移动医疗和传统医疗两者从来就不是非此即彼的关系、更多地是互为补充，医疗系统整体的信息化、去中心化、移动化是大趋势，移动医疗的出现，不过是让这一过程提速了而已。

曾柏毅：移动医疗与传统医疗正在加速融合

穿过开放式的办公区，记者走进一间并不大的办公室，桌上文件堆得好似小山，而曾柏毅就坐在桌后。作为春雨医生联合创始人之一，曾柏毅目前的头衔是公司 CTO（首席技术官），而在张锐去世之后，他的工作重心则更多地向公司战略层面进行了倾斜。曾柏毅告诉记者，春雨医生的整体发展方向不会改变，用互联网独有的优势和特点来“为人民服务”，始终会是春雨医生不变的使命和愿景。他同时表示，移动医疗和传统医疗两者从来就不是非此即彼的关系、更多地是互为补充，医疗系统整体的信息化、去中心化、移动化是大趋势，移动医疗的出现，不过是让这一过程提速了而已。

在北京 768 创意园东南角的一座小楼内，立有一块明显的“为人民服务”的影壁。这里并非某政府机关办公地，而是国内移动医疗知名企业“春雨医生”的总部所在地。

从“在线问诊”到“远程诊疗”

初见曾柏毅，他言谈举止间沉稳的“理工男”气质和眼神中透着的那份坚毅与专注令人印象深刻。翻阅曾柏毅的简历，“学霸”二字呼之欲出：2000 年高分考入清华大学计算机系；2004 年清华大学优秀毕业生；曾深造于被誉为“欧洲 MIT”的德国顶尖学府 RWTH Aachen University，专攻计算机视觉和三维重构。

“我 2007 年毕业回国后就加入了网易，在网易期间，带领团队开发了很多互联网产品。在我开发的产品中，大家最熟悉的应该就是有道词典。包括现在应用非常广泛的‘摄像头取词’的功能，都是当时我在团队时开发出来的。”曾柏毅说。在网易的这段经历，不仅使他积累了更多对移动互联网的认知和从业经验，且也最终促成了他和张锐从相识、相知到联手创业的过程。

“当时张锐找到我，说想一起创业。我们有一个共同的想法，就是要做就做移动互联网产品，而且要做和大家日常生活紧密相关的领域，但一定不能是社交和游戏，因为做这些的人太多了。就这样，我们选择了健康领域。”曾柏毅说，“最初我们也考虑过‘减肥’这个点，但感觉市场还是有点小，最终我们将目光瞄准了健康领域最痛的痛点——看病难。”

2011 年，春雨医生应运而生。创立之初的第一版产品“春雨掌上医生”，主要就是帮助用户解决身体上的一些小问题。据曾柏毅介绍，在这款产品中，春雨医生设计了两种就医方法：一种是自诊，就是患者点击人体图和输入具体症状，手机会自动做出相应反馈；另一种就是在线问诊，在线上患者能够与医生进行实时互动、答疑解惑。“后来我们发现用户更喜欢这种问诊类的东西，因为这和我们平时的就医体验很相像。”他说。

曾柏毅告诉记者，因为春雨医生是业内第一个做在线问诊的团队，尚没有一些行业标准可以借鉴，所以春雨医生就自己定下了标准。“首先，速度一定要快，患者 2 到 3 分钟等不来医生就走了，所以医生的响应速度一定要有保证；其次，服务态度要好，我们制定了很多激励机制，保障患者能够享受到优质的服务；再次，医生专业度要高，我们有专业的仲裁团队来为平台的医生做评估，供患者参考。”与此同时，春雨医生还对不同的就医场景进行了深度挖掘，以提升产品的用户体验。实际上，从 2011 年成立至今，春雨医生的核心业务也正是“在线问诊”，但现在这项业务与五年前相比已有显著的变化。

