

一季度接待医疗旅游 2.53 万人次
营收 1.98 亿元
海南乐城园区
发展带动
医疗消费回流提速

随着海南自贸港博鳌乐城国际医疗旅游先行区医疗旅游产业加快发展，越来越多国内患者选择到乐城先行区体验国际先进医疗技术，境外医疗健康消费回流提速。今年第一季度，乐城先行区内医疗机构接待医疗旅游人数 2.53 万人次，营业收入达 1.98 亿元，同比实现大幅增长。这是记者 6 月 9 日从乐城先行区管理局获悉的。

除营业收入同比大幅增长外，乐城先行区特许药械应用量也大幅上升。今年 1 月至 5 月中旬，共有 1597 名患者在乐城先行区使用特许药械，较去年全年使用特许药械的患者增加了 500 人。

乐城先行区管理局相关负责人透露，在患者使用较多的特许药械产品中，检测试剂盒占比达到 74.9%，这部分患者通过国际先进检测技术在乐城先行区享受优质、便捷的体检服务等；耳科领域技术产品、医美整形产品以及眼科领域技术产品则继续吸引大量患者前来。

据了解，今年 1 月至 5 月初，乐城先行区公共保税药仓进口药械货值超过 1 亿元，预计到年底将突破 3 亿元，此外平均每月出仓药械货值超过 2000 万元，远超 2019 年、2020 年同期数据。

数据大幅增长的背后，是越来越多珍贵国际创新药械的加速引进，吸引越来越多原计划到境外医疗健康消费的人群回流，到园区就医。截至今年 5 月 31 日，在乐城先行区使用的、未在国内上市的创新药械已有近 140 种，初步实现创新药械与国际同步。

乐城先行区管理局相关负责人介绍，为了进一步让国际创新药械惠及国人，乐城先行区在基本实现患者“有药用”的基础上，还创新“医保+商保”机制，让患者“用得起”国际创新药械。其中在 2020 年 8 月，乐城先行区推出了国内首款境内外特种药品费用补偿型医疗保险——“海南自贸港博鳌乐城全球特药险”，涵盖 49 种国内未上市的国外特药及 21 种国内社保外特药，保障范围覆盖 35 大类恶性肿瘤和 2 类罕见病，老百姓以几十元的超低保费即可享受百万元赔付额度。

据介绍，乐城先行区下一步还将推动特药险落地北京，建设北京——海南多层次医疗保险体系。

(袁宇)

企业家自述(长篇连载之六十二)

“端午祭麦”： 用古老仪式演绎茅台酒文化遗产与工艺传承

6 月 14 日,农历五月初五,正值“端午节”。早上 8 时 28 分,茅台辛丑年(2021)“端午祭麦”仪式在“茅酒之源”酿酒工业遗址广场举行,标志着辛丑年茅台酒制曲生产的开始。茅台人用古老仪式演绎茅台酒文化遗产与工艺传承,以此表达对大自然的敬畏与感恩之情。

据悉,这已是茅台举行“端午祭麦”的第五个年头。随着“文化茅台”的深入推进,“端午祭麦”不仅成为具有茅台特色、行业特色、中国特色的酒文化品牌,也成为展示茅台工艺、文化的非物质文化遗产项目,让观众品味厚重的中国传统酒文化,感悟茅台坚守工艺的匠心精神。

“悠悠昊天,万物以兴。山河毓秀,旨酒其醇……”司仪茅台酒股份公司制酒二十五车间负责人王崇玉,以古风古韵的悠长声调拉开仪式帷幕。

鼓乐声中,茅台酒首席(制曲)酿造师任金素、首席(制酒)酿造师彭朝,首席勾兑师王刚,首席品酒师彭璟上香敬天;茅台酒特级酿造师龚志文、范德培、罗昌发,特级品酒师李世平上香敬地;茅台酒特级酿造师肖明强、罗桂华、王真勇,特级勾兑师陈良艳上香敬水。

