保健品营销专家刘计柱

■ 王萌

刘计柱,中国十大杰出营销人之一,中国保健品实战派营销专家,曾服务于美国著名保健品品牌仙妮蕾德。现为美国知名保健品品牌嘉康利中国董事。在28年的职业生涯中,他为这两个品牌创造了数百亿的销售业绩。他的贡献使这两个品牌在中国保健品市场中脱颖而出,市场占有率,企业影响力进入前三。这些卓越成就也使刘计柱成为保健品营销圈内荣获“中国十大杰出营销专家”大奖的营销人之一。

1993年,直觉让刘计柱感到保健品将是一个朝阳大产业,他立马决定加入仙妮蕾德的营销队伍。一个决定让他与保健品营销结下了不解之缘。在仙妮蕾德那段充满激情的岁月里,是刘计柱人生观、价值观、市场观走向理性和成熟的关键时期。尽管刚开始时,他对营销和管理还是一头雾水,但天生好学的他,心细而多思,凭他个人的韧性和努力,不到几年他就带领自己的营销团队将业务做到了近10亿的规模。在营销实战中他的专业能力快速提高,策划能力和才华在仙妮蕾德营销大舞台上得到了全面显现。当年,是他在保健品行业率先提出“送礼送健康”的营销理念,他主张的营销活动组合拳的打法,他倡导的服务营销、科普营销、口碑营销等营销策略,成为后来众多国内保健品营销人员效仿的模式并被广泛用于企业营销实践,这为他在营销界知名度的提升奠定了坚实基础。

刘计柱认为,企业的生存必须以理性为先导。在经过多方考察和谨自验证,他提出了低成本运作市场的营销新主张。低成本运作的核心,是通过“样板市场的打造与复制”达到企业产品进入市场的低成本运作,降低企业新产品上市风险。这个营销模式的提出,引起了保健品行业众多企业的关注。

“作为营销人,必须了解市场,才能准确把握市场。”刘计柱这样想,也是这样做的。他认为能游刃有余地操作市场才是营销人的最佳状态,他提出的营销主张来源于企业,即站在企业的角度制定和规划营销策略。

刘计柱对自己创立的营销模式充满信心。当被问到被评为中国十大杰出营销专家有什么感受时,刘计柱回答“意料之外。但觉得也在情理之中。我在营销领域拼打了十多年,陪伴着企业的成功,我也有了长足的进步。今天,当我站在企业高层带领企业前进时,我更清楚我应该为企业做些什么。”

作为保健品行业的领衔营销专家,刘计柱认为自己有更大的责任,在保健品营销行业起带头作用,他会保持一种开放和流动的心态,将智慧的硕果演化成产品,与消费者真诚分享,他认为这才是当今中国营销界最需要倡导的成功境界。

▶▶▶[上接P1]

“改革的关键在于如何吸引人才”

随着改革稳步推进,不仅人才流失减少,而且更多各类行业的优秀人才加入,在公司形成“鲶鱼效应”,大力提升了国家集成电路产业发展速度。“去年公司对质量管理人才有较大需求,马上就从汽车行业找到了适合的人选。”他说。

伴随体制机制的变换和优秀人才的不断加入,近年来,北方华创不断加快技术、新产品的验证和产业化,突破了多项核心关键技术,大大加速了集成电路制造工艺装备的验证速度。同时,北方华创开发的应用于先进封装、Micro LED(微发光二极管)、化合物半导体等领域的硅刻蚀、金属刻蚀、薄膜沉积设备,均已实现了批量销售。

2020年,在世界经济增长低迷、国内经济下行压力加大的背景下,北方华创始终聚焦科技创新突破,实现逆势增长。根据业绩预告,2020年预计公司效益效率将全面突破历史新高。

赵晋荣说,在国家的大力支持下,北方华创在机制体制改革中先行先试,未来将继续推动资本、技术、机制等多方位融合一体,加大改革力度,探索更符合集成电路行业技术更新快、全球垄断高等产业特点的发展模式,向更具有国际竞争力的企业迈进。

厚积薄发 精准高效践行履约使命

——中建五局安装公司上海瑞虹新城项目部履约纪实

■ 谭宇昂

近日,上海瑞虹天地太阳宫即将开业的消息刷爆了上海各大自媒体平台,上海市虹口区规模最大的商业综合体终于要与世人见面。在这幢大型建筑建成的背后,有若干的建设者曾付出过艰辛与汗水,中建五局安装公司上海瑞虹新城十号地块项目部团队(简称“瑞十团队”)就是其中的佼佼者之一。

2020年初一场突如其来的疫情,影响了这个商场原定的开业计划,瑞十团队不辱使命、勇挑重任,严控疫情、安全文明施工,项目人防、消防、竣工验收一次性通过,团队的组织协调能力和管理执行力获业主方高度赞扬。项目以高品质的安装工艺荣获了2020年度上海市建设工程优质结构安装工程和上海市安装行业绿色安装工程。