“当初创立这一模式时，我们主要解决的是在线寻医问药的精确性和匹配度问题，让它从‘搜索获取海量真假难辨信息’，升级到‘真实医生实时问答’，释放医生的生产力，通过更合理分配医生时间，增加医疗资源供给、提升医疗系统的效率。”曾柏毅特别就在线问诊这一业务进行了说明，从效果上看，春雨医生也借此收获了 9000 多万注册用户，吸引了超过 50 万注册医师入驻。

“五年后，在线问诊虽然依旧是春雨医生的核心业务，但我们要解决的已经不仅仅是医患资源不匹配、靠谱医学建议难以获取等问题，我们要面对的是如何将在线问诊从‘看病’升级到‘治病’，也就是说我们需要跨越从‘在线问诊’到‘远程诊疗’之间的种种鸿沟。”曾柏毅说。

试水“互联网医院”

除核心业务“在线问诊”外，春雨医生还试图通过“云医院”的模式将线上大量的医生资源惠及线下。2016 年下半年，春雨医生联合贵州省普安县政府、普安县人民医院共同建立的“普安春雨云医院”首次曝光。

2016 年，互联网医疗行业的焦点无疑落在了互联网医院这一商业模式上。曾柏毅表示：“我理解的‘互联网医院’有两种模式：一种是互联网公司做一个类似于医院的互联网平台，让医生能够通过这个平台服务患者；另一种是给线下的医院做一个‘互联化’，或者叫‘互联网+’，让它的服务能力释放到互联网平台上，使其服务半径扩大。”

“普安春雨云医院”可视为线下医院“互联网化”的一种尝试。据了解，“普安春雨云医院”主要提供在线问诊与会诊功能。据曾柏毅透露，春雨医生目前正在和全国各地大约五六家医院进行合作商谈，这块业务未来也会成为春雨医生的重点业务之一。

有统计数据显示，截至 2016 年 11 月，全国互联网医院大军已经扩充至约 36 家。其中，已经实现落地运营（已提供 PC 端或者 APP 端服务入口）的共有 25 家，预计进入 2017 年，将有更多的互联网医院正式落地提供服务。从互联网医院的建设主体来看，以微医、阿里健康等为代表的互联网医疗企业与医疗机构、地方政府作为联合发起方成为主流模式，在 36 家互联网医院中占据半壁江山。以东软熙康、智业互联为代表的 IT 服务商参与建设了 13 家。

“如果更仔细地去观察这些参与公立医院下属互联网医院创建的互联网企业，你会发现其主营业务五花八门，有本来是做医院信息化系统的厂商，有做远程诊疗系统的厂商，有做挂号的企业，有做分诊的企业，有做专病管理的企业，也有像春雨医生一样的在线问诊企业。这么多企业投入到同一个领域，只能说明一个问题，就是传统医疗的‘互联网化’在加速，互联网医疗企业也在更多地介入到传统医疗的创新中，两者正在加速融合。”曾柏毅谈及新医疗的发展趋势时说，目前的线上问诊和线下医疗相比几年前已经有了很大变化，“新医疗”应该说已经进入融合发展的阶段。“我相信，新医疗最终会使‘医院去中心化，患者中心化’的医疗体系得以构建。”他说。

“那您能否描述一下您心目中的就医场景？或者您希望春雨医生能够给人们带来怎样的医疗体验？”面对记者的提问，曾柏毅坦言，“我希望未来的医疗是人本主义的，或者说是以患者为中心的医疗体系。你来之前应该看到我们公司楼下的那块影壁了——‘为人民服务’，我想这就是春雨医生的使命和愿景：为人民提供诊断精确、服务周到、价格合理、随时可得的医疗服务。”曾柏毅笑着说，“从更远的角度讲，我们希望未来能将被动求医的患者，变成对自己身体状况有实时精确了解的用户，并让他们成为自己健康的主动维护者。”

