

医疗品牌如何突出重围？

——鄞州人民医院脊柱微创中心成功的启示

本报记者 蒋炜宁 通讯员 张基隆



提要

公立医院合作办医渐成趋势，随着国家扶持政策的出台，民营资本进入健康产业也将迎来春天。可以预见，宁波的医疗竞争将愈演愈烈。如何在竞争中立于不败之地？

鄞州人民医院引进台湾鸿建裕医疗集团成立的脊柱微创中心，在甬城迅速崛起，靠的是以先进医疗技术和人性化服务为支撑的医疗品牌。鄞医的成功，或许可以给我们一定的启示。

微创技术打开市场

甬城的脊柱外科医疗服务竞争激烈，市六院、宁大附属医院、市二院、市李惠利医院等都开设脊柱外科，有的已有数十年积淀，有的细分亚专科，要从分中分一杯羹并不容易。然而，鄞州人民医院和台湾鸿建裕医疗集团联手成立的脊柱微创中心却在甬城迅速崛起：开诊9个月手术量同比增长300%。

动大刀手术方式，让一部分病人却步。如今，因为有先进的微创技术，愿意接受手术治疗的患者增加了5倍。

甬城各大医院的脊柱外科，能开展微创手术的不多。据调查，在我市显微镜下做微创手术还是空白，内窥镜下微创手术仅一两家在做，能做经皮融合微创手术的只有1家。

这3项微创技术同时空降鄞州人民医院，迅速抢占了甬城脊柱外科技术的制高点，自然带来了手术量的快速增长。

微创的好处显而易见。采用传统的手术方式，病人要卧床10天，住院两至三周，现在1至2天即可下地，5至7天就能出院。过去术后伤口要痛一周左右，现在术后即能下地行走，生活能自理。过去开大刀出血量上千毫升，现在出血量仅50至100毫升。

鄞州人民医院脊柱微创中心主任王福生说，腰椎经皮融合手术中，用国产耗材替代进口耗材后，费用下降了2万元，与传统开大刀手术的腰椎手术大体持平，因此，很多病人选择了性价比高的微创手术。

值得关注的是，来鄞医脊柱微创中心诊治的病人，约有一半是老病人介绍来的。

全程跟踪倾心服务

综观国内医疗服务，存在三大短板。一是排队时间长，看病时间短；二是医护冷冰冰，板着脸不肯多讲一句；三是医院各科室、医生各管一块，病人须不断来回跑腿，预约、交费、拿片子……

鄞医脊柱微创中心着力补上短板——从门诊、拍片、手术，直至康复，让每位患者得到便捷的服务和应有的尊重。

82岁的周老伯患腰椎间盘突出症并伴有神经受压症状。去年11月，成功施行了微创手术，伤口仅有7毫米长，术后一天就能下地走路，三天后出院。给他留下深刻印象的不仅是医疗技术，还有处处为病人着想的服务，他已经介绍了4个病友前来。

每位病人有3名医务人员提供服务——医生、医师助理和跟诊护士。跟诊护士按挂号顺序让病患逐个进入诊室，诊毕，主动向病人详细说明检查步骤、地点及再次就诊时间。医师助理详解病患的各种疑问。遇到需做手术的患者，医生和助理会清楚交待手术方式、手术部位、预期效果，手术前后患者及家属需注意配合事项，让患者及家属正确评估治疗效果，选择个性化治疗方案。

每位病人有一本专门的健康档案，出院后医师助理进行4次随访：出院当天来电询问病人情况；一周后询问是否有异常；一个月后了解是否与预期效果一致；三个月后，对疗效进行评估。

打响品牌赢得未来

以技术和服为支撑的医疗品牌，赢得了市民用脚作出的投票。鄞医脊柱微创中心门诊与手术量逐月上升。

如果说，对病人进行的是第一次品牌传播，那么吸纳县区、乡镇医院骨科医生开办微创技术学习班、动态展示手术过程及三维定位新技术，以及下社区开展免费的健康咨询活动等，可谓品牌的再度传播。

采访中，笔者了解到，三四十年来，台湾也是公立医院为主，服务同样不尽如人意。后来随着民营资本进驻医疗市场，特别是长庚医院的进入，引发了医疗市场的大变局。优质的服务加上过硬的技术，使长庚系的4家医院在台湾238家医疗院所和23个

医学中心中，占有12.5%的门诊量与住院健保支出。

我国已出台扶持民营资本进入健康产业的一系列政策。宁波也在加紧制定相关扶持政策，在以后15年的卫生规划中给民营资本预留空间。

笔者了解到，李惠利东部院区将由台北医学大学全面托管，于明年初开诊，全新的全程预约模式会分流不少高端病源。沪杭各大医院频频与宁波县医院联姻，截留病源。可以预见，宁波本土的医疗竞争将愈演愈烈。

