

读者建议

编读互动

当好百姓健康“守门人”

专注力是企业制胜法宝

编者按 日前,国务院办公厅印发《关于推进家庭医生签约服务的指导意见》,提出到2020年,力争将家庭医生签约服务扩大到全人群,形成与居民长期稳定的契约服务关系,基本实现家庭医生签约服务制度的全覆盖。一些读者来信认为,建立家庭医生制度有助于将健康关口前移,应通过良好的制度和氛围,使更多的家庭医生服务在社区,当好老百姓的健康“守门人”。



下图 6月21日,四川省内江市东兴区三烈乡卫生院的签约家庭医生上门为村民进行免费健康服务。今年以来,该区大力实施签约家庭医生制度,推行“健康服务到家”实践活动,零距离解决群众健康难题。

李建明摄

上图 6月22日,山东省滨州市沾化区泊头镇店子卫生室主治医师孙桂莉入户为患有高血压、糖尿病等疾病的刘广芹(右一)夫妇进行诊疗。2013年以来,该区全面实施家庭医生与城乡居民签约落实基本公共卫生服务工作,实行主动服务、上门服务、连续服务等签约服务形式。目前,全区居民“家庭医生”签约率达85%以上。 高占根摄



6月21日,《经济日报》以《迪士尼专注力的启示》为题,报道了上海迪士尼主题乐园开幕这一热点事件,指出了迪士尼近百年来源源不断发展动力来自于专注力,观点新颖视角独特。如何提升企业核心战略的专注力,是值得企业家深思的话题。

首先,企业及企业家必须转变理念,要以“工匠精神”经营自己的企业。企业及企业家要耐得住寂寞,更要经受住各种诱惑,潜心构建自己企业的核心竞争力,才能赢得可持续发展动力。不可模仿的核心竞争力不可能来自“朝三暮四”、浅尝辄止,必然来源于专注力,企业应该沉下心来将自己的服务或产品做深做透做到极致。

其次,以消费者需求为驱动力,构建企业的核心战略。企业应以外部需求为导向,以企业无形资产和有形资源为基础,围绕生产、销售、品牌、研发等打造自己的核心战略。

再次,多元化要服务于所制定的战略核心。迪士尼就是一个紧紧围绕战略核心进行多个业务相关多元化获得成功的例子。迪士尼作为文化产业的一家企业,其专注力体现在生产优质的知识产权(IP),期间迪士尼还先后收购了皮克斯动画工作室、漫威漫画公司、卢卡斯影业等著名影视品牌公司,但这一切都是为了获得后续开发能力,服务于战略核心。而我国一些企业往往是“什么赚钱做什么”,浪费了人才等资源,却并未形成核心竞争力。企业要基于自己企业能力开展多元化,而不是盯着多元化所能带来的利润。

(广西崇左市江州区 盘和林)

以法治推动解决“破产难”

6月20日《经济日报》刊登《解决“破产难”须完善顶层设计》一文,指出企业破产是市场化、法制化的必然,不应依靠行政手段来推进。“去产能”是化解产能过剩,优化经济结构,转变发展方式的重要途径。然而,目前一方面部分“僵尸企业”占用大量土地等资源,形成资源的闲置浪费,不能很好利用;另一方面,债务人面对“僵尸企业”也没有办法,只能自认倒霉。

近年来,从市场退出的企业,主要是通过行政上注销、吊销程序退出的。当前我国经济下行压力仍然较大,在调结构、去产能过程中,必然有大量的市场主体要退出,要加强顶层设计,不断完善破产制度,以法制手段推动“僵尸企业”破产。

首先,要厘清企业破产的要件。破产不是企业或者政府说了算,而是依法办事,只要达到破产标准,债务人就可申请,最终经过法院依法审判。如果经法院认定达到标准,不是企业想不想破产,而是法律要求必须破。

其次,要杜绝地方保护主义。有的地方政府出于政绩需要,干预企业破产或继续对企业进行输血,导致地方法院受理破产案件难。不让企业破产,使大量“僵尸企业”不仅占用了大量的社会资源,还向市场释放了错误的信号,为此要杜绝地方保护,对于干预企业破产的行为进行追责。