“后张锐时代”继续前行

2016 年10 月，张锐的突然离世，引发圈内人的震惊和惋惜。曾柏毅对记者表示，张锐的离世，确实是公司的重大损失，从某种角度说，也是中国互联网医疗界的巨大损失。在“后张锐时代”，春雨医生的未来走势也成为业内人士关注的焦点。

据了解，目前，曾柏毅和春雨医生另一位联合创始人李光辉联合主持公司事务。当被记者问及曾柏毅在公司角色的转变时，曾柏毅毫不讳言：“目前我除了以前的技术架构方面的工作外，更加专注于公司战略方向的制定和一些对外的相关事务。这与之前工作的定位还是有一些差异。”

曾柏毅坦言，春雨医生已经是一个成立五年的公司，各方面的机制也比较成熟，各个岗位的人才储备也比较充足，“我们更多的是在沿着张锐之前制定的方向在走：一是聚焦线上，二是布局未来。当然，还要考虑市场近期发生的变化，做出相应的调整，保证公司能够平稳发展。”

曾柏毅告诉记者，在今后一段时间，移动医疗仍将是传统医疗的前置过滤器和有效补充，两者从来就不是非此即彼的关系。医疗整体的信息化、去中心化、移动化是趋势，并不是“春雨”或者“秋雨”革了传统医疗的命。总体上，移动医疗为代表的新医疗行业，仍处在市场培育期，用户就医习惯、支付习惯、配套的保险等支付环境还在缓慢改变。预计真正达到市场爆发点，还需要几年的时间，这个过程，也需要各个参与主体的信心和耐心。“春雨医生欢迎战略投资者的进入，但同时我们也希望新进的投资者，能够对医疗系统整体有更深的洞察，能从战略的高度看到中国整体医疗的互联网化，以及领先的互联网企业在其中的巨大商机。”曾柏毅强调称。

（张莫 魏骅）

●北京体育文化产业集团正式与北京约顿气膜建筑技术股份有限公司签订协议

完善“建设 + 运营”产业链条 引领体育场馆经营新模式

日前，北京体育文化产业集团正式与北京约顿气膜建筑技术股份有限公司签订股票发行认购协议，拥有了该公司 50%以上的股权。自此，北京体育文化产业集团正式将气膜场馆制造纳入到了自有业态体系之中，完善“建设+运营”产业链条的同时，也彰显着北京体育文化产业集团服务民生、发展体育事业、打造健康全民健身场馆标杆的信心与力量。

据介绍，北京体育文化产业集团致力于以“新型体育公园”为产品，通过基础场馆的建设运营发力全民参与性体育产业，近年来取得了突出成就。坚持“健康、安全、环保”的建设理念，集团选择具有节能环保、安全稳定、智能低耗等优点的气膜场馆作为体育公园项目的建筑主体，并在项目建设中与北京约顿气膜建筑技术股份有限公司保持着长期的友好合作。集团领导表示：“气膜体育场馆为大众健身提供了成功解决方案、最佳产品以及优质服务，我们希望利用这一新型技术，更好地服务民生，为‘全民健身休闲事业’提供安全优质高效的服务设施，期待我们的体育公园项目，会成为健康体育产业的建设标杆。”

据了解，北京约顿气膜作为中国气膜行业国家级高新技术企业，拥有完全自主的知识产权，数十项气膜建筑技术专利，公司拥有设计、施工及售后服务团队。自 2006 年第一个气膜开始，一直处于我国气膜建筑市场的领军地位。据 2016 年 4 月国家体育总局中国体育用品联合会发布的《中国气膜行业白皮书》显示，约顿气膜拥有 44%的市场占有率，成为气膜行业的领头羊，引领者气膜行业的发展。2014 年约顿气膜荣膺世界自然基金会(WWF)“中国气候创行者”殊荣，同年，约顿气膜成功挂牌新三板。