随后,主祭人茅台酒股份公司制曲七车间主任张年飞登台,用茅台美酒表达对天、地、水、麦的虔诚敬意,并恭读祭文:“辛丑端午,天濛和风。赤河扬波,瑞气其隆。厚土呈祥,心驰潮涌;醇酒溢馨,艾蒿融融。制曲之始,宏愿与共;恭祭小麦,礼乐盈空。良麦在野,苍生之重;养育万姓,德高意浓。良麦归仓,献馨唯公;酒曲之源,香远九重。法此良麦,气壮心雄;沥血兴茅,沐雨栉风。法此良麦,担责唯勇;美酒风骨,曲香映虹。好风催人,酿技精工;矢志奉献,岁与时间。我等众人,力攀高峰;工匠之志,细琢融通。继承创新,大道朝东;潮头傲立,品牌永崇!祭麦礼成,腾蛟翔凤;麦香熠熠,兆我业丰。”

灵芝酸 T 抗癌辐射 增敏机制获证实

近日,中科院合肥研究院智能所离子束生物中心黄青研究员课题组在灵芝酸辐射增敏研究方面取得新进展。研究发现灵芝酸 T 可以通过促进癌细胞由凋亡转变为程序性坏死增加辐射敏感性,并揭示了其机制,相关研究结果发表在生物毒理研究的专业期刊《毒理学研究》上。



● 茅台连续第五年举行“端午祭麦”仪式。



● 进行熏仓，安镇土地，驱虫消毒。

主祭人取下小麦，从净水器皿中取出净水，装入器具中拌匀，放入制曲场地，再用木棍敲击放置好的曲盒，祈求生产顺利。此时，柏香树枝、艾草已被点燃置于盆中，任金素、彭朝将其抬入曲仓进行熏仓，安镇土地，驱虫消毒。

仪式在全体参祭人员行三鞠躬后宣布礼成。

茅台集团党委委员、副总经理万波参加仪式，茅台酒股份公司副总经理涂华彬、茅台集团总经理助理彭云、茅台酒股份公司总经理助理杨宗杰，制曲、制酒车间、企业文化处、



● 司仪王崇玉宣布祭麦大典开始。



● 主祭人张年飞恭读祭文。

质量处、技术中心、生产管理部主要负责人，以及来自生产一线的工匠、大师和员工代表参加活动。

据了解，茅台酒的酿造遵循着端午制曲、重阳下沙的季节性生产方式，是最复杂、最复杂的蒸馏酒酿造工艺。

曲乃酒之骨，好曲才能出好酒。在茅台酒的 30 道酿造工序中，制曲工序居于首位，其中又分为 8 道工序、35 个工艺环节。

以端午踩曲为主要特点的茅台酒高温大

曲，顺应自然时令变化规律季节性生产，吸夏季之精华，纳微生物之灵气，是古代“天人合一”观念的具体体现，也是千百年来茅台人的酿酒经验总结和智慧的结晶，被奉为酒骨精粹，为茅台酒的酱香传奇和卓越品质奠定了坚实基础。

如今，“端午祭麦”和“茅台酒节”已经成为“文化茅台”建设中具有代表性的文化符号，彰显着茅台人敬畏天地、坚守工艺的赤诚之心。

(本报记者 樊瑛 张健忠)

程序性坏死。研究还发现，灵芝酸 T 可以增加辐射敏感性，可以诱导细胞凋亡和坏死。

该研究不仅对灵芝酸 T 的放射增敏作用途径和机制有了一定的认识，而且为中药或天然产物作为肿瘤放射治疗中有效的放射增敏佐剂的研究和开发提供了新方向。(汪永安)