面对即将来临的新一轮洗牌，病人的服务需求将被摆在越来越重要的位置，粗放的服务模式终将被淘汰出局，打响自身的医疗品牌才有出路。鄞州人民医院建立脊柱微创中心只是个开端。

相关链接

眼下，随着医疗市场竞争日趋激烈，沪杭各大医院纷纷向宁波抛出橄榄枝，在合作办医的过程中，做好自身医疗品牌的传播。

在镇海，浙二医院与龙赛医院合作开出诊疗中心，上海红房子妇产科医院联合镇海区人民医院开设红房子宁波诊疗中心。在北仑，浙一医院全面托管北仑人民医院。在宁海，省妇保院托管宁海妇保院。多家上海大医院的强势科室与余姚人民医院、余姚二院等开展了科室合作。

在市区，台北医学大学将托管李惠利医院东部院区。

林林总总的合作办医，实质是医疗品牌的输入。品牌的输入，意味着医疗竞争的升级。

整治电动自行车系列报道之五

又有两家单位投保并接受“贴牌管理” 电动自行车超标问题成为困局

本报讯（记者王晓峰 通讯员石奇峰）昨天，邮政宁波分公司和中国移动宁波海曙分公司分别为员工电动自行车投保第三者责任险，同时接受交警部门的“贴牌管理”。

昨天下午2时30分，笔者来到位于中山西路上的邮政宁波分公司，这里有一批新的电动自行车正在接受“贴牌管理”。这批电动自行车共57辆，是邮递员的投递专用车。

公司安保视察部车辆管理员吴国龙告诉记者，因为每天要参与投递工作，电动自行车使用频率较高。一般情况下，一天要开四五个小时。这样的“公车”他们公司有将近200辆，而员工自己的“私车”数量也大致相当。如何进行管理，并确保交通安全，一直是个大问题。得知电动自行车可以参保后，公司就与交警取得了联系。

“这个机制很好，对单位和员工都有利。我们的‘公车’以后交通违法被抄告了，年底就扣当事人安全奖，还要和评选先进挂钩。”吴国龙说，下一步他们将把员工的“私车”也纳入到“贴牌管理”中来。

中国移动宁波海曙分公司也在昨天下午为员工以及单位公用电动自行车投保，共27辆，其中17辆是员工的“私车”。

海曙交警大队的石警官说，在前期排查中，他们发现“私车”中有不少是超标车，而“公车”基本上没问题，超标车不能参保，也不适用于“贴牌管理”。

事实上，全国人大代表、宁波维科家纺员工杨晓霞在去年的全国两会上就提出过关于“电动自行车参保”和“超标车治理”的建议。杨晓霞认为，应该以法律的形式，将电动自行车作为特殊非机动车实行强制保险。

杨晓霞认为，超标车问题与新国家标准迟迟不出台实施有很大关系。必须尽快制定和实施新的电动自行车统一标准，从生产源头控制住超标电动自行车的出现。另外，还要设定超标车的过渡期限，通过以旧换新、折价回购、发放报废补贴等方式，鼓励群众主动置换和报废，限期淘汰在用超标电动自行车。

《乡村大世界》走进半岛

象山众达人亮相央视七套品牌栏目

本报讯（记者王量迪 象山记者站俞莉 陈光曙）昨天，央视七套《乡村大世界》走进象山，半岛达人齐聚中国渔村，共同亮相由刘刚、付玉龙、徐桂花领衔主持的央视品牌栏目。

首先亮相的是国家级非物质文化遗产渔家号子，象山渔歌达人奚斌辉与渔村的渔民一起，唱起一首首高亢嘹亮的号子，将录制现场带进了浙东渔文化的悠久历史中。紧接着，今年77岁的呼啦圈达人马大爷登台表演高难度呼啦圈动作，引来阵阵掌声。从渔港古城找来的魔术大师表演的《三仙洞》，则让录制现场鸦雀无声。

昨天登场的还有致富“牛人”——靠南美白对虾养殖致富的泮孝球。凭着敢想敢为的闯劲，这位象山农民在养殖塘探索“养虾—养鹅—蔬菜种植”循环农业，年纯收入近300万元。

《乡村大世界》也是一个展示农民风采的舞台。象山乡村好声音马胜利唱的《多情的土地》，象山大妈康杏梅唱的《沂蒙山小调》、《我和你》、《夫妻双双把家还》，以及由一群漂在象山影视城的群众演员演绎的现场版《神雕侠侣》，让观众为之倾倒。



