

14省份公布企业工资指导价

多地工资增长上线达到12%，工资增长下线多在3%左右

截至11月2日，至少已有14个省份发布了2019年企业工资指导价，为企业给员工涨工资提供了参考依据。2019年快过去了，你涨工资了吗？



14省份公布2019年企业工资指导价

企业工资指导价，是政府根据当年经济发展调控目标，向社会发布的年度工资增长水平的建议，由基准线、上线(又称为预警线)和下线构成。一般来说，基准线是指企业工资的平均增长幅度，适用于生产正常发展、经济效益增长的企业；上线(预警线)适用于经济效益增长较快的企业；下线则适用于经济效益下降或亏损的企业。

据记者不完全统计，截至11月2日，至少已有北京、上海、天津、山

东、山西、江西、贵州、陕西、内蒙古、云南、新疆、吉林、宁夏、辽宁等14个省区市公布了2019年企业工资指导价。

在工资增长的上线方面，天津、山西、贵州、陕西、宁夏、辽宁等地达到了12%，为最高。其中，北京、上海、山东、江西未设定上线。

对此，北京人社局的解释是，预警线的主要作用是合理调控国有企业职工工资增幅。今年起将按照相关规定，对北京市国有企业职工工资增

幅进行调控。因此，从今年起不再发布预警线。

在工资增长的基准线方面，北京基准线为8%-8.5%，为最高；而在工资增长下线方面，则多在3%左右，山东、内蒙古未设定下线。

其中，山东表示，根据国务院及省政府关于改革国有企业工资决定机制要求，企业工资指导价基数为上年全国城镇单位就业人员平均工资；不再发布企业职工货币工资增长上线、下线。

多地提出着力提高一线职工工资

记者注意到，多地在2019年企业工资指导线的通知中提出，应着力提高一线职工工资水平。

如，北京人社局表示，各类企业应当合理确定企业内部薪酬体系，消除不合理的收入分配差距，积极开展工资集体协商，着力提高工资水平偏低、工资增长缓慢的普通职工，特别是生产一线及技术工人岗位人员工

资水平。

上海人社局提出，工资分配应向关键岗位、生产服务一线岗位和紧缺急需岗位的人才倾斜，工资水平偏低的一线职工工资增长幅度应当不低于本企业职工工资的平均增长幅度，企业高管的工资增长幅度应低于本企业职工工资的平均增长幅度。

是强制要求所有企业给员工涨工资吗？

在企业工资指导价公布后，很多人关心，无论企业效益如何，是强制性要求企业按照工资指导价给员工涨工资吗？

其实并非强制性要求。因为企业工资指导价是政府向企业发布的年度工资增长水平的建议，属于指导性信息，并不具备强制约束力。

那么工资指导价有什么用呢？工资指导价可为企业与职工开展工资集体协商以及企业自身合理确定工资增长水平提供参考依据。

如，吉林人社厅提出，在企业工资指导价发布之前已签订工资集体

合同的，如原集体合同涉及职工的工资增长幅度未达到工资指导价水平，应参照工资指导价并结合企业经营情况，重新调整工资增长水平，签订工资集体合同变更书，作为集体合同的补充协议。

事实上，多地根据企业经营情况和经济效益的不同，对企业给出了不同的参考建议。

北京等多地明确，对于经营亏损、职工工资发放出现困难的企业，经与工会或职工代表协商，工资可以零增长或负增长，但支付给劳动者的工资不得低于最低工资标准。

据中新网

医疗美容行业乱象丛生：3000元就能当“医美咨询师”

一针维C包装成“美容针”卖23万元

医美行业的乱象，已经到了让那些整形外科专家、学术大咖忍无可忍的地步了。10月30日，当由《人民政协报》组织、第十三届全国政协教科卫体委员会副主任、中国药学会理事长孙咸泽带队的“医美行业专题调研组”来到上海交通大学医学院附属第九人民医院时，九院的专家们有的戴着口罩从门诊下来，有的穿着罩衣从手术室出来，还有的拿着熬夜整理的厚厚一沓书面材料，他们要“反映问题”。

去年8月，一家民营医美机构发布的2018年医美行业白皮书显示，2018年中国医美市场规模或达2245亿元。白皮书同时显示中国医美市场共有超过10万家非法执业的工作室、美容院等。中国数据研究中心、中国整形美容协会发布的《中国医美“地下黑针”白皮书》更是揭露了惊人的“黑医生”信息，数据显示，在“黑医美”市场中，每10名医美从业者中，就有9名“黑医生”。



维C做成“美容针”，以23万元一针的价格卖给消费者。

3000元就能当“医美咨询师” 23万元一针的维生素C卖给消费者

“3000元进修一个月，就能给你发一张医美咨询师的执业资格证。这些咨询师，有卖化妆品的，有卖衣服的，有开饭馆的，他们给你建议你该怎么整形。”上海九院整形外科主任孙宝珊做了18年医疗质量监控工作，一直在医疗美容质量监控的第一线，他告诉记者，所谓的“医美咨询师”行当正在带坏年轻的“正规军”医生，破坏整个行业的生态。