使命必达 疫情之下必须再加把劲

冬日阳光洒向大地十分温暖,太阳宫里阵阵刺耳的消防警报声里响起,对讲机里那头传来的是项目生产经理李汪洋沉稳的声音:“全体检测人员到点就位!”项目全体管理人员正在进行消防验收前的最后测试。回想起过去的一年,大家伙感慨万分。受新冠疫情影响,原定于去年9月中旬竣工交付的太阳宫项目变得遥遥无期。在疫情逐渐得到控制后的第一时间,瑞十团队在中建五局安装公司上海项目经理胡华平的带领下,有序推进防疫复工。虽然面临劳务紧缺、材料供应不畅等诸多问题,但团队本着使命必达的履约精神,迎难而上,胜利完成了业主的节点要求,此后长达一年的时间里,在确保安全生产的前提下,他们在质量管理上,设计先行严把过程;图纸深化上,加快报审助力现场;人力保障上,充分调度劳务资源攻坚生产;材料供应上,积极协调资源助推生产;过程把控中,与参建各方积极统筹协调;进度推进中,全力稳保产值做好履约。在施工高峰期间,他们还不忘开展专业培训经验交流,助推青年员工成长,确保施工管理更加平稳有序。瑞十团队全员拧成一股绳,全力以赴不断。

在去年12月上旬消防验收大会上,断电排烟隔火设施的快速联动反应,精准迅速扑灭“火势”的感应水炮,消防验收专家组的高度称赞,令项目在场的每一个人都深感激动与自豪。自项目进场施工以来,来自业主及总包、监理方共计8封的表扬信,是参建多方对他们施工履约的高度认可。这两年半的时间里,瑞十团队迅速磨合成长,全力推进项目优质履约。消防验收顺利通过后,项目全员又继续全身心投入到竣工验收备战中。

快速建造 “磨刀”和“技艺”两不误

高效率高品质的施工推进,得益于瑞十团队从已优质履约的月亮湾项目等同类型项目中总结编制的快速建造方案。自项目全线条管理人员进场就位后,通过前期周密的资源组装设计,从劳务分包队伍和材料设备供应商入手,通过精准定人、定物、定位,为高效实施现场施工奠定坚实基础。

在劳务组织方面做到策划先行,在劳务调配上与项目进度高度契合,以充分满足项目施工人力需求。在材料设备招标采购方面,按照施工图预算量控制,精心编制材料需求总计划,同时充分考虑材料招标时间及生产周期影响,以确定材料进场的时间点,发现时间冲突立即沟通解决,有效避免因材料供应环节问题导致的“窝工”现象。再加上通过编制注重细节性的材料现场管理办法,物资线条人员跟进监督实施,有效避免现场材料堆积放置凌乱不堪等现象,使项目施工更加井然有序。进入赶工期后,为使项目快速建造更加平稳有序,避免工序混乱,瑞十团队通过前期策划研究,制定出了详细清晰的穿插施工流程图,在进度推进中坚决落实流程,用“三提前”、“两延伸”、“两缩短”实现合理高效的穿插施工。“三提前”即施工组织设计、专项施工方案报审提前,进度总控计划、劳动力计划及分解提前,材料设备品牌选定报审、物资招标制定需求计划提前;“两延伸”即通过发文致电总包确定相关工作面移交计划,并及时安排劳务进场施工,对于机房、管井等重要部位制定设备基础,明确防火门、刮白等机电安装条件的完成时间,将机电主体安装时间和调试节点向前延伸;“两缩短”即机电主体安装严格按图纸设计、技术规范的要求施工,实现“三个一”(质量一次性合格、“零缺陷”一次性移交,人员“一次性”撤场),从而缩短调试时间和竣工移交的时间。紧张忙碌的施工过程中,项目还及时做好了成品保护、劳务规范管理和履约情况评估,以及过程资料的形成与管理。在技术方面,通过智能管道测堵仪的使用及穿线快速并头技术的应用,大大提高了项目施工效率。

精细化管理 打造安全优质工程

去年8月,在湖南省质量协会举办的QC小组成果交流会上,项目总工段豪所带领的“太阳宫”QC小组荣获大赛二等奖,这是瑞十团队在工作现场质量控制与品质管理的最好见证。

瑞十团队在施工作业的安全文明施工标准化方面,可谓是下足了功夫。在项目的劳务安全管理方面,通过每日的班前安全教育活动,将每日施工作业面的危险源进行交底,对安全文明标准化的相关内容进行宣贯要求,在施工作业人员中牢固树立安全标准化的施工思想;通过现场安全文化展示牌、单元式安全教育宣传栏的设置,便于劳务人员安全知识的日常学习养成,营造“人人懂安全”的施工氛围;通过“行为安全之星”的定期评选表彰,组织安全生产责任书签订,奖罚机制激励落实,安全管理责任到人,从而有效确保人员施工作业安全意识的形成。项目经理胡华平定期带领全员进行隐患排查,通过反复多次的安全巡查,提升现场安全管理实效。由于项目在安全工作上辛勤付出,多次获得总包和监理的表彰,项目安全主管栗勇多次获得嘉奖。