王建明：动力大王的传奇故事

2004 年元旦献词——

持续英雄之事成就浩然之举

——应《人民日报》之邀而作

2003 年裹挟着 SAS 的肆虐和世界的动荡，更记载着中华民族的卓绝与辉煌行将离去。此时玉柴如何？当然喜悦，当然自豪。因为中华民族正在新世纪延续显现自己的浩然与伟大，正在全面展示炎黄子孙恢宏的气度和力量！还因为卓绝之篇有我墨，辉煌之迹有我痕——

2003 年玉柴的产销在去年第四次翻番的基础上又增长 30%。与单独核算的制造工厂比，玉柴今年 17.5 万台的产销规模在重中型商用车领域已居全球第一。

2003 年 11 月 28 日由人民日报和中国质协联合举办的首届中国市场产品质量用户满意度调查结果在人民大会堂发布。玉柴的发动机产品获得“中国柴油机市场用户满意度第一品牌”称号。

2003 年 10 月 27 日，华尔街商业投资日报公布了前 100 家在纽约主版上市表现最佳、潜力最大的外国公司绩优股名单。中国两家企业入围，玉柴是其中之一；不仅入围，而且高居榜首、排位第一。华尔街证券业中的华人从业者有人奔走相告：有人隔洋万里致电玉柴，祝贺中国玉柴夺冠！

千禧誌庆的震撼尚在，世纪交替的激荡犹存。千禧是什么？是深不可测、长不可及、无尽而去的新千年长河的始发；世纪是什么？是种种不可思议的梦幻向现实的转变，又是人类文明从已有向无法预测的发达的大跨度飞跃；世纪交替及随后的进程则是在梦幻与现实之间扑朔迷离的快速切换。

新世纪必将发生的浩然之举是中华民族伟大复兴的完全实现。

新世纪之初，对中国人来说应当成为里程碑，应当成为中华民族全新面貌、全新水平、全新能力的展示年。一个民族、一个国家在一个世纪中不会有多次举办奥运的机会。对玉柴来说，奥运之年就理应当成为发动机世界杯赛的假想年。赛事为假，目标要真；玉柴的目标有两个：其一是信用要全优，其二是赛事要夺杯。

早期，玉柴重负债之后的还贷，重募资之后的回报，重财务数据的真实，重承诺之后的践诺。现在，玉柴所追求的则是要建成以优秀的企业文化和基础管理为底蕴，以自内向外、



内外一致、高度自觉、高度成熟为特征，以质量信用、回报信用和商务信用为主体构成的全优信用。

赛事要夺杯是指玉柴的产销规模、产品品种、设计水平、工艺水平和管理水平要在假想的发动机世界杯锦标赛中闯入前四强、打进半决赛，还要争取进决赛。

2004 年的钟声就要敲响了，玉柴的新年之愿是：愿天下所有中华儿女同心持续英雄之事，协力成就浩然之举，完全实现中华民族的伟大复兴！

2004 年玉柴集团目标与方针

一、目标

主机销售六十五(亿,下同)——重机三万台(300 马力以上为重机,下同),轻机六万—,中机/八万九,通机过五万

营销物流五十亿——建成总部六分部,重车销售二万台,吨公里量过百亿,但保逾万零赔付

集团突破一二五——其余子公司合计销售十五亿以上

实现利税十二亿——合计实现利润总额八亿以上(注:①零赔付指超额限额赔付率为零,下同。②重车指功率大于 280 马力的载货车。)

二、方针

营销物流保拉动——建中心、布网络为基业;打连单、销整车为主营;少(即)投入、多(即)产出为法则;付运、担保零赔付为保障

全员经营保效益——自产零件与工序降低成本 4%以上

全优信用保持续——初步建成以优秀的企业文化和基础管理为底蕴，以自内向外、内外一致、高度自觉、高度成熟为特征，以质量守信、回报守信和商务守信为主体构成的全优信用

四项运作保投入——期售、合作保营销物流,增扩、新发保合资投入

人本深化保调动——为每一个玉柴人增进关爱,为每一个建功立业者留下刻痕。

必须做到:功有奖,德有念,勤有褒,绩有录,过失有教育,困难有帮助

还必须做到:知个性、熟特性、敬特长、争高端、尽发挥

2005 年玉柴集团目标与方针

一、生产经营目标

主机产销二十五——重机保 4 争 5 (单位:万台)

