

一切为了病人

金华广福打造“浙江民营第一品牌”

■ 特约记者 方令航 通讯员 冯丽萍
金华报道

近日,浙江省医院协会表彰 2014 年度浙江省优秀院长, 金华广福医院院长王永兴榜上有名,成为 2014 年度浙江省优秀院长。

十年前, 原任金华市中医院院长的王永兴放弃国有三级甲等中医医院院长的优厚待遇,出任金华广福医院掌门人。当时的广福医院,从 2000 年公立医院改制后,经过了五年发展进入了一个新平台。十年磨一剑,广福医院发生了翻天覆地的变化,医院的人才队伍、技术水准、服务质量、品牌形象、综合效益等都取得了优良的业绩,业务总量翻了 10 倍达到 4.3 亿元,住院病人人数增至 2.5 万人,收治肿瘤病人人数占全市肿瘤病人总数的 45%,辐射力(市外病人人数)达到 63%,医院的美誉度不断增加,老百姓对广福医院也越来越认同。

2012 年,广福医院通过省卫生厅三级乙等肿瘤专科医院评审,名列 2013“中国民营医院竞争力 100 强”排名总榜单第 20 位(浙江省第 2 位),被评为全国优秀民营医院,全国“改制型名营医院十强”,医院还荣获全国民办企业单位自律与诚信建设先进单位,成为浙江省规模最大的纯民营医院。一所具有跨区域技术示范水平、有强劲技术辐射能力的浙江省民营现代化医院已然崛起。

医患关系赛亲人

2 月 5 日下午 2 时, 金东区塘雅镇的徐勤勇骑着摩托车来到广福医院做血透。血透中心主任徐小君告诉他, 医院已通过了他的求职申请,年后就可以正式上班了。虽然正值一年中最寒冷的时节,徐勤勇心里却暖暖的,患癌 5 年让他心力交瘁, 即将到来的羊年对他来说将是一个最有盼头的新的一年。

2009 年 10 月, 正在筹备婚礼的徐勤勇身体突然出了问题, 一验肾功能竟得了尿毒症!原来他的电焊工作不能继续了,婚礼也因告吹, 家里的钱也因为昂贵的血透而越来越少。到 2012 年 10 月,徐勤勇的积蓄已经花得差不多了。是继续治疗还是放弃?犹豫中的徐勤勇情绪低落也没再去医院, 徐小君知道情况后开着私家车找到了他家里:“你的病情不能拖, 赶紧回院做血透, 钱先记我账上好了”,到 2012 年底时,徐勤勇欠下的医药费已经达到了 1 万多元,而这些钱都是徐小君用自己的工资垫付的。在他看来,1 万元说多不多说少也不少, 但如果能用它来救回一名病人的性命,付出就是值。

因为恢复了常规的治疗, 徐勤勇人又开朗起来,有时帮家里做些来料加工,有时出去打零工。2 年下来,徐勤勇省吃俭用,已经还了 6000 元钱。他心里就一个信念,再怎么困难也要把这笔钱还上。前不久得知医院的后勤中心在招人, 护士鼓励徐勤勇去试一试, 这样可以省却每周 3 次做血透的来回奔波,也有了一份固定收入。

在为病人提供医疗服务的过程中, 广福医院要求医务人员对待病人不论职位不讲贵贱都一样认真对待, 并时刻通过自己的言行鼓励病人重新树立起生活的信心。徐小君说:“尿毒症病人坚持做透析, 几乎可以像正常人一样工作和生活, 病人的痛苦和艰难我们感同身受, 在能力之内尽可能给他们一些实际帮助, 这是我们应该做的, 也希望更多人来关注尿毒症这一病患群体。”像这种感人的事迹在广福医院不胜枚举, 婺城区罗埠的章竹连



● 广福医院品牌的树立得益于一支团结实干的领导班子,更得益于全体广福人。图为王永兴和他的中层团队。

5 年前就在广福医院血透治疗, 并在血透中心上班做勤杂工, 帮助医护人员对血透病人进行心理疏导, 大家都夸他算得上“半个医生”了。几年来,徐小君每月从科室集体奖金中拿出 100 元, 个人拿出 300 元资助章竹连, 老章很满意自己在广福的工作和生活, 有时几乎忘了自己是一名尿毒症患者。