从体育产业发展的高度来看，北京体育文化产业集团与约顿气膜的联手也标志着“场馆建设”与“场馆运营”两大产业模块的升级重组。一直以来，我国公共体育设施一直面临着“三少”的问题——体育场地设施总量少、群众性体育场馆数量少、体育场地开发和利用少，大量建设完成的体育场馆因运营成本过高、缺乏专业团队等问题陷入长期闲置，无法真正意义上的满足人民群众日益增长的运动健身需求。此次签约，标志着两大上市公司合作的进一步加深，而“健康、安全、环保”的理念也将深深融入体育公园项目的灵魂之中。

正因如此，北京体育文化产业集团一直坚持将场馆建设与后期运营进行捆绑，建立了完善的公共体育服务经营模式。北京体育文化产业集团自身拥有着体育场馆、商业配套、体育培训、传媒娱乐等丰富的运营业务模块，此次与约顿气膜的联合，也将“建设+运营”的业务模式推进到了前所未有的战略高度，约顿气膜拥有气膜建筑核心技术发明专利及多项发明专利。不断升级优化约顿气膜建筑系统，打造全天候健康体育馆。（中新网）

甘肃农村妇女“创富记”

春节这几天，周治秀忙得一塌糊涂，从早到晚，她的手机快被“打爆”。“预约年后家政服务员的客户特别多。”

周治秀本是甘肃省白银市靖远县乌兰镇西关村的一名普通农妇。如今，44 岁的她已是当地一家赫赫有名的家政服务公司的总经理，专门为农村妇女尤其是贫困妇女提供家政服务领域内的就业机会，“手把手”带动她们“创富”。

连续多年，周治秀每年都要向周边地区以及省外输送三四百名贫困妇女，从事家政服务行业。“服务类别、地区不同，工资也不同，从 2000 元到 5000 元不等，这比在村里靠天吃饭强。”周治秀说。

2008 年，周治秀在靖远经营着一家餐馆，生意平平，也无暇照顾孩子。一次偶然的机会，她在兰州巧遇了这样一幅场景：一群统一着装的妇女在一栋办公大楼里紧张有序地擦着玻璃，清洁地面，一打听，才知晓这是家政服务人员。

“干家务活也能挣钱？这不就是我们最擅长的吗？这不就是最贴近老百姓的民生工程吗？”周治秀天生有着做生意的“细胞”，她渴望加入家政服务行列。

倔强的周治秀不顾家人的阻挠，关闭了餐馆，断了后路，带着几个姐妹在兰州一家家政服务公司里“偷师学艺”。“我们免费打了半个月工，白天跟着干，晚上偷着练，总算掌握点窍门。”周治秀说。

回到老家，周治秀开始接活。当时，家政服务行业在西北小县城还是新鲜事物，市场知晓率低。为了找到活，她四处散发广告；为了赢得认可，客户首单，她免费干活。几年的打拼，她积累了丰富的客户资源，还结交了一群志同道合的姐妹。

随着人们生活水平提高，靖远及周边县区家政需求量日益增大。周治秀于 2011 年注册了家政公司，“招兵买马”，细化服务，拓展市场。在她看来，“自己好了不算好，要带动姐妹们一起富。”

农村思想封闭。女性外出给别人家提供家政服务，引得闲话四起，甚至有人不同意家里女人出去。周治秀干脆下乡入村，到处“游说”。

靖远县三滩乡圈湾村有一个大戏台。周治秀找到村干部，请求他们组织贫困妇女，由她现身说法，公开宣讲，免费培训。“姐妹们，只要我们愿意发挥自己的特长，就能把家撑起来。我能提供平台，让大家跟我一样富起来。”

2012 年，50 多岁的靖远农妇王淑英在家庭最困难时，找到了周治秀。通过劳务输转，她在北京做起了保姆，月工资从刚工作时的 2800 元涨到现在的 5000 元左右，逐渐改变了家里的经济条件。

周治秀的引领作用得到了政府部门支持。甘肃省妇联近年来大力实施“陇原妹走出去”家政脱贫行动，鼓励周治秀这样的企业家带动输转工作，以扶持全省城乡妇女尤其是贫困妇女就业创业。