站在上海瑞虹路的街口,看着“太阳宫”这项重要的民生工程即将如期交付,瑞十团队这群人心中无比激动和自豪,为达到项目工程优质履约的无数个疲惫的日夜犹在眼前,他们深知,使命在肩,精准高效践行履约的道路还很长。

陈杰:整合营销 屡创佳绩

著名消费品营销策划专家陈杰,在多年营销突围史中,不断创新营销理念,整合营销方式,抓住热点、突出重点、创造亮点,以全新创意,引领了营销管理新潮流。

创意营销 打造亿元市场销量

作为朗沃营销总经理,陈杰积极探索创新、个性化营销之路,为消费领域的知名企业提供行业整合分析、品牌定位与精准营销服务。他一手策划了中国高铁美食文化的强势品牌;打造老字号“月盛斋”清真食品的现代企业形象,实现品牌价值与活力的大幅提升;挖掘山西老陈醋品牌文化根源,打造“老祖宗的醋”品牌形象;提出山东德州扒鸡集团“品类端出塑造”的品牌战略;打造吉粮米业“东北大米 领军品牌”的旗帜占位等,为各公司创造了上亿元的市场销量,提升了企业的影响力和品牌价值,也为营销市场的繁荣贡献了不可取代的力量。

沉淀营销理论 创造“营销胜经”

结合多年的营销经验,陈杰先生撰写了营销理论著作《互联网时代营销策划方法研究》《市场营销策略与应用》,阐述了新时代市场营销的成功要素,为营销领域的创新发展提供了理论支撑,推动了行业的整体进步。

斩获业内大奖 彰显英雄本色

鉴于陈杰的影响力,他被授予“年度营销传播领军人物”奖、“2019中国营销策划品牌年度人物”奖,以表彰其为传播营销理念,传扬创新营销策略做出的重大贡献。

陈杰通过创新营销为企业创造了非凡的业绩,为推动中国营销的创新发展贡献了智慧和力量,不愧是一位屡创佳绩的营销专家。 (刘绮思)

庆百年 聚党恩 争先锋 系列报道之八

红豆党员先锋顾萃:瞄准民族轮胎领军企业

“准备上市的时候,有人觉得‘不可能’;在11个月内抢抓泰国工厂投产,又有人觉得‘不可能’,但我们都努力做到了。如果成功那么容易,又何来奋斗的意义?!”1月27日下午,在红豆集团“庆百年 报党恩 争先锋”主题活动中,被评为“党员先锋”的通用股份党委书记、董事长顾萃,在接受采访时说。

2007年接手通用股份,在他的带领下,通用股份努力打造自主品牌,从2008年金融危机中率先于行业开创“轮胎山胎新品类赢得机遇,到2019年又率先实现半钢智能车间“黑灯”运营,再到以行业最快速度抢抓泰国工厂投产……13年时间,通用股份从寂寂无名到行业第一梯队,并于2016年成功在上交所上市,借势“一带一路”,公司站上发展新风口。

“这些都是团队努力‘奋斗’出来的。”顾萃坦言。这背后体现了红豆通用人的开拓进取、拼搏争先,也彰显着一名有着27年党龄的企业管理者能扛事、能干事、带好队的作为和担当。

破局:求人不如求己

关键时刻的决断,往往更能体现一个优秀企业管理者智慧和卓识。

2007年,被任命为通用股份总经理的顾萃就处于这样一个关键时刻。当时于过销售,做过发动机厂厂长、摩托车厂厂长的他,还没有轮胎从业经验。而纵观当时国内轮胎市场,前有外资品牌瓜分市场,后有国有老牌企业冲击,通用股份如何破解发展瓶颈,成为摆在面前的难题。

是走低价竞争路线,还是打造自主品牌?担负着红豆集团给予的使命,顾萃深知肩上责任重大,他坚定地选择了后者。

打造自主品牌,首先要有拳头产品。求人不如求己,这与团队深入市场开展大量调研,发现国内矿山车辆基本都在使用斜交轮胎,但效果不佳。“能否将全钢子午胎用于矿山车辆?”顾萃一直关注宏观和行业发展趋势,在敏锐捕捉到市场需求后,当机立断,举公司之力攻克技术难关。

2007年,通用股份第一款真正意义上的“爆品”——“XR718”诞生,得益于在驱动力、承载力的显著优势,确保了恶劣路况的适应性,产品一经投放,就迅速占领了30%以上的市场,在行业率先开创了新品类,被司机誉为“中国矿山第一胎”。