医美咨询师即“美容医学咨询师”，按照中华医学会医学美容与美容分会的官方解释，是美容整形机构中从事咨询工作的、在整形医生和求美者之间架起沟通桥梁从业者。美容医学咨询师认证参考国家其他职业资格认证办法，资格认证工作主要包括培训与考核两个部分。

但在网上搜索“美容医学咨询师”这个关键词，可以看到，“正规军”几乎找不到。相反，你可以看到医学美容专业大学本科毕业的“Tina老师”教你如何通过每天坚持画画提升品位，一天为20位客户服务；可以看到医美机构招聘咨询师的“暗门”，直指咨询师就是“客服+销售”的本质；可以看到所谓专业的发证机构招生广告，一个月集训就能给你发张证；还可以看到机构开出的“底薪5000+补贴5000+提成”，但每月能挣万元以上的“神奇”招聘广告。

“医疗美容行业现在变成技术质量极差的一个行业，理发店、美容院、足疗店，只要胆子够大，都能干医美。”孙宝珊说，医美行业门槛低、市场大，很多“老板”蜂拥而至，“做坏

一个，顶多民事责任，赚100万赔20万，划得来。”

孙宝珊见过有的民营医美机构用维生素C、生理盐水、维生素B12兑在一起做成“美容针”，再以23万元一针的价格卖给消费者；也见过开个双眼皮报价10万元，竟有人为之埋单的“怪事”。“见得多了，这在医美行业早就稀奇了。”孙宝珊说。

中国医学科学院整形外科医院副院长、中华医学会整形外科学分会主任委员栾杰也注意到了这种“怪事”，“很多民营医疗机构金玉其外，败絮其中，它们把大把钱花在店堂上、门面上，装修豪华，但手术室里用的线和针都是最便宜的。引流管如果能用输液器替代，绝对不用引流管”。

心内科、骨科医生 短期培训后成了整形医生

一名不愿透露姓名的整形外科医生告诉记者，他的一个同科室朋友前不久在高薪诱惑下“跳槽”到了一家民营整形机构。这是一家还算正规的民营机构，它聘请的整形医生都是具有整形外科从业资质的专业人士。但在那里，医生们过的日子“五味杂陈”。

“一开始，咨询师姐姐给他推荐了病人。他很认真地像在公立医院一样，做了术前分析、研判，然后把病人婉拒了，因为不符合手术指征。”这名医生说，这样几次下来，这个“正规军”出身的医生就被咨询师“封杀”了，“所有咨询师，都不给他推荐病人，‘饿’他3个月，一台手术也做不了。”最后，这名年轻的医生妥协了。他再也不敢轻易“婉拒”咨询师推荐

过来的病人。

记者注意到，原卫生部曾在2002年发布过《医疗美容服务管理办法》(第19号令)，明确规定负责实施医疗美容项目的“主诊医师”须为“执业医师”，其中提到执业医师须“经过医疗美容专业培训或进修合格，或已从事医疗美容临床工作1年以上”。但是，在巨大的利益诱惑面前，包括心内科、骨科等科室的医生都在短期培训后成了整形医生。

上海九院整复外科副主任、组织处处长王丹茹注意到，现在来医院进行规培、专培的年轻医生与过去不同了，“医生应该是救死扶伤的，现在在很多医生被巨大的医美市场占据头脑，专门来学美容手术，而不是学面部修复”。

声音

“正规军”奇缺，民营机构“花钱买证”

栾杰说，“追逐暴利”如今已经成为民营医美机构的硬伤，现在很多医疗机构把患者称为“顾客”，“这是全世界绝无仅有的，很多国家都称作‘患者’”。在医美行业，“医疗本质”现在被淡化了，“很多机构想办法用服务、美学替代，包括一些专家认为美学是一个系统，要逐渐脱离整形这个医疗专业”。

栾杰调研发现，现在很多民营机构“花钱买证”，国家规定机构里一定要有持有医师执业资格证的医生坐堂，因此这些机构就每月花上数千元聘请一名持证的退休医生，“医生根本不用来上班，他只要有证就行，应付检查”。

此外，当前整形医生“正规军”奇缺，全国政协委员、中国医学

科学院整形外科医院(八大处整形医院)研究中心主任肖晋曾多次呼吁建立“专科医师制度”。

栾杰建议，医美行业一定要确定“公立医院主导地位和机制”，从医生培训，到制度建设、诊疗规范，都应该落在公立医院的“肩头”。同时，政府还应给予公立医院充分的运营机制空间，“光让它培训、制定规范，培养的人却去了民营机构，留不住人不行。”

上海九院整复外科副主任李圣利建议，正在修订的“19号令”应该鼓励有资质的医生独立或者联合开设民营医美机构，“一个啥也不懂的老板，只要有钱就能开，这是不对的。一个经过科班培训的医生，他有起码的职业荣誉感”。