肾内科的年轻医师陈增荣刚到广福医院上班的时候, 曾经在一次值班时间过徐小君, 现在医患冲突越来越多, 干这一行会不会有顾虑?徐小君说:“不必担忧, 只要把患者当亲人, 他们也一样把你当做亲人。”广福医院院长王永兴告诉记者:“病人保持好的心态是最重要的, 广福医院以病人为本, 除了尽力做好医护工作外, 还要帮助病人重建生活的信心, 体现人文关怀和社会大家庭的温暖。我们的医务人员努力实践着希波克拉底的誓言: 对待病人不论贫富贵贱一视同仁。”

在产业化与非营利性之间找平衡

病人到医院看病, 往往选择知名的大医院。近年来, 浙江各大医院林立, 广福医院走小综合、大专科的特色之路错位竞争, 用 15 年时间打造出“浙江民营医院第一品牌”。王永兴认为, 医院经营要恰当地引入市场策略, 要善于在产业化与非营利性之间找到平衡, 在“以人为本”和市场化之间寻找最佳结合点。

王永兴的治院之道是平衡, 作为民营医院, 优势劣势都存在, 一个好院长应该平衡好三者的关系: 病人、医院、员工。作为上千名员工的带头人, “以人为本”体现在对员工内心、人文、情感、利益的深切关心。广福医院实施“以人为本, 筑巢引凤”和“请进来, 送出去”的人才战略, 制定了医院引才规划与一整套较为完善的引才、用才、留才机制, 倡导“事业留人、感情留人、环境留人、待遇留人”留才理念。近年来, 广福引进和培养高级专业技术人员 114 人, 中级专业技术人员 167 人。2010 年起建立了退休人员补偿基金制度, 每年按医院年总收入的 3% 提留, 用于员工退休待遇与公立医院差额部分的补贴, 确保医院专家骨干和长期在医院工作的人员在退休后能享有与公立医院基本一样的待遇。

广福医院始终如一倡导“四个一切”(一切为了病人, 一切为了医院, 一切为了员工, 一切为了工作) 的医院文化, “四个一切”相辅相成, 是“双赢”的关系, 既为病人提供更好的服务, 更是实现医院发展、员工幸福的前提和结果。广福医院率先推行全过程、全方位服务模式, 即: 病人在院前、院中和出院后的全过程中, 医院各部门、各类人员分别为病人提供医疗、护理、心理、生活等方面的优质服务, 使病人需求得到最大限度的满足。实行手术时段播报制、全新的导医全程陪同制度、病区定期开设“医患沙龙”等服务, 把“双全”服务的理念体现在各个服务环节之中。医院组织开展“情感服务”活动, 做亮、叫响服务品牌, 活动涌现了徐小君等一批服务标兵和感人事例, 折射着广福人“一切为了病人”倾情服务的光芒。医院还专门成立了院务督查小组, 医务人员坚持挂牌上岗、照片上墙, 设立举报电话、意见箱, 定期向病人征求意见, 定期进行满意度测评, 从每一个细节入手, 真正地使病人满意。医院为病人所做的一切, 从根本上拉近了和病人的距离, 密切了医患关系, 在患者和家属中赢得了良好的口碑。

打造“浙江民营医院第一品牌”

在竞争激烈的市场上, 谁更专业谁就更有优势。广福医院根据自身的基础和特点, 确立了“肿瘤是第一品牌, 肺科是第二品牌”的主线, 按照“人无我有、人有我精、选准优势、错位经营”的思路打造特色项目品牌。医院加快构建以诊治肿瘤为重点的各相关学科配套的学科群, 不断调整和完善肿瘤综合会诊工作制度, 一方面严格会诊中心工作, 一方面加强支持学科建设, 提升肿瘤综合治疗优势。医院在肿瘤诊治方面形成了以手术、放疗、化疗、介入、生物、中医药为主体, 核素治疗、细胞免疫治疗、凝固治疗、肿瘤热疗、术中放疗等十多种先进技术相互配合的综合治疗优势, 极大地提高了肿瘤的治疗效果。