眼光准、行动快,让XR718一举成名,由此通用股份作为一匹“黑马”进入了行业视线。顾萃要求团队研发产品前一定要认真思考:“用户的痛点是什么?产品有何不同?能不能引领?”2020年,通用于里马杜仲胶轮胎5X290推出,开创轮胎新耐磨时代,千里马新一代安全轮胎——抗扎胎问世,为用户安全出行保驾护航。

企业发展并非一帆风顺。2008年雷曼兄弟破产,波及中国,轮胎行业也未能幸免。“突然间订单没有了,生产出来的轮胎卖不出去”,大家陷入恐慌。而当时红豆集团是行动最早的,董事局第一时间召开会议商量对策,在宏观上给我们把握方向,顾萃回忆说。面对众多轮胎企业濒临倒闭,顾萃提出:严控原材料“命门”,千方百计稳订单。得到集团支持后,公司迅速行动起来,仅一个月,通用股份就在行业内率先实现了产销平衡。

顾萃带领全体通用人两次成功“破局”,以敏锐的目光和高效的行动力,在大浪淘沙的市场竞争中实现了持续发展。

识局:让每一条轮胎成为精品

百年企业,质量为本。没有高质量,何谈国际大市场?“轮胎事关生命安全,必须精工细作,一条都不能马虎。”“必须和国际一流供应商合作才能有更好品质。”在红豆,通用股份对产品质量的“苛刻”是公认的。

这种“苛刻”源于顾萃接手通用股份时的深刻“痛惜”:当时公司产品质量并不稳定,造成客户投诉不断。

痛定思痛,他下狠心,一定要为质量而战,并做出艰难决定:全厂停产15天,整顿!员工们都震惊了,有的流下了眼泪!半个月时间,所有员工停工参加培训。顾萃还带着企管、品质、设备部门的负责人“现场办公”,到年间去找症结,找漏洞。他还会在凌晨一两点“突袭”车间,检查品质是否过关。另一方面,要求狠抓采购,与卡博特、贝卡尔特等世界最好供应商合作,保证原材料高质量。

顾萃高度“放权”质检人员,实行“一票否决制”,即从原材料来到产品出厂,一旦有质量问题,绝不允许进入下道工序。“有了一把手给我们的‘力量’,我们在遇到质量问题时,不论亲疏、不论职级,都会勇敢说‘不’。”通用股份质检员告诉记者。

“让每一条轮胎成为精品”,通用股份还编写了《质量三字经》、《轮胎当自强》。持贵有恒,对质量的“苛刻”,让通用股份产品有口皆碑,公司也相继获全国用户满意产品、全国轮胎行业质量领先品牌等10多项国家级奖项。

布局:智能化、国际化是未来

在这个充满不确定性的时代,对于企业而言,不变的是持续进化。在集团部署下,顾萃这一次瞄准的是加速企业智能化和国际化,它们也将成为公司迈向头部企业的有力支撑。

不了解宏观形势,就会对未来一无所知。“每日要闻五条”、“专刊”、每周“原材料动态”等,这些是通用股份干部必读信息。高度关注世界、行业、竞争对手,这是顾萃对公司党员干部的要求。

“在高度同质化轮胎市场,品牌就是最大的个性化。通用股份要取得优势,必须加快智能化。”2018年,通用股份智能化首站定于刚涉足的乘用车胎项目。研发上,对标来其林团队,打造全球最一流的产品;工厂建设上,上马最先进的工业4.0数字化生产线。2019年,通用股份半钢工厂实现“黑灯车间”运营,并获江苏省智能制造示范车间。

另一方面,瞄准海外市场精准布局。在红豆集团的正确引领下,2018年,顾萃抢抓国家“一带一路”机遇,斥资3亿美元在泰国投建首个海外生产基地。2019年12月,实现首胎下线。去年1月9日,项目顺利举行开业典礼。疫情期间,在行业低迷的大背景下,泰国工厂现业绩逆市上涨。坚决履行好集团“八方共赢”发展理念,惠及周边百姓,现工厂员工85%来自泰国当地。

这个项目建设历时11个月,创造了业内海外建厂的新速度。工期一半是雨季,建设困难可想而知。通用人展现出了超强的战斗力,副总经理虞秀凤用“三大会战”(土建大会战、调试大会战、财务大会战)来形容当时战况,工地上,2000多名干部、员工分两班倒,大家坚信在公司的支持下定能实现目标。

在危机中育新机、于变局中开新局。面向未来,顾萃定下了“打造民族轮胎高端品牌”的目标,加速实现百亿通用,这是通用股份的发展理念,更是顾萃坚持做好产品的初心和承诺。

(本报记者 樊瑛 张建忠 组稿)

建设高标准市场体系 推动高质量发展

■ 许光建

中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《建设高标准市场体系行动方案》(简称《方案》)围绕市场体系基本制度、要素高效配置、市场环境和质量、高水平市场开放、现代化市场监管机制等五大方面,提出了建设“统一开放、竞争有序、制度完备、治理完善”的高标准市场体系的具体行动方案。

