

——[紧接 A1 版]——

成都军区总医院荣获“2008 医疗系统抗震救灾突出贡献奖”殊荣，曹勇荣获“军区联勤部抗震救灾先进个人”奖。

2009年6月5日，面对共和国成立以来发生的最大一起群体性烧伤事故，他借鉴我国历次重大烧伤医疗救治经验，创建并实施了“集中救治，全军支援”的烧伤救治模式，组织全体医务人员连续奋战，成功地救治了45名伤员，创下了新中国成立以来一次性收治烧伤病员总数最多、抢救特重伤员数量最多的奇迹。

2010年4月14日上午，中国大地再次震撼。当电视播出玉树发生7.1级地震的新闻，正在组织查房的曹勇便敏锐地意识到：一场救治地震伤员的重重大考验即将到来。作为国家救援医疗队、作为西南战区的骨干医院，我们必须在危难时刻挺身而出；人民群众有难之日，就是我们牺牲奉献之时。

曹勇果断下令，应急救援预案随即启动，医院成立抗震救灾指挥部，收拢人员、准备物资、腾空床位，全院进入战备状态。当上级下达预先号令时，由他担任队长、120名医疗骨干组成医疗队已备好携行物资、医疗装备和药品器械，整装待发。

15日上午10时，当得知玉树地震伤员转运西宁、兰州、成都三个城市救治的消息后，曹勇立即安排医院5个临床科室腾出200张床位，并让全体医务人员做好收治伤员准备。

15日12时，曹勇院长主动向四川省有关部门领导提出：“我院已提前做好接收伤员的各项准备，请求接收首批后送伤员，我们一定坚决完成任务！”

看到军区总医院提前做好各项准备，省有关部门领导决定将27名危重地震伤员分配给成都军区总医院治疗。

16日凌晨30分，20辆120救护车车载着“空运”的青海玉树地震伤员，风驰电掣驶向总医院外科大楼。至此，该院成为我军首家收治空运后送地震伤员的部队医院。

16日下午，四川省陈文华副省长看到第一批伤员在总医院得到最好的救治，高度称赞曹勇的科学决策能力和优秀的卫勤指挥素养，决定让总医院再接收第二批伤员。

“抓住救治最佳时机，确保每名伤员得到最及时最有效救治”

16日零点30分，首批玉树地震伤员转运到成都军区总医院后，曹勇运用“5·12”汶川抗震救灾经验，果断提出采用“反致式分诊法”救治伤员，明确了救治流程，先对伤员进行急诊快速分类，入院后再组织专家进行伤情评估。这一方案的实施，使原本1个小时的入院时间缩短到20分钟，最大限度地缩短了伤员急诊等待时间。

零点50分，3岁的藏族小降措送进病房时，已经处于休克状态。经检查，小降措右颞顶颅骨多发线性粉碎性伴局部颅骨缺损，脑挫裂伤，脑内血肿，呼吸微弱，病情十分危重。

“马上会诊，手术立即！”在场的曹勇果断作出决定。在曹勇的组织指挥下，医院连夜为小降措实施了开颅碎骨片清除、脑内血肿清除和一期颅骨缺损修补术。术后发现，如果推迟半个小时手术，小降措就可能失去生命。

76岁的藏族老人邓达是年龄最高、伤情最重的地震伤员。16日晚7点30分，勒西降措入院检查发现：左侧胸腔积液、左侧后肋多处骨折、氧饱和度偏低，并患有多种陈旧性疾病，生命垂危。

得知勒西降措的伤情后，曹勇要求医护人员把救治勒西降措作为重中之重。在他的组织指挥下，医院确定了7个科室联合会诊、联合救治的方案，历经32次会诊、67次病情讨论、66小时连续作战，最终将勒西降措从死亡线上抢了回来。

收治伤员的第二天，危情不断传来。72名伤员中，44名伤员急需手

合同能源管理：低碳“蛋糕”谁来抢？

“我们与霍州煤电签订的合同是年节约煤耗104万元，经过一年多的运营，现在实际年节约122万元。”施耐德电气(中国)投资有限公司上海分公司服务及节能增效部总经理林豪对记者说。

