

# 基层医生亟须提升医术 含金量

## 探访全科医生(中)

□记者 张淑会

### 完善培养制度和模式 多举措培养全科医生

11月11日16时许,在河北医科大学第二医院全科医学科病房,记者见到周玉杰时,他正随带教医生接收一个病情危重的老年患者。

2017年,周玉杰从河北医科大学外科学专业毕业后,报名参加了我省5+3住院医师规范化培训的考试,成为一名河北医大二院的全科专业规培生。

一年多来,我先后在河北医大二院的外科、心内科、肾内科、病案室等10多个科室接受了轮转,也去社区参加了社区实践。周玉杰说,目前,他轮转到了全科医学科接受培训。

5+3模式是培养全科医生的重要渠道。河北医大二院全科医学科主任王荣英介绍说,5+3的意思是医学专业先接受5年临床医学教育,然后,再由财政专项资金资助他们接受3年全科医学规范化培养,其中理论培训3个月,临床轮转26个月,社区实践7个月,毕业并经考核合格后成为全科医生,从事全科医生工作。

周玉杰告诉记者,在科室轮转和跟师学习中,他逐渐明白了全科医疗的深刻内涵以及全科与专科的区别。全科医学关注的是患病的人,治疗中更强调以人的整体观,理解患者的健康需求,从全面的人出发考虑患者的综合治疗。

据介绍,住院医师规范化培训制度是我国建立的一项重大制度安排,2014年试点启动,2015年全面铺开。

为解决经济欠发达的农村地区乡镇卫生院、村卫生室全科医生短缺问题,我省在5+3模式的基础上,还启动实施3+2模式,即完成3年医学类专业高职(专科)教育的

毕业生,要在培训基地接受2年助理全科医生培训。

目前,我省共建立了42家住院医师规范化培训基地,25家助理全科医生培训基地,34个全科专业基地,评审认定了70家全科基层实践基地。我省还规定,三级甲等综合性医院的培训基地,必须设有单独的全科医学科。

5+3 3+2培养模式,提倡的是毕业后的医学教育,经规范化培训后的学员知识面较宽,业务能力较强,能胜任社区全科医生的工作。但从长远目标看,这无疑是一种最佳的培养模式。但是,这种模式培养周期较长,难以解决短期内全科医生的缺口。

要实现2020年我省每万名城乡居民拥有2-3名合格的全科医生的目标,只能依靠长期培养和短期培训相结合的方式,解决当前急需与规范化培养周期较长之间的矛盾。

基于此,近年来我省对乡镇卫生院和社区卫生服务中心的临床医师,进行转岗和岗位培训。面向农村开展了订单定向医学生免费培养,培养项目分5年制本科和3年制专科两种,主要是为乡镇卫生院及以下的医疗卫生机构培养从事全科医疗的卫生人才。

与此同时,我省还不断深化院校全科医学教育,要求开展医学教育的高等学校向全体医学类专业学生开展全科医学教育和全科临床见习实习。省卫生健康委有关负责人介绍,从2018年开始,我省医学院校开设了全科医学概论等必修课程,2019年将增设全科医学专业并开始招生,全科医生培养体系基本形成。

早在2011年,我国就提出了要建立全科医生制度。随着医改的深入推进,国家明确提出,基本医疗卫生服务主要由全科医学人才承担。

近年来,虽然我国培养了培训了一批全科医生,但全科医生短缺问题十分严重。截至2017年底,全国合格的全科医生仅有25.3万人,每万人口拥有全科医生1.8人,这与满足群众需求相差甚远。如何培养更多合格的全科医生?记者就此进行了采访。

为培养更多合格的全科医生,目前,我省共建立

42家住院医师规范化培训基地

25家助理全科医生培训基地

34个全科专业基地

评审认定了70家全科基层实践基地



### 提升全科医生 含金量 把患者留在基层

当前,很多群众不愿意去基层看病,一个重要原因是基层医生的技术和服务能力不信任。

前几天,省会王女士12岁的女儿肚子疼,她带女儿来到家门口的一家社区卫生服务站,医生检查后说没什么大事,就是肠胃有炎症,吃点药就好了。

可是,连输三天液后,王女士女儿的肚子疼症状并没有减轻,反而有所加重。

没有办法,只得带着孩子去大医院检查。王女士无奈地说,经过检查诊断,孩子没什么大病,就是受风着凉,专家告诉她这种情况是不能输消炎药的。本来是图省事,结果反而更麻烦。