通过五个方面“高标准”建设,充分发挥市场在资源配置中的决定性作用,更好发挥政府弥补市场失灵的作用,推动有效市场与有为政府的有机结合。更好地服务于高质量发展、构建双循环新发展格局,是构建高水平社会主义市场经济体制的重要内容,是夯实推进国家治理体系和治理能力现代化基础的一张关键施工图。今后5年,按照《方案》推进市场体系建设,一定能够达到预期的高标准。

市场体系基本制度是建设高标准市场体系的基本保障。产权制度和公平竞争是市场有效运行、实现资源最优配置的基础,市场准入负面清单制度则是社会主义市场经济体系的特色制度之一。《方案》凝结了十八大以来我国在自贸区试点,特别是海南自由贸易港、深圳先行示范区建设、优化营商环境等方面改革取得的重要成果,具有较强的可操作性。

要素市场化配置是建设高标准市场体系的核心。《方案》中关于“劳动力要素有序流动”中提出了“推动户籍准入年限同城化累计互认”的改革探索方向,除超大、特大城市外(根据国家住建部发布的《2019年城市建设统计年鉴》,超大城市包括北京、上海、重庆、天津、深圳,特大城市包括广州、西安、武汉、南京、成都),“试行以经常居住地登记户口制度,有序引导人口落户”。这一高标准要求具有重大意义。《方案》进一步提出了“以经常居住地登记户口制度”的具体试点范围。这一改革从本质上看,是通过消除原户籍制度下的户籍人口和非户籍人口在享受教育、医疗等基本公共服务制度上的差异,以更好地实现劳动力这一最重要的生产要素充分流动。

市场环境和质量改善是建设高标准市场体系的必要条件。商品和服务质量提高与消费者权益得到切实保护既是高质量发展的基本内容,更是构建以国内大循环为基础的新发展格局的重要条件。《方案》提出了强化市场基础设施建设的具体要求,特别是对如何引导平台企业健康发展提出了具体要求,一方面要有效发挥平台企业在要素配置中的优化集成作用,另一方面,要依法规范发展平台经济,强化对平台企业监管。这些方面的要求不仅对当前平台企业的健康发展具有极强的针对性,对于平台企业的长远发展亦具有重要的指导意义。

高水平市场开放是建设高标准市场体系的内在要求。《方案》提出“深化竞争规则领域开放合作”“推动消费品国内外标准接轨”是应对国际经贸规则重大调整、贸易保护主义抬头、国际贸易摩擦频发的必然趋势,有利于为我国经济高质量发展提供新的动力。“深化竞争规则领域开放合作”有利于我国在国际贸易中掌握主动权,“推动消费品国内外标准接轨”有利于我国产品“走出去”,实现国内国际双循环相互促进。

现代化市场监管机制是高标准市场体系建设的重要前提。建设现代化市场体系,必须有现代化的市场监管组织体系为基础。最近几年我国在市场监管机构改革和体系建设方面取得了显著的进展。但也要看到,由于各级市场监管机构的调整和重构还未完全到位,市场监管体系的协调性还不够充分。《方法》有针对性、有前瞻性地提出了“推进综合协同监管”的方案,加强涉企信息的统一归集和共享。消除“信息烟囱”和“信息孤岛”现象,既要加快和完善市场监管机构内部整合,还需要市场监管部门与税务部门、工信部门等实行协同治理,畅通沟通机制。

坚持四措并举 努力创建三级中医医院

■ 李小平

创建三级中医医院是提升医院综合竞争力的必然选择,是规范医院服务行为,减少医疗纠纷,实现医院可持续发展,从而满足人民群众的健康需求。当前,人民群众日益增长的健康需求对医院提质服务提出了更高的要求,随着新医改各项政策的实施,医院必须着眼于长远发展的战略眼光,居安思危、与时俱进、开拓创新,当务之急应积极开展三级中医医院创建。为尽快实现三级中医医院创建的目标,笔者认为,医院上下要凝心聚力、砥砺前行,坚持四措并举,医院各项工作要齐头并进、相得益彰,努力实现三级中医医院的创建目标。

一、突出中医特点,充分发挥特色优势

湖南临澧县中医医院始建于1953年,1995年被湖南省中医药管理局评为二级甲等中医院,2019年跻身于全国县级中医医院500强,是全国基层中医药工作先进单位,湖南省中医药大学临床教学基地,湖南省中医药大学附属一医院、附属二医院、湖南省中医药研究院附属医院、常德市第一中医医院联盟医院。医院现有员工464人,其中高级职称29人,中级职称132人,省市名老中医和中药师5人;医院建筑面积2万平米,开放床位500张,内设临床科室24个,医技科室7个,其中省级重点中医专科3个;医院现有螺旋CT、核磁共振大型血管噪音平台机等万元以上医疗设备450台(件),其中中医诊疗设备50余台。如何趋利避害、扬长避短,要在以下6个方面下功夫。