2006 年 11 月广福成立血透中心, 以先进的血透、腹透和强大的医疗团队打造肾内科品牌。该院与浙一医院肾内科紧密联系, 及时会诊、转诊, 配合指导肾移植业务, 并特邀浙一医院肾内科专家每月一次来该院坐诊,

让患者在家门口就能享受到省城专家的高水平服务。

2010 年经过省卫生厅批准, 广福医院与浙江省肿瘤医院建立了紧密型医疗合作关系, 增挂“浙江省肿瘤医院金华分院”院牌。两院合作充分发挥了省肿瘤医院的规范管理和技术, 实现“省院带市院”的目标, 促进广福医院提档升级, 并推动金华地区乃至浙中西部地区肿瘤诊治水平迅速提升。在肿瘤诊治方面同时, 医院把握市场脉搏, 与其他医院形成错位发展, 医院还在肺科、老年病、急救、康复等学科建设上也成效卓著。

“未来始于谋断, 成于实干。虽然我们取得了一些成绩, 但仅仅是万里长征走完了第一步, 要真正承担起更多的社会责任, 脚下的路才能走的更长。”在王永兴的倡导下, 广福医院以社会责任为己任, 积极参与社会公益事业, 如医疗救助、扶贫济困、救灾捐款、送医下乡等, 努力构建和谐医院。自 2005 年来, 广福医院坚持在建立义诊长效机制上做文章。开展的“广福健康万里行”活动, 医务人员走遍了金东区 11 个乡镇(街道), 506 个行政村, 为 4 万多名 60 岁以上农村老人进行了免费体检及健康咨询。医务人员还利用义诊之机, 举办健康讲座, 为广大农民朋友解疑释惑, 传授医疗卫生知识; 主动向各村发放急救电话卡, 并安排接送车辆, 方便农民遇到急病时有医院可找、有车可接。

日前, 金华市卫计委考核组到广福医院进行年度考核检查, 充分肯定广福医院的各项工作业绩。在王永兴的带领下, 广福医院充分展示了民营医疗机构的风采, 营造了“政府满意、公众满意”的和谐氛围。我国正在大力发展非公医疗机构, 优先选择并支持具有办医经验、社会信誉好的社会资本, 以多种方式参与包括国企所办的部分公立医院改制重组, 鼓励非公立医疗机构, 向高水平、规模化的大型医疗集团发展, 拓展新兴健康服务业。

金华市社科联主席吴远龙评价说:“广福医院的医护人员爱岗敬业, 崇德向善, 树立了新时期医务工作者的崇高形象, 展示了信义金华的共同价值观。医院也是社会的一个窗口, 广福医院这种和谐的医患关系让人如沐春风, 鼓励每个单位及个人实现自身的价值, 全心全意为社会服务。”

T100 携手百老汇 唱响原版《音乐之声》 逾 500 家庭共赏经典亲子音乐盛宴



在亲情陪伴越来越受欢迎的当下, 以亲子温情为主题的音乐剧成为了独特的亲子文化活动。2015 年 1 月 31 日下午 3 点, 由中国高端亲子童装领导品牌 T100 和纽约百老汇联手打造的经典音乐剧《音乐之声》亲子专场在广州大剧院唱响, 超过 500 个广州亲子家庭亲临现场共赏经典。

《音乐之声》音乐剧于 1959 年问世, 展现的是一个风靡世界数十年的“真善美”暖心故事。此次来到中国演出的韦伯版《音乐之声》, 自 2006 年 11 月在伦敦帕拉丁剧院驻演开始就一票难求、好评如潮。据广州大剧院介绍, 《音乐之声》本次在广州的原版演出, 原定 8 场, 应家长们要求加演 4 场, 门票全部售罄。

据了解, 由于音乐剧本身的特性以及安全的需要, 很多场次对于儿童入场有一定年龄和身高限制, 为了满足更多亲子家庭的愿望, 多年来坚持倡导亲子文化、打造精英家庭生活方式的 T100 主动联合百老汇和广州大剧院打造亲子专场, 对入场儿童不作限制。因此活动现场, 到处洋溢浓厚的家庭氛围, 不少孩子盛装出席, 有的穿着 T100 的亲子装, 有的穿着俄罗斯贵族服装, 还有的穿着节庆的南非礼服。