再次,设定企业破产清理时限。有的破产企业10多年完不成清算,将有限的资产被漫长的清算过程耗殆尽,不仅损伤了债务人主张对方企业破产的积极性,也扭曲了市场配置资源和法制化解决“僵尸企业”的通道。应设立企业破产清理时限,一般不超过2年,特殊的延长至3年,不能无休止地清理。

(山东临沭县人大 李长瑞)

城市执法就应公开透明

6月17日,《经济日报》“城市周刊”版刊登的文章《郑州城市管理网络直播效果如何》,对郑州市中原区城市管理执法局首次尝试网络视频直播的做法进行了介绍,并对社会的不同反响进行了报道,给读者带来耳目一新之感。

城市管理网络直播,作为城市管理的一种有益尝试,意味着执法的公开和透明,有利于信息的流通,同时也使城管工作人员在执法过程中必须谨慎负责。

首先,城市管理网络直播标志着城市管理精细化的进步。对城市管理的执法行为进行网络直播,是“互联网+”大背景下的一种探索,是城市精细化管理的一种进步,符合当今网络时代的特点,有利于城管执法人员提高执法水平和执法效果。

其次,城市管理网络直播展现了城管人员公平公正执法心态。通过直播将执法全过程公之于众,离不开城管严守执法程序的正义,离不开执法者公平执法、公正执法、依法执法的心态。而这些,又都有赖于执法者自信能力、执法能力的综合提高。

再次,城市管理网络直播强化了监督和约束的效力。直播城市管理不仅是对执法者的监督,也是对被管理者的约束。执法者的言行被全程记录上网,有利于执法者杜绝粗暴执法行为;违规占道经营者的行为被拍摄下来,在众目睽睽之下也不会再“无理取闹”;对广大网民来说,事情的前因后果一目了然,可以从中得到公正的结论。

(河南郑州市文化执法支队 袁文良)

家庭医生需要更多政策保障

推行家庭医生签约服务,把医疗卫生资源下沉到家庭和社区,让群众不出家门就能享受医疗健康服务,将在很大程度上缓解“看病难”“看病贵”的矛盾。当前,各地普遍存在医生数量少、缺乏有效激励机制等问题,要解决这些问题,应从注入政策动力、完善保障机制等方面入手,让家庭医生真正承担起居民健康“守护人”的职责。

首先,要加强签约医生队伍建设。政府职能部门要制定相应措施,通过对现有基层医疗卫生机构医生规范化培训、转岗培训、进修学习以及定向培养、人才引进等途径,为家庭医生签约服务团队广泛培养

全科人才。同时,鼓励引导公立医院医师和中级以上的退休临床医师以及具备条件的民营医院医生、农村个体医生加入家庭医生团队,补齐健康管理服务人才不足的短板,满足不同人群的健康服务需求。

其次,要完善资金保障机制。经费紧缺是实现签约服务的一大难题,需要政府加大扶持力度,切实保证家庭医生签约服务正常运行。一是积极探索政府、医保和签约居民共同筹资为主、社会资助为辅的服务经费保障机制和设立家庭医生签约服务专项资金补助制度,为签约服务提供经费保障。二是财政和医保、卫生计生等部门要主动担当,优先保障医保支付、

基本公共卫生服务补助经费拨付到位,及时为家庭医生签约服务工作的正常开展注入资金动力。三是对签约居民减免部分诊疗费用,使其享受公共卫生增值服务等优惠政策,吸引居民积极参与签约。

再次,要实现医疗信息资源共享。顺利推进家庭医生签约服务,离不开不同医疗卫生机构之间资源信息协同共享和技术方面的互动交流。要充分利用“互联网+”和远程医疗新技术,构建完善的区域医疗信息卫生信息平台,通过平台的数据交换,实现家庭医生和二级以上医院医生医疗信息共享,提升服务效率。

(山东省滨州市 高洪亮)

让群众“愿意签”医生“愿意干”

近年来,各地虽然都在积极探索家庭医生签约服务,但问题仍然不少,“签而不约”的现象也比较突出;有群众反映,不知道签的家庭医生是谁,也没享受过相关服务,签与不签一个样;有的地方医院舍不得拿出专业医护人员来进行家庭签约服务,导致签约服务质量不高;还有部分地方由于对家庭医生缺乏统一量化的绩效考核指标等原因,使家庭医生签约服务流于形式。

