

嫌疑人大多为90后、00后

2019年被释放后,胡伟重组破产公司,希望恢复“水玲珑”昔日“辉煌”。

经过一番研究,胡伟总结出“成功秘籍”。他发现,云贵地区的大龄单身男青年人数众多,且文化程度相对较低,容易上当受骗。于是,他将云贵地区男青年列为了诈骗“头号目标”。

为了带动业务员的积极性,胡伟提出“身价”制度,新人入职时需缴纳不少于2900元的介绍费,这笔资金就是新人身价。只要精心处理业务,身价就可以成倍增长,直至290万元时兑现为现金,并发放相应分红。这张“大饼”吸引了不少年轻人加入。

2001出生的王霞(化名)加入“水玲珑”很快当上了大主任。5名大主任带领50余名业务员疯狂拓展业务。

令人意想不到的是,一年时间内疯狂诈骗近万人、敛财数百万元的团队,居然租住在破旧小区的出租屋内。他们几乎不敢出门,全天泡在网上。

王霞供述,胡伟表示,公司对于人才的培养讲究“前期多干活少拿钱,后期拿钱多享受”。

萝卜、白菜最常出现在业务员的工作餐里,他们七八个人挤在一套出租屋内。业务员并无固定工资,所得收入就是业绩的5%,算下来,每月不足1000元。主任的最高收入也仅是业绩的10%。

与此形成鲜明反差的是,胡伟在贵州疯狂挥霍业务员们的“血汗钱”。

侦办该案件的民警张楠介绍,案中50余名犯罪嫌疑人呈低龄化趋势,基本为90后、00后,有些人加入时甚至不满18岁。他们有许多相似之处,大多是从云贵山区走出来的,贫穷、文化水平低、家庭监管缺失是他们共同的人生经历。对财富的渴望、对劳累工作的厌恶、对法律认识的不足,让这群年轻人步入社会后鉴别能力差,容易受到诱惑误入歧途,继而走上犯罪道路。

“网络交友式诈骗属于新型诈骗犯罪。任何形式的新型诈骗手段,最终目的就是要从被害人的手里获利。”张楠提示,在一般诈骗案中,骗子通常不希望与受害人见面。网友在网络交友过程中可提出见面要求,如果对方始终以各种理由拒绝或拖延,就极有可能是诈骗。

张楠提醒,年轻人应坚信“天上不会掉馅饼”,只有付出劳动才会有回报,并树立法律意识,切勿走上违法犯罪道路。