企业仅自筹510万元，即得到1100万元的技改节能项目。2008年9月，山西焦煤集团、全球能效管理专家施耐德电气(中国)投资有限公司和南方国际租赁有限公司三方就节能合作霍州煤电项目签约。这是山西省首例由跨国公司与国内的资金联合，通过融资租赁方式，运用“合同能源管理”模式为大型耗能企业进行节能改造的项目。

既可引进资金，节约企业成本，又可由专业的节能服务公司为企业“量身定做”节能方案，在国家积极倡导低碳经济、可持续发展的历史时期，引进合同能源管理机制不失为一种最有效的举措。

山西是发展合同能源管理模式的热土

“我公司正与一家国际公司就合同能源管理模式进行切磋，一期调研了电器节能和余热回收情况，现在节能服务公司正在我厂进行二期调研。”山西焦化集团有限公司节能办的杨霞工程师介绍说。

据杨霞介绍，山西焦化近几年上的两个大项目都是节能项目，炭黑尾气锅炉投资1个多亿，干熄焦项目投资1.9个亿，此外，在冷凝水回收、制冷站、变频设备等节能改造项目上的投资累计几千万元。

“经过不断的技术改造和投入，我们的吨焦综合能耗从2006年的180公斤标准煤，降到去年的120公斤标准煤，省政府‘十一五’期间给我公司确定的节能目标是96万吨标准煤，现已完成目标的132%。”

尽管如此，山西焦化在了解到合同能源管理的优点后，积极与节能服务公司联络，以寻求更大的节能效益。

据测算，“十一五”期间，山西省

据有关方面测算，全国节能服务市场规模2010年有望达到1000亿元，2010年节能服务产业产值有望达到800亿元，增速有望保持30%—40%，未来行业市场容量有望高达4000亿元，其潜力之大不容质疑。面对如此巨大的一块蛋糕，谁先步入，谁就将抢得先机。

的节能潜力约4703—5826万吨标准煤，“十二五”期间节能降耗依然是山西省的重头戏，而且工业企业为追求高效节能的生产方式，将会更加重视节能产品、节能技术的引进，加之政府的政策鼓励，合同能源管理机制在山西省的发展潜力巨大。在不久前山西省举行的一次低碳经济专家论坛上，几位专家一致表示，山西将是发展合同能源管理机制的热土。

合同能源管理能带来多大利润

“由于节能收益高，霍州煤电准备缩短还贷期。”林豪说。

据林豪介绍，霍州煤电、施耐德电气(中国)投资有限公司和南方国际租赁有限公司三方，原签订的合同为5年，现在霍州煤电准备将时间缩短到3年，提前偿还928.5万元贷款。“提前还贷就意味着，到第4年，我们会以1元钱的象征费用，将所有安装调试的节能电器设备转让给霍州煤电，按照电器设备有效使用期15年计算，霍州煤电可享受12年的全部



◇ 经过节能改造的山西焦化集团四厂20万吨甲醇精馏装置

节能效益，每年节约122万元，12年就是1464万元，远远超过投资成本。”

据测算，提前还贷后，霍州煤电从项目中可获得500多万元的利润。更重要的是，“量身定做”的节能方案和配套的设备，为企业带来的是全方位的节能体验，全方位的技术支撑，它所辐射的诸如理念、管理方式、人才素质提升等方面让企业所获得的收益更大。

一家企业引进合同能源管理机制的收益如此，那么山西数百家、上千家企业如果都能引进此机制，用专业的“头脑”、可靠的技术和设备来武装企业，其节能效益不可估量。

合同能源管理在山西省有多大市场

据有关方面测算，全国节能服务市场规模2010年有望达到1000亿元，2010年节能服务产业产值有望达到800亿元，增速有望保持30%—40%，未来行业市场容量有望高达4000亿元。山西发展合同能源管理的容量有多高虽然难以计算，但其潜力之大不容质疑。

据了解，我国上世纪90年代末引进合同能源管理机制以来，通过示范、引导和推广，服务范围已扩展到工业、建筑、交通、公共机构等多个领域。2009年，全国节能服务公司达502家，完成总产值580多亿元，形成年节能能力1350万吨标准煤。但

是，据记者初步了解，山西省内目前还没有一家成规模的节能服务公司。面对山西如此巨大的一块蛋糕，谁先步入，谁就将抢得先机，希望山西省的小型服务企业迅速崛起，在山西巨大的合同能源管理蛋糕上大块朵颐，从而推动全省的节能步伐。