一位 3 岁小女孩的妈妈告诉笔者, 孩子的年龄还无法深入理解故事情节, 但在音乐的熏陶下, 孩子会跟唱《雪绒花》和《DO-RE-MI》等经典曲目, 相信音乐是最好的教育。广州大剧院营销中心的任先生表示, 本次亲子专场光临的小朋友人数超过了其他场次小朋友的总和。

谈及打造《音乐之声》亲子专场缘由, T100 品牌创始人董文梅表示, “T100 不仅仅是做童装、亲子装, 我们一直在扮演亲子文化的传播使者, 而音乐是非常好的载体。希望孩子通过音乐丰富自己的人生和心灵。现在的家长已经不局限于带孩子去公园玩, 而是希望把他们培养得更更有气质, 追求更多音乐、艺术、文学方面的培养。”

值得一提的是, 在演出结束后, 主办方还特意推出“音乐无眠《音乐之声》后台探访”活动, 安排部分 T100 VIP 家庭参观音乐剧后台, 并与玛丽雅扮演者 Bethany Dickson 同唱经典曲目《DO-RE-MI》, 让孩子们们更深刻感受到《音乐之声》的独特魅力。(修改)

国药准字H46020636

快克®

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产

海南快克药业总经销



玉航观察·肖玉航专栏

一个阶段以来, 不分质地的新股秒停现象, 加之后期的连续秒板跟进, 使得这一畸形发展模式暴露无遗, 新股宁有种乎? 研究发现, 随着新股板块的不断秒停与后续板停的恶炒, 深沪两市新股板块的市盈率与市净率呈现齐升的格局, 特别需要指出的是原先集中于创业板与中小板的新股秒停与板停现象, 正在向主板市场蔓延开来。

近期, 我们看到在创业板、中小板新股秒停炒作的过程中, 上海主板市场的新股也开始呈现一个跟进态势。比如近期上市的春秋航空、航天工程、龙马环卫、晨光文具、诺力股份、火炬电子、永艺股份等上海主板新股加入其中, 而透过现象看本质, 新股在首日交易中所得的特殊待遇, 实际上是一种不公平的交易制度, 而这一制度本身, 导致的直接后果是, 新股不断拉高 A 股总体市盈率与市净率指标成为现实, 拉响了证券市场投资警报。

从证券投资学的角度来看, 投资者投资股票的重要选择依据市盈率与市净率具有较好的投资因素参考, 而从世界主要资本市场新股发行与上市来看, 经过询价而上的新股交易, 实际上总体表现为平衡态势, 而首日交易制度与市场老股票并无差异化区分。实证显示, 成熟市场上市的新股其总体上市首日涨幅有限, 分化很大, 而后期的发展则依据公司

质地、成长性与伦值、回报等因素而不同, 有的股价不断稳步上升, 而有的则跌幅很大, 有的则触及退市条款而退市, 优胜劣汰机制在市场充分体现。主要资本市场股票的市盈率大致维持在 10-20 倍之间, 而市净率指标则不超过 5。

经过目前新股总体来看, 笔者研究发现, 一些本 20 倍 PE 左右发行的新股, 在新股炒作的背景下, 44% 秒停后再连续板停, 短短的数个交易日内, 其历史 PE 急升到 70-300 倍 PE 之间, 一些短期业绩变脸的新股公司 PE 则升至 300-1000 倍, 突然亏损类, 则市盈率为负, 但股价却数十元。目前创业板股票的平均 PE 在 74 倍左右, 而中小板股票的总体 PE 为 50 倍, 但从目前新股炒作向主板蔓延来看, 主板新股的平均 PE 也是短期内膨胀风险急增。

从市净率的角度来看, 市净率适用于投资分析的重要参考指标。每股净资产是股票的本身价值, 它是用成本计量的, 而每股市价是这些资产的现在价格, 它是证券市场上交易的结果。市价高于价值时企业资产的质量较好, 有发展潜力, 反之则资产质量差, 没有发展前景。优质股票的价格都超出每股净资产许多, 一般说来市净率达到 3 可以树立较好的公司形象。市价低于每股净资产的股票,