客机保 5 争 6(单位:万台)

通机保 6 争 7(单位:万台)

出口保 7 争 8(单位:万台)

工程机械三千三——(百合)

物流纯收十个亿——指营销公司创造的纯物流收入

专卖跃增十亿元——凸显方便与忠诚用户,激增品牌与规模效应

销售一百五十亿——(单位:元)

创汇突破三千万——●含主机、配件随同整车、整机出口的间接创汇(单位:美元)●扩大出口日本,稳定进入美、加

可比成本降半成——所有产品可比成本下降 5%以上人均增收超十三——(单位:%)

员工安康贵无价——●工伤:0; ●重伤:0; ●轻伤≤3%; ●普检:全员; ●职业病防控:100%

生产持续保安全——●火灾:0; ●重大设备事故:0

二、技术进步目标

一致欧Ⅱ全系列——车用机排放能够全系列一致性达标欧Ⅱ两类新品要投放——4W 及 4F

卧式动力能欧Ⅳ——6A 及 6L 卧式机

八大系列能欧Ⅲ——4W、4E、4G、4F、6J、6A、6G、6L 及 6M

少投多产扣即期——必须少投入多产出、即期投入即期产出

产能跟进保适应——完成董事会批准的资本性支出计划

三、工作方针

构成:不辱历史使命,制胜三大挑战,拼抢创新成效,夺冠行业全能,抢滩全球制高,赢得战略主动。

展开:

不辱历史使命——丧失机遇视为过,辱没使命实为罪,自揽重任为后代,崛起中华尽我责。

制胜三大挑战——扩大出口日本,稳定进入美、加,争成东风主打。

拼抢创新成效——精于刷新构思,勤于顽强实践,细于调整策略,巧夺最佳成效。

夺冠行业全能——

全员监控,严防死守、逼进双零、台台争优;此

为一;

稳固欧Ⅱ、扩大欧Ⅲ、抢前欧Ⅳ、合理型谱;此为二;

连续降噪、持续降耗、成效过人、深度可靠;此为三;

物流做大、担保做活、拉动主打、势如破竹;此为四;

方便忠诚为前、品牌规模为先、创成最佳专卖、建成最优服务;此为五;

员工满意干部、用户满意玉柴、自觉主动日臻、潜能调动无尽;此为六。

六项俱佳为全能,玉柴必须夺冠冠军。

抢滩全球制高——外人觊觎中国,我当放眼全球;居高方能临下,抢滩美、加、日、欧。

赢得战略主动——市场稳固保生存,空间开拓保发展;居位争优保主动,持续稳增保掌控。

2005 年 YC 服务体目标与方针

目标:业内争优、保障拉动

一、时空距离目标——定量考核类

- 1 小时服务响应
- 3 小时市内到位
- 6 小时二百到位
- 12 小时五百到位
- 24 小时配件到位
- 3 小时完成走保
- 8 小时排除故障
- 3 日内排除重大故障
- 3 日内跟踪服务成效

二、态度风范目标——定性考核类

在“每次服务,始于主动,寓于真诚,终于满意”和“说到必做,做则必优”方面创成业内最佳口碑

方针:理念刷新、细节到位

●刷新理念、落实准则、提高风范、严肃纪律

●突出核心网站、突出专业特色、完备网络功能、强化级差管理

●分级构建培训、提高鉴定资质、领先适应电控、实现“三会”目标、求得客户满意

●扩大技术支持、整顿附件管理、专网保障新品、加强统一调配

●优化信息系统、全面监控成效、调度配件运营、系统客户管理

●调整服务政策、季评等级差异、支持根系壮大、保障市场拉动

(此文系本报整理,待续)