1、建立奖惩机制,鼓励支持中医特色发挥。为秉承中医传统,发挥中医特色,医院出台了《关于加强中医药特色建设的实施方案》,多年以来一直把中药使用率、中医特色疗法开展情况作为重要的绩效考核,严格按考核结果进行奖罚,极大助力了中医药特色的发挥。医院现开设门诊中医特色治疗室4个,开展中医非药物疗法62项,12个病区全部开设了中医特色治疗室,中医治疗率达91.4%。

2、强化重点专科建设,发挥典型带动作用。为确保重点中医专科建设落到实处,医院出台了《重点中医专科建设方案》,对重点专科的人才引进、配置、培训、设备的完善配套都给予极大倾斜,医院每年底都对已开设的重点中医专科进行能力评估,总结科室优势,查找不足,加强整改,同时加强对普通专科进行评价和遴选,促进重点中医专科的可持续建设和发展。医院现有中医骨伤科、中医肝病科、中医肛肠科3个省级重点中医专科。其中中医骨伤科作为我院龙头科室,始终以中医诊疗为先导,结合现代诊疗技术,坚持“人无我有,人有我优,人有我专”、“科有特色,人有专长,病有专方”的专科目标,适时调整科室发展战略,不断扩大诊疗范围,逐步精细专科标准。一是规模不断扩大,人才结构不断优化。中医骨伤科现开放床位100张,分设2个病区,现有主任和副主任医师3人,省市骨科学会会员3人;二是传承传统骨伤治疗经验,不断进行技术创新。通过总结多年治疗经验,创新了牵引治疗悦骨运筋骨折、旋转固伸治疗肩周炎、针拨复位固定治疗悦骨骨折及胫骨外髁翻转骨折等多种中医正骨固定法,根据骨折不同时期的病理研制出骨伤4种方剂,广泛用于临床,取得不错效果;三是充分利用现代医疗技术,扩展治疗范围。先后开展了人工髋、膝关节置换及翻修术,可做经皮椎体成形术、经皮钉棒内固定术,以及椎间孔镜腰椎间盘突出摘除手术。目前中医骨伤科已发展成为中医特色突出、人才结构合理、学科技术领先、服务功能完善,集医、教、研三位一体的临床示范性科室,成为医院重点专科的典范,为其他重点专科的建设探索出一条新路;还有中医肿瘤科,经过多年传承与创新,形成了自成一派的纯中医治疗脑肿瘤的独特方法,40多年来已为全国各地5000多名患者缓解了病痛,得到了患者和社会的一致好评。

3、加强中药药事管理,保证临床用药需求。为确保临床用药需求,医院按照国家标准设置普通中药饮片药房、中药配方颗粒药房、规范建设炮炙室、煎药室,并开展自制中药制剂的相关工作。目前,医院共有中药饮片品种447种,院内自制中药制剂胆豆丸、肌瘤丸、消骨丸、脑瘤丸、蚁蛤丸、肝康丸、密云丸、肠康复丸、消结丸、活血丸、麻仁丸、清热丸、胃舒丸、醒脑丸等。2020年中药饮片、颗粒销售额达1500多万元,中药饮片处方占门诊处方总数的51.7%。

4、推进医院文化建设,弘扬传统中医药文化。为确保中医药文化氛围,医院制定了《中医药文化建设实施方案》,确立了“传承岐黄、凸显特色、中西并重、科学创新”的院训,明确了“广施仁术、福泽民众”的宗旨;为了让中医药文化深入到每名员工思想深处,医院制定了员工手册,将医院发展历程、院歌、院徽等收集整理,时刻提醒每位中医人的责任与使命;为展示和传播医院文化,医院设置了中医文化墙、名医名家雕像等,并创办临澧中医报,每年12期,每期固定一个中医药文化专版,以经典的中医药典故、古代杏林名宿传奇故事等,图文并茂传播中医药文化,每期发行2000余份,送发县直和各乡镇、村及乡村医生,受到广泛好评。

5、开展辨证施护,提供中医护理服务。为将中医药诊疗服务全方位覆盖,医院积极开展专科专病中医特色护理技能培训和辨证施护,各病区根据科室诊疗特色,开展了耳针、中药封包、中药定向透药、中药熏蒸、中药熨烫、中药热敷、穴位按摩等20余项中医特色护理技术。

6、积极开展“治未病”、对口支援、适宜技术推广等工作。为充分发挥中医医疗集团总院的职能,将中医药诊疗技术在全县广泛推广和使用,医院除开展了膏方、三伏贴、三九贴、针刺、灸法、推拿、药浴、足疗等多项治未病服务,还积极对口支援服务。2020年三伏贴人数达到1200余人次,支援乡(镇)卫生院7所,接受进修人员20余人,开展中医适宜技术培训18项。