象山民俗团队与主持人互动表演非遗渔家号子。（徐能 俞莉 陈光曙 摄）

一台微型旋耕机 能抵20个劳动力

奉化农民蒋国水的发明解决土地翻耕难题

本报讯（孙吉晶 徐华良 吴培维 黄成峰）昨天上午，奉化江口街道新塔村农民蒋国水驾驶一台自己研发的轻巧微型旋耕机在50亩桃园里来回翻耕土地，翻耕起来的泥土细碎、均匀，引起了现场观摩的农机专家和农民兄弟的兴趣。

今年62岁的蒋国水，曾在江口农机厂和奉化煤炭机械厂工作。2009年底，他在鄞州区洞桥镇梁桥村承包土地50亩，栽种奉化水蜜桃。近年来，由于农村青壮年劳动力短缺，务农人员工资涨船高，即便如此，像翻耕土地这种既苦又累的活，仍很难雇到人。

去年10月，对农业机械情有独钟的蒋国水萌发了开发微型旋耕机的念头，他的想法得到了毕业于同济大学的女儿的支持。老将投资3000多元购买了发动机、变速箱和镰刀，经过两个多月的潜心研究和无数次试验，不断改进结构，终于成功开发出小巧灵活、操作简便的旋耕机。这台重量仅55公斤的机器，可翻果园、大棚、山坳的土地，最大的优点是坡度30度的山地上也能“行动自如”，而不会倾翻。据测算，这台机器在一般山坳田每天能翻耕15亩，平原地块能翻耕20亩，可以抵得上20个劳动力。以50亩桃园为例，一年能节省翻耕成本3万元左右。

不仅如此，爱动脑筋的蒋国水还相继开发出取沟切边机、钻孔机和多功能锄头，已被周边农户广泛应用。

“农业部门将拨出专款研制生产一批微型旋耕机，在溪口、大堰等山区、半山区推广，让农户解除弯腰之苦，提高劳动生产率。”现场观摩的奉化市农林局领导的表态令蒋国水信心更足。



铺设管网 保春耕

昨天上午，施工人员正在象山县涂茨镇东港片粮食功能区焊接PP管道接口。为保障该片粮食功能区2760亩稻田的供水，涂茨镇投入500余万元，计划铺设2.3万余米供水管道，开挖6000余米排水沟，新建6座泵站，并力争在春耕前完成粮食功能区管网建设。（徐能 陈光曙 徐杭波 摄）

大灾之后余姚农户种粮信心不减

——来自春耕一线的报道（二）

谢健 黄剑跃

3月27日下午1点左右，余姚陆埠镇郭姆村，66岁的李增祥在一块育秧田里忙碌着。尽管太阳晒得人头顶发烫，但是李增祥心里巴不得太阳能够再猛烈一些，让育秧田干得更快一点。因为育秧田过于潮湿的原因，他迟迟没有把种子撒下去。“看天气，估计要晚几天才能播下去。”擦了擦额头上的汗水，这位陆埠镇数一数二的种粮大户说。

在去年下半年百年一遇的洪灾中，李增祥的稻田绝收面积达280亩，剩下50亩也减产严重。不过，由于他参加了政策性农业保险，总共获得了16万元的赔款，自己只需拿出2元/亩的保费，而2008年的一

次自然灾害，李增祥只参保了几亩稻田，最后得到的赔款也只有区区2000多元。

因此，尽管在上一年遭受重大损失，李增祥今年还是非常愿意在粮食种植上大显身手，准备拿出150亩地种植早稻。

据陆埠镇农经办主任计联岳介绍，今年镇上农户种粮积极性挺高，早稻种植将超过5000亩。去年的洪灾中一些水利工程受损，为此陆埠镇专门筹集3500多万元资金，对300多处可能影响春耕生产的水利工程进行修复。

最近几天，像李增祥一样，马渚镇的吕庆德、黄家埠镇的余军林等余姚市种粮大户都信心满满投入早稻育秧。余姚农技

总站高级农艺师朱佰明透露，今年余姚全市早稻种植面积9.5万亩，比去年增加2000亩左右，农户种粮意向稳中有升。

受去年“菲特”台风的影响，余姚市种子储存仓库和晚稻繁种基地受淹严重，造成今年早稻、晚稻生产用种缺口较大。余姚市种子管理站积极同省种子管理站和宁波、嘉兴等地的农科院协商，调入“中早39”、“甬稻15”等主推良种，准备早稻种子20.6万公斤。根据晚稻种子商品需求量将大幅高于去年的实际，种子站也增加了晚稻种子的备种量，共落实常规晚稻备种量47.83万公斤，比去年增长12.9%，杂交稻“甬优系列”种子1.82万公斤，也比去年增长40%。