新闻链接：

1、名词解释：
合同能源管理
是一种以减少的能源费用来支付节能项目全部成本的节能投资方式。它准许用户使用未来的节能效益为工厂和设备升级，以降低目前的运行成本。合同能源管理最大优点在于，能耗企业无需资金投入或极少的投入，即可完成节能技术改造，不必承担技术风险和经济风险。合同结束后，节能设备和全部节能效益归能耗企业。

2、政策解读：
今年4月初，国务院办公厅转发了发改委、财政部、人民银行、税务总局四部门《关于加快推行合同能源管理促进节能服务产业发展的意见》。《意见》提出，到2012年，扶持培育一批专业化节能服务公司，发展壮大一批综合性大型节能服务公司。到2015年，建立比较完善的节能服务体系，使合同能源管理成为用能单位实施节能改造的主要方式之一。

(齐泽萍)

管理之窗 | Guanlizhichuang

栾润峰：以人为本 解决过度管理大企业病

关于多层饭店，有这样一个笑话。

一位疲惫不堪的客人，走进了一家“多层”饭店。“要住店吗？先填个登记表吧！”服务员说。客人填了有几十个项目的登记表后，心想这下可以进房间休息了，却听到服务员说：“再去保卫科登记下吧。”无奈之下，客人又填写了有无犯罪历史等几十个项目的登记表，心想这总可以了，却只听到：“去卫生服务站填个健康登记表。”再次填写了有无传染病等几十个项目的登记表后，一心想住店的客人却被告知，没房间了。

过度管理的大企业病

这个“多层”饭店的故事，固然只是一个笑话，但在现实企业管理中，类似“多层饭店”的管理故事，却比比皆是。丰田之所以出现召回门，某种程度上就是因为过度管理。力帆控股有限公司董事长尹明善说：“企业管理要降低成本，如果降到最低，还要降，就会过犹不及，物极必反。丰田油门踏板的材料跟德国、美国的都不同，为了省钱，是用两种材料在一起，由于温度膨胀系数不同。所以出现了偏差，最终出现了大问题。”

患过度管理这种大企业病的，不只是丰田一家企业。LG大中国区移动事业部部长李传刚说：“我在LG工作了8年，经历过这样一个阶段，大家都追求报告的完美性，一个报告要50到100页。这看起来很完美，但决策效率低，应对市场不及时。当然，现在我们改了，倡导一种文化——报告要在数十页以内，决策效率因此大大提高了。”

对这种现象，日本的管理学大师大前研一分析道：“一个很有名的法则是帕金斯法则，就是一个企业越大，工作就会越来越繁琐，总部就会越来越庞大，流程就会越来越多，公司就会变得很笨重。所以企业必须每隔5至10年，进行一次变革，重塑自己，进行一次变革，重塑自己。”

信息化时代，管理更需以人为本

既然企业病了，就应该治病，问题是该如何治病，如何重塑企业呢？精确管理创始人、金和软件董事长栾润峰一语道出治病妙方，那就是管理应该以人为本，特别是在信息化时代，企业管理更需以人为本。

企业之所以要有管理，之所以要有很多流程，都是因为要管人。栾润峰说：“举个例子，家装企业管理中，设计师的管理是最难的。设计师会干点私活，拿点外快，老板想要管，怎么办呢？有一个老板是这样做的，引进KPI(关键业绩指标)，每一个设计师平均下来要考核21种指标之多，搞得一个设计师每天填考核表就要花90分钟。最后，老板都不知道，设计师填表是为了考核什么。其结果可想而知，员工大批辞职，好设计师都走了。”对于这家管理过度的企业，栾润峰说：“在今天的信息化时代，这家企业完全可以用信息化系统，自动判别设计师的KPI，在不增加设计师工作量情况下完成考核。”

在这个唯一不变的就是变化的时代，对今天的中国企业管理来说，经历了长时间的高速发展之后，应该理性地来丈量一下自己前行的步伐，看看自己是否犯了过度管理的大企业病，看看信息化是不是以人为本，管理是不是有利于发挥人的主观能动性，从而防止“多层”饭店的笑话出现在企业管理中。(钟金)