二、夯实发展基础,注重人才队伍建设

医院在创建三级医院中始终坚持“特色办院、质量建院、人才立院”办院方针,明确中医药为主,中西并重的办院方向,突出中医药特色优势,注重人才培养,持续提高人才培养和引进机制,主要在如下四个方面做文章:

首先加强人才培训力度,重点培养学科带头人。医院每年都组织临床、职能科室主任到湖南省中医药大学附一、附二医院、及湖南省人民医院等省市级重点医院进修学习,要求临床科室主任必须到较高级别医院进修1次以上,每年参加学术会议或培训班2次以上。从而提高了医院中层干部和学科带头人的管理能力、业务能力和技术创新能力。

其次是加强中医药人才队伍建设,打造中医人才优势。医院制定了高学历中医药人才优先引进政策,要求普通科室医生必须是本科以上学历,重点专科医生必须是硕士以上学历,近几年共引进中医硕士2名;坚持中医药专技人员占比,目前,医院中医类别执业医师占执业医师的63%,中药技术人员占药学技术人员的62.8%,医院现任领导班子成员中医专业技术人员比例为71.4%,医务、护理、科教等职能部门的主要负责人中医药人员比例为65%。

三是持续开展人员培训,严格临床资质准入。医院每年按计划开展“三基三严”、住院医师规范化培训、“西学中”和护理技能操作培训。明确规定新进人员培训考核不合格者不得从事临床诊疗活动;临床医师“西学中”培训,护理人员系统接受中医药知识与技能岗位培训不合格者待岗;每季度都开展医护药技人员的三基考试和中医操作考试,考试结果直接与晋升晋级挂钩,大大地提高了医务人员的中医理论和中医操作水平。

四是开展师承教育,传承名老中医学术思想。去年以来,医院除重点中医专科开展名老中医或学科带头人学术继承外,新开展了王吉耀等四名名医中医内科、中草药推拿按摩,中医药肛肠传统师承专题项目的学术研究,医院的中医传承氛围逐渐形成,学术创新渐入佳境。

三、狠抓质量管理,确保医疗安全有效

创建三级中医医院是新时期发展的必然趋势,大势势所趋、刻不容缓、势在必行。主要做好以下几件事:

一是推行绩效管理改革,强化院、科两级质量管理。医院自2019年底实施了新的绩效管理方案,根据方案成立了全面质量管理委员会和各专业质量管理委员会,对医疗、护理、院感、输血、服务等质量进行全面系统检查和考核,考核结果与绩效工资挂钩,极大地调动了全院职工的工作热情,医疗服务质量和服务水平明显提升。2020年医疗收入占比为35.41%,比上年增加7.33%;2020年药占比为25.62%,比上年下降2.02%;2020年耗占比为19.28%,比上年下降6.65%。及时发现医疗安全和医疗服务中存在的问题,并追踪整改,对提升全面质量管理起到强力推动作用。

二是加大病历质控力度,提高病历书写质量。医院加强了病历质量的全程跟踪管理,质控办对每名新进入员首先进行病历质量标准培训,把好了病历质量的第一道关口;质控办每天对在架病历进行抽查,做到了随时监管;每月对归档病历进行终末检查,对检查结果召开专题会议进行质量点评确保了最后一道防线;同时按照《中医电子病历基本规范》完善结构化电子病历系统,有效促进医院病历书写更加规范。

三是坚持依法执业,实行技术准入。医院制定了医疗技术管理制度,实行分级分类管理和分级授权制度,对手术医师、麻醉医师实行资格准入管理,定期开展能力评价和再授权;根据医院的发展,科室主任到湖南省中医药大学附一、附二医院、及湖南省人民医院等省市级重点医院进修学习,要求临床科室主任必须到较高级别医院进修1次以上,每年参加学术会议或培训班2次以上。从而提高了医院中层干部和学科带头人的管理能力、业务能力和技术创新能力。

四是落实核心制度,确保医疗安全。医院为确保医疗安全,采取了一系列措施。一是加强应急管理,制定突发公共卫生事件应急预案,定期开展应急演练,提高应急协调处理能力;二是提高急危重患者救治能力。高标准建设ICU、手术室,加强急诊人员急救技术培训,开展急危重症救治规范培训,2020年开展急诊急救能力培训2次,建立应急工作流程和绿色通道,提高急危重症患者救治水平;三是严格落实患者安全制度。规范临床“危急值”和医疗不良事件报告流程,定期总结整改,通过不断完善各项查对制度、患者身份识别制度、手术安全核查、手术风险评估制度、转科交接登记制度、患者跌倒、坠床等意外事件管理制度、压疮风险评估与报告制度,规范了患者安全管理;四是严格控制并降低医院感染风险。定期组织院感和传染病防治知识培训,加强对细菌耐药等各项指标进行监测和传染病报告管理,建立多部门协作机制,有效控制了院感事件发生率。