就象售价低于成本的商品一样, 属于“处理品”。当然, “处理品”也不是没有购买价值, 问题在于该公司今后是否有转机, 或者购入后经过资产重组能否提高获利能力, 是市价与每股净资产之间的比值, 比值越低意味着风险越低。笔者对目前新上市的新股进行市净率研究发现, 不少新股的市净率超过 10 倍, 可以预期, 如果新股继续如此的大幅度炒作, 其总体 PB 的投资风险将累积巨大, 而在热闹之后的风险回归或将使投资者亏损累累, 如果一个市场的发展是建立在如此之高的 PB 投资环境之中, 那么违背市场规律的投资终将受到市场的处罚, 其投资者未来的风险可想而知。

新股的询价定价, 从管理层的角度来看, 本意是将其市盈率及市净率合理化, 但交易制度特别是首日区别性制度让新股秒停、不论质地连续推高市盈率现象充满于市场, 而这种模式的直接后果是, 随着新股不断上市, 推升整体市场估值风险的轨迹明显, 可以断定这种模式如果长期下去, 中国股市最终将形成极大的市场伤害与最终市场化回归。

从中国新股发行与上市来看, 实际上这一新股制度始终没有一个完善的制度对应, 造成新股市盈率不断上升, 而热于炒新、打新或利益相关的投资者, 虽然有些可以获得阶段

性收益, 但从对整个 A 股市场的影响来看, 每年累积的数十、甚至数百倍、数千倍 PE 形成的新股炒作, 为未来累积风险提供了一个重要来源。如果现行制度依然, 那么未来 A 股的下跌可以预期, 甚至可以预期风险源将导致 A 股可能再创历史新高。而这些品种风险的分化最终有可能导致投资者出现巨大的投资亏损, 甚至血本无归。

中国资本市场新股的炒作可以说登峰造极, 尽管看上去很美, 但非市场化的一种运作模式, 源源不断的累积着风险因子。从证券投资学及三公的市场化原则来看, 新股交易制度特别是首日区别性制度已演变成一个赌博游戏, 其并没有实现市场化形式的市场定价到位, 使得中国新股恶炒现象屡见不鲜, 是一种风险累积型的扭曲制度。一些本应 2-10 元左右的股票定价, 经过炒作与制度漏洞的暴露, 股价一飞至 20-100 多元的高位, 这些风险可谓世界少有, 累积的风险足以在未来股价回归过程中, 拖累市场向下深跌。

从中国新股发行预期来看, 根据证监会最新公布的数据, 截至 2014 年 12 月底, 证监会受理首发企业 654 家。在将过去的 2014 年, 新三板数据显示, 今年 1 月底新三板挂牌企业已超过 1800 家, 同时仍有在审企业 500 多家, 券商已签约的拟挂牌企业达到 3700 多

家。试想未来新股发行如果依然采取目前的秒停等非市场化制度, 那么 A 股有可能累积成全球风险最大的市场。

研究发现, 新股上市首日的政策规定, 为新股开了一个口子。在 1995 年之前的 T+0 无涨跌制度时期, 市场新股炒作虽然有之, 但并未出现连续性、总体性的暴炒行为, 因为所有股票都是一样交易方式——T+0 且无涨跌幅。在推行 T+1 与涨跌 10% 的限制后, 新股上市首日分别出现了无涨跌幅、144% 涨停等政策演变。事实证明, 这种给首日上市新股以超市场待遇的设计, 给相关利益持股与利益人提供了炒作机会与路径。

研究认为, 中国新股制度所累积的风险源有可能在未来拖累市场, 目前市场所体现的新股市盈率与市净率双升局面, 已使得不少新股的市净率高达 6-12 倍, 畸形交易特征明显, 目前来看, 新股不断累积的投资风险正在不断提升, 畸形特征所折射的高估值风险与非公平交易制度、未能市场化反映多空争夺等, 对未来市场或将形成重大股价回归冲击, 投资风险不容忽视, 就目前新股市盈率与市净率齐升的情况来看, 投资风险警报已经拉响, 尽管新股仍在秒停与板停。

(作者: 肖玉航, 资深市场研究人士, 财经评论员, 新华社瞭望智库特约研究员)

新股双率齐升拉响投资警报