“省妇联两年前就开始给员工提供免费的专业培训，去年还给企业拨了一笔经费，帮助企业成长。”周治秀说，当初的“单打独斗”已成为现今的“攥指成拳”闯市场，她越来越有信心带动更多贫困姐妹“摘穷帽”。

（新华网）

深化管理 挖掘潜能 经济运行 提升运力

马钢铁运公司确保运输高效快捷稳定

今年，马钢铁运公司从优化运输组织方案，夯实安全基础管理，稳定设备状态提升保障能力，打造家园文化提升管理水平等方面入手，进一步发挥好铁路运输在马钢转型发展的平衡纽带作用，保证铁路“大动脉”运行安全稳定高效。

铁运公司担负马钢原燃辅料铁路到达、产品铁路发送、内部铁路运输保产的日常工作 2016 年，该公司完成铁路总运量 4092 万吨，实现连续无工亡 7256 天。今年，马钢在新的平台上加快落实转型升级，检修项目密集，铁水调运变化大，公路治超导致铁路运量大幅度上升，去产能人员分流安置矛盾突出，这些对铁路运输提出更高的要求。为此，该公司从夯实安全基础管理入手，合理制定运输计划，制定和落实具体方案、作业办法和各类应急保产预案，应对不同时期和各个阶段的运输保产工作，确保全年安全运输保产等各项目标任务的完成。

优化运输方案，促进经济运行。以“高炉保产”为中心，做好铁水调运、焦炭保供运输，根据公司各个阶段生产格局调整和保供需求的变化，做好临时方案的制定和落实；优化物流方式和运输组织，组织好卷钢、渣罐的运输，做好铁运替代汽运、水运工作，实现经济运行；根据内部站区整合等新情况，加强运输基础管理，严格调度纪律，提高各级调度人员的保产意识和业务能力；完善厂站互保协议，强化执行和落实，明确责任，相互监督，为运输提供更加有利的作业环境，积极推进第三者运输工作，增加外部运量争创外部收入。

持续深化管理，构筑安全防线。加强隐患排查和危险源辨识工作，认真辨识各岗位安全主要风险点，日常工作中应注意的安全事项、出现突发状况的应急处置措施，制定各岗位安全风险防控办法，提高职工事前预防的能力和水平。强化督察考核，充分利用安控、视频监控等技术手段，加大对现场人员的监管督察力度，提升全员安全意识。深入推进安全标准化示范班组建设，细化、完善安全标准化示范班组评价考核细则，提高全员标准化作业的思想认识和执行力度，杜绝各类人身伤害事故，保持安全长周期稳定。

改善设备性能，提高保障能力。按照“运行有效、保障有力、系统优化、节能降耗”的总要求，完善设备管理制度，将 KPI 指标作为衡量设备管理绩效的重要依据。规范机旁库数据信息，实现统一管理及信息共享。进一步完善单台设备检修成本核算、统计与分析。制定检修工单管理制度，建立绩效考核指标，提高保产效率和经济性。以内燃机车和 320t 混铁车检修为试点，定期开展工艺纪律执行情况检查与评价。进一步推进内燃机车 PMS 新系统、320t 混铁车轴承相控阵检测技术的攻关及应用。强化典型质量事故及设备故障分析、评价，完善项目后评价工作，为安全运输、高效保产提供支撑。

营造家园文化，增强企业凝聚力。持续深入学习贯彻党的十八届六中全会及习近平总书记系列重要讲话精神，以“两学一做”学习教育和“讲看齐、见行动”学习讨论为抓手，强化“发展是第一要务，党建是最大政绩”的意识。通过推进文化融合，发挥企业文化具有的引导、激励、整合、凝聚、辐射的功能作用，进一步统一职工思想认识，不断增强职工的家园意识，进一步增强企业凝聚力。（汪盛竹 胡峰）