四、打造服务品牌,切实增强服务实效

创建三级中医医院服务要上水平、上档次、上台阶,要倾力打造一流技术、一流服务、一流管理的三级中医医院。坚持有的放矢,选准工作突破口,努力增强医院服务功能。

第一,开展“星级服务”。为全面实施“优质护理服务示范工程”,医院率先在常德市卫生系统开展“星级服务”活动,制定刚性和可操作性的实施方案,每月一小评、每年一大评,评比结果直接与科室、个人的绩效考核、评先评优挂钩,调动了护理人员的工作积极性,促进和推动了“优质护理服务示范工程”的深入开展。

第二,加快推进信息化建设。医院坚持以患者为中心,不断创新管理,全面升级HIS系统、PACS系统、LIS系统和电子病历系统等,特别是全面门诊一卡通系统,有效缓解了患者排队缴费的现象,极大地方便了患者就诊。医院设备管理逐步信息化,通过系统设置,实现了设备报修、维修和返信告知信息网络自动化,极大提高了医院工作效率和设备的有效使用率。

第三,认真落实公益、惠民、便民措施。医院认真落实为民服务理念,积极开展下乡义诊活动;深入社区、机关、学校,开展“救在身边”第一目击者行动,普及急救知识;严格落实健康扶贫政策,并对医院联系村的患者实行医药费用兜底,让老百姓尝到了实实在在的优惠;开展为患者提供轮椅、开水等便民服务措施;全面提升医院信息化建设,开通了电话预约、自动排号、自主缴费等,以方便患者就诊。

第四,切实加强后勤保障设施建设。医院始终将安全生产工作放在首位,实行人防、技防相结合,不断加强病区巡逻,在安全重点区域安装监控设施,保障患者人身财物安全。通过近年来的不懈努力,医院先后被授予为全国基层中医药工作先进单位、全国百姓放心示范医院、全国爱眼医院、消费者放心医院等荣誉称号。

(作者系湖南省临澧县中医医院党委副书记、院长)

“三牛”精神 催人奋进

■ 范明

不久前(2020年12月31日),习近平总书记在全国政协新年茶话会上讲到,发扬为民服务孺子牛、创新发展拓荒牛、艰苦奋斗老黄牛的精神,永远保持惧怪始始,戒骄戒躁的清醒头脑,永远保持不畏艰险,锐意进取的奋斗韧劲,在全面建设社会主义现代化国家新征程上,奋勇前进……

每当我回味起这段话,脑海里便立即闪现出这比喻贴切的“三牛”印象,总书记赋予三种牛形象鲜明、寓意深刻、难能可贵的独特精神,催人奋进。

我国“十四五”规划和2035年远景目标,要全面建设社会主义现代化国家,多么需要“三牛精神”的根植与树立啊。建设现代化国家需要众人拾柴火焰高的热忱,需要全国各行各业、各族人民心向一处想、劲往一处使、全体拧成一股绳,形成千帆竞发、百舸争流、争先恐后的奋发场面。

笔者作为中国石化的一名石油工人,在工作中,三牛精神时常在心头澎湃激荡。中国石化作为国家能源化工央企,既任重而道远,又时不我待,在2021年对“十四五”及中长期发展进行总体部署中,提出了实施世界领先发展方略,紧扣“打造世界领先洁净能源化工公司”这一愿景目标,坚决打起保障国家能源安全、引领我国石化工业高质量发展两大核心职责,可谓是责任在肩。

“新型抽油机扑耐磨三维加筋盘根可延长更换周期50%、天然气长输管道水合物的防治……”新年伊始,中原油田油气储运中心劳模和工匠创新工作室的9名成员,齐聚一堂,总结过去,着手最新的难题攻关。他们就是基层班组中国工人的缩影,用“创新发展拓荒牛”这种韧劲儿,为企业的发展默默奉献。

做好群众就地过年服务保障 是最大民生工程

■ 龙继辉

近日,中共中央办公厅、国务院办公厅印发《关于做好人民群众就地过年服务保障工作的通知》指出:当前,境外新冠肺炎疫情持续蔓延,我国局部地区聚集性疫情和零星散发病例不断出现。各地区各部门要认真贯彻落实《中共中央办公厅、国务院办公厅关于做好2021年元旦春节期间有关工作的通知》和国务院联防联控机制印发的《关于进一步做好当前新冠肺炎疫情防控工作的通知》精神,抓紧做好各项服务保障工作。(1月26日《人民日报》)

春节回家团聚是中华民族几千年来的“保留节目”,常回家看看是老老敬老的最好“礼物”。春节回家团聚是常回家看看的题中应有之义,常年在外打拼的游子,基本都会选择春节回家看看这一“规定动作”,以解相思之苦。

但是,今年春节回家的路“难行”。因为,高中风险地区的人回家,可能把新冠肺炎病毒“悄悄”带回家,低风险地区的人回家后返回,可能把不期而遇的新冠肺炎病毒带回,引火烧身。这样一个春节大迁徙,注定会让外防输入、内防反弹的疫情防控政策形同虚设。

所以,为了今后