只有群众“愿意签”,医生“愿意干”,家庭医生才能转化为实实在在的居

民福祉。一是提高全科医生的数量和质量、提升服务水平赢得居民家庭普遍信任就成为关键。按意见要求,不是所有的医生都可以成为签约服务的“家庭医生”,现阶段主要包括基层医疗卫生机构注册的全科医生、具备能力的乡镇卫生院医师和乡村医生等,而由于各地医疗资源不均衡,有些地区极度缺乏符合条件的全科医生,因而使“签约”受到制约。因此,各地要按照有关要求,加强签约服务“家庭医生”的团队建设,有计划地安排

基层医务人员参加进修培训,不断提高其医疗水平。

二是建立科学的绩效考核机制,鼓励多劳多得、优绩优酬。家庭医生是否称职,群众的感受最真实。应建立以签约居民为主体,向社会公开的反馈评价体系。这个考核体系应该包括服务质量、健康管理效果、居民满意度、医药费用控制、签约居民基层就诊比例等核心指标在内,继而与家庭医生的收入、职称晋升挂钩。

(解放军信息工程大学 郭伟)

应优先覆盖城乡老年群体

随着我国人口老龄化步伐的加快,城乡老年人卫生保健工作面临的困难和挑战越来越多,特别是慢性病已经成为城乡老年人身体健康的重要公共卫生问题。事实上,这些常见慢性病只要预防得当,治疗及时,完全可以得到控制。

在现实生活中,许多城乡老年人的卫生健康意识欠缺,小病不在意,治疗不及时,病情严重了才匆忙赶往医院;还有部分老年人对自己的疾病缺乏正确的判断,小病也非得找大医院的名医进行治疗。老年人迫切需要能够提供贴心服务的家庭医生。

一是建立一支群众信任的家庭医生队伍,增强群众主动签约的意愿。家庭医生是签约服务第一责任人,签约服务原则上采取团队服务模式。家庭医生团队要主动完善服务模式,可按照协议为签约居民提供全程服务、上门服务、错时服务、预约服务等多种形式的服务。同时,要采取多种措施,在就医、转诊、用药、医保等方面对签约居民实行差异化政策,引导居民有效利用签约服务。

二是提高家庭医生的待遇和地位,调动家庭医生开展签约服务的积极性。要完善收入分配机制,合理确定基层医

疗卫生机构绩效工资总量,使家庭医生通过提供优质签约服务等合理提高收入水平。完善综合激励政策,在编制、人员聘用、职称晋升等方面重点向全科医生倾斜。

三是明确家庭医生签约服务的内容和标准。健全签约家庭医生的监督管理机制,禁止签约医生泄露老年人的个人信息、医疗信息等;建立签约医生的调换解约制度,老年人不满意可以调换解约;设立科学的解约程序,明确规定出现何种情况签约医生才可将服务对象转到定点医院就诊等具体事项。

(贵州省关岭县发改局 姚启超)

伏季休渔须加强协作

目前,我国沿海、沿江各省市都相继进入伏季休渔期,实施伏季休渔制度的目的是为了能够更好地养护渔业资源。然而每年的休渔期间,违规捕捞、违规销售鲜鱼等现象仍然时有发生。由于属地海岸线较长,渔政执法力量不足,使得“三无”渔船、“绝户网”等违规渔具屡见不鲜。加上监管部门各自为政,无法形成执法合力,对违规船主起不到震慑作用,使一些违规捕捞船只钻了空子。

要更好地保护渔业资源,各地必须采取有力措施,加强与地区部门相互合作,维护禁渔期间的管理秩序。

一是渔业执法部门认真遵守休渔方案中的各种管理规范。严格执行船籍港管理、转港申请批准、渔业执法协作、海查陆处、船厂巡查等制度,执行统一处罚标准,实行违规渔船黑名单制度,严禁在休渔期间为休渔渔船提供油、冰、水等渔需物资,以及收购、代加工违规渔船渔获。

二是充分调动各方力量,形成执法合力,有效震慑违规捕捞船只作业。渔政执法部门要加强与当地公安边防、工商部门及海警机构执法协作,实施海陆联动、层级协作,各尽其职、密切配合,加大综合管理力度,强化源头管控。加强海上、港口、市场、船厂的巡查力度,及时发现并查处违法违规行为。充分发挥当地乡镇、街道、渔业组织的作用,明确管理职责,强化监管措施,确保伏休管理责任落到实处。