人物名片

罗国民

慈溪市一帆家庭农场场长

车行在慈溪七塘公路上，环顾四周，满眼春色。在这一片由沧海变迁而来的桑田之上，罗国民的一帆农场格外显眼。

近日，当笔者来到这里时，五六个工人正在田野上搭建连栋大棚。“一年之计在于春。”看着农场一步步成长起来，罗国民喜上眉梢。他介绍，这批大棚升温速度快、效率高，价格也不菲。“之所以投入大价钱进行建设，是在为建一个省内罕见的、长达1300米的葡萄长廊以及农业观光园作铺垫。”

就在笔者到访一帆农场之前，罗国民刚刚送走了上海交通大学的专家。他们不仅给

爱“尝鲜”的种地经纪人

黄程 潘超群

罗国民带来了十几个葡萄新品种，还给农场做了景观设计和建设规划。

这位皮肤黝黑、语气低沉的农民，20岁成为购销员，是我市首批农产品经纪人。丰富的从业经验让他掌握了扎实的农业技术，也积累了大量的人脉和渠道资源。2006年，罗国民办起了一帆农场，面积650亩。规模不算大，却在短时间内成为了省市两级示范性家庭农场。

农场的亩产值在一万元左右，利润率比一般的工业企业高出不少，但是这并没有让罗国民停下探索致富路脚步。去年，一帆农场和慈溪几个果蔬专业合作社一起，成立了我市首个葡萄专业合作社联合社，取名“紫藤”。在大家的推选下，由罗国民担任联合社理事长。目前联合社有5家会员单位，

主要从事葡萄和瓜果蔬菜的种植和销售。

成立第一年，联合社的销售额就超过了300万元，带动农户500多户。罗国民说，这样的成绩来之不易。去年葡萄刚上市之时，价格被压得很低，按照往年各家合作社各自为战的情况，即使价格再低也有人供货，收购商有恃无恐。但是在联合社的号召下，几家规模较大的合作社一起停止低价供货，此举给收购商施加了巨大压力，之后的价格也回归了正常水平。

在罗国民看来，联合社是规范化的强强联合，销售环节的变化只是它能带来的众多好处之一。联合社眼下正在做的网站建设、商标设计、包装制作，都是打响慈溪葡萄品牌的有力举措，而正在建设的4个冷库，将有效延长销售期，改变产销格局，保护农户

利益。

【点睛】

有本书叫《富爸爸，穷爸爸》，说的是富爸爸卖面包，越卖越富；穷爸爸做面包，越做越穷。其实，这两个爸爸的故事演绎的是产品与销之间的微妙关系，如果把产品的产业比作一头牛的话，那么销售就是牛鼻子，只有牵住了牛鼻子，牛才能真正“牛”起来。罗国民就是那个牵牛鼻子的高手，他把销售手段发挥到了极致，变农业经纪人为农产品经营者，他经营的不仅是农产品，而且是人脉资源和市场手段。再者，他不是农业的素人，而是掌握了扎实的农业技术的行家，难怪一帆农场能一帆风顺了。（康庄严）

招标公告

2014年度宁波市企业职工培训项目公开招标活动于2014年4月4日正式启动，详情请见：
 宁波教育网 <http://www.nbedu.net.cn/>
 中国宁波政府采购网 <http://www.nbzfcg.cn/>
 宁波中基国际招标有限公司网 <http://www.cbidding.com/>
 宁波市教育局 联系人：曾老德 电话：89183306
 宁波中基国际招标有限公司 联系人：杨未 电话：87425382
 宁波市教育局

悦湖湾小区前期物业服务招标公告

悦湖湾小区位于余姚市泗门镇汝湖路南侧河滕路东西两侧，建筑面积91707.15平方米（其中地下室建筑面积14266.3平方米），建筑性质为商住，现就前期物业管理面向社会公开招标。有关内容公告如下：
 招标单位：余姚余慈置业有限公司
 投标人资格要求：具有独立法人资格，资信良好，无不良行为记录，具有国家暂三级及以上物业服务资质的物业服务企业。
 投标文件提交截止时间、地点：
 截止时间：2014年4月24日14:00，逾期提交，投标文件将不予接收。
 提交地点：余姚市招标投标中心
 详情请登录余姚市招标投标网 www.yzbtb.gov.cn。
 联系人：陈璐贝
 联系电话：18605849323