三是加强宣传教育,提升守法意识。要充分发挥媒体作用,利用广播、电视、信息、网站等多种媒介,并通过向渔民发放宣传材料等方式,广泛开展禁渔宣传教育,尤其是重点宣传渔业资源养护政策、伏休管理有关政策规定和违法违规需承担的后果,增强渔民遵纪守法意识,努力使其养成爱惜渔业资源的意识。

(中国海监威海支队 石志新)

科技培训要注重实效

当前正是“三夏”生产的大忙季节,笔者下乡时正遇到农业部门组织的科技培训现场会,技术人员先进行示范演示作业,然后让群众动手实践操作,技术人员再纠正存在的问题,确保农民群众能够真正掌握科技知识,起到了很好的效果。

目前,各地有关部门科技培训举办的次数不少,但仍有一些农民群众反映,培训时发放的部分宣传材料和咨询的一些问题,专业术语应用太强,让他们理解起来有一定的困难,培训形式、内容老套,针对性、实用性不强。

培训语言要通俗易懂。开展科技培训活动的最主要目的就是向群众推广普及科技知识,增强群众科技致富技能,只有让群众易于接受、乐于接受,才能真正起到应有的作用。在培训中,要用通俗易懂的语言和深入浅出的方式为听众讲解,力求将深奥的科学技术转化成浅显的农家语言传授给农民朋友,让他们一听就懂,一学就会。

培训内容要有针对性。不同的群众,对科技知识的需求是不一样的,在开展培训之前,要先充分调研群众的需求,然后有针对性地开展培训,坚持因地因人因事施策,分类指导服务,做到精准送需下乡,切实解决群众生产生活中遇到的各类实际问题,把有限的资源送到最需要的地方。

培训形式要与时俱进。科技人员要积极探索创新培训形式,充分利用互联网、农业宝等新型媒介,主动适应新形势、新要求,改变传统授课模式,如实行“点餐式”培训,满足不同层次群众的科技需求。同时,农技人员也要不断充实自己的专业知识储备,提高自己的业务水平,积极向农民传授新的实用技能,让农民学到更多的新知识,不断提高培训的实际效果,让科技真正成为农民增收致富的“法宝”。

(陕西勉县农业局 翟志勇)

基层反映

银行投资类产品销售亟待规范

近年来,随着银行金融业务的快速发展,基金、理财、代理保险等在内的投资类产品销售量不断增加,既给广大客户带来了丰厚回报,也扩大了银行的中间业务收入。

但据笔者调研,目前个别银行员工在投资类产品的销售方面存在误导、欺骗等不规范行为,由此引发客户投诉的情况时有发生。这些不规范的销售行为主要有:一是个别银行员工混淆投资类产品与储蓄存款的概念,片面地将投资

类产品的收益与银行存款利息进行类比,致使一些客户稀里糊涂地购买了投资类产品。二是夸大产品的收益和功效,没有如实向客户告知产品的风险和收益的不确定性。三是对客户风险评估流于形式,代替客户填写资料,甚至代抄风险提示、代客户签名等,使客户没有充分了解产品的风险及性能。

银行产品销售行为不仅关系到客户的切身利益,也关系到银行的声誉,更

关系到金融的安全稳定以及社会的和谐。要规范银行投资类产品销售行为,首先应加强银行内控制度建设,强化监督执行。建立健全投资类产品销售管理制度,明确客户投诉处理途径、程序和方式,依法维护客户的合法权益。

其次,加强销售人员资格管理,建立科学的绩效考核制度。银行销售人员应具备相关的法律法规、金融、财务等专业知识、技能和相应的岗位资格,充分了解产

品的属性和风险特征,做到持证上岗。严格遵守员工行为准则和职业道德规范,如未履行告知义务。

再次,银行监管部门要采取不定期检查的方式,强化对银行投资类产品销售行为的监督,对侵害客户合法权益的银行机构和责任人员,要进行严厉处罚和问责,切实规范银行投资类产品销售行为,维护客户的合法权益。

(河北承德银监分局 李凤文)

关注城市排涝

本版编辑 魏倩伟

文字整理 欧阳梦云

电话:010-58392644 邮箱:dzzs@ced.com.cn