像这种情况,我们身边不少人都遇到过。

全科医生不仅要掌握常见病、多发病的诊疗,还必须有一定的临床思维能力。王荣英说,想要成为一名好的全科医生,对于每一个临床的危险信号,脑子里都要有一根弦,肚子疼的病人不能单纯认为是消化内科的事,年轻女孩有可能得妇科病,老年人有冠心病史的,甚至有可能是心脏的问题。

只有这样,才能很好地杜绝漏诊误诊的发生,提高服务能力水平,被广大群众认可。

数据显示,当前我国基层临床医生本科

及以上学历不到40%,且多数没有接受过严格规范的住院医师培训,与居民的健康需求差距较大。

广大群众对基层全科医生服务能力的疑虑,凸显了提升全科医生质量的重要性。省卫生健康委有关负责人表示,我省不仅要加大全科医生培养数量,更要提升其质量,为群众培养一批合格的“健康守门人”。

培训,是提高全科医生服务能力的一个很好的手段。不少基层医疗机构负责人也表示,当前,针对基层全科医生的培训非常多,但真正能满足基层需求、接地气的培训并不多,不少培训不系统、不均衡、不深入,走马观花的多,形式大于内容的多,起不到应有的作用。

目前,全科医学在培养、培训上确实存在一些瓶颈。王荣英介绍说,全科医学教学体系还不够完备,师资力量参差不齐,缺乏专职全科师资,部分承担全科医学培训的大医院还未设立全科医学科,全科临床实践教育不强等等,都制约着对全科医生的培养。

全科医生的培养、培训是一项长期工程,需要政府相关部门认真做好顶层设计,制定一套结合实际的培训计划。有关专家表示,要解决当前存在的问题,必须全社会共同努力,全力推进全科医生培养与队伍建设,推进住院医师规范化培训,推进医教协同,努力培养高素质的医学人才。

## 我省向370名 捐髓英雄 送鲜花

### 每位捐献志愿者将获赠一张 直升机救援卡

本报讯(记者张淑会)近日,省红十字会启动“鲜花送捐髓英雄 大爱洒燕赵大地”大型公益活动,送花志愿者将深入机关企业、社区楼院、田间地头,向我省370名捐髓英雄送去鲜花,以表达感谢和敬意。据悉,每位捐献志愿者还将获赠一张直升机救援卡。

造血干细胞移植是目前临床上治疗血液病的有效手段之一。中华骨髓库河北分库2003年成立,15年来全省入库志愿者达14.4万人,实现成功捐献的370例,其中境外捐献14例,不少家庭因此走出困境,患者获得新生。

每个造血干细胞捐献志愿者都是一个播洒爱心种子的人。省红十字会党组书记、专职副会长宋振江介绍说,捐髓志愿者的大爱善举,不仅感召着越来越多的爱心单位、爱心组织和爱心人士奉献爱心,也吸引更多的人加入到造血干细胞捐献志愿者队伍。

## 我省获全国警犬 技术比赛团体第一名

本报讯(记者尹翠莉)由公安部组织的第五届全警犬技术比赛近日在北京落幕,我省代表队在此次比赛中荣获团体第一名。

在单项比赛中,廊坊市公安局刑警支队陈勇、秦皇岛市公安局抚宁分局张雨、衡水市公安局刑警支队李彦雨、张家口市公安万全分局白亮4名队员参加警犬巡逻科目比赛获得第一名。省公安厅刑警总队苍双进在搜爆科目比赛中获得第二名,保定市易县公安局汤秋锦在搜毒科目中获得第三名,唐山市公安局刑警支队陆强在搜捕科目中获得第三名。

据了解,来自全国25个省(区、市)以及行业公安机关共计28支代表队160名队员携130余条警犬参赛,比赛分为追踪、物证、血迹搜索、搜毒等八个科目,科目设置更加贴近实战要求,其中防暴处突与警犬巡逻两个科目的比赛形式为首创。

## 石家庄为困难家庭 发放慈善医疗救助金

本报讯(记者尹翠莉)日前,石家庄市慈善总会举行2018年慈善医疗救助金发放仪式,共发放慈善医疗救助金10万元,有50户困难家庭受益。

今年以来,石家庄市慈善总会共接收慈善医疗救助申请材料56份。按照有关审批程序,经个人申请、县区调查、综合审定等工作,最终确定对符合救助条件的50户困难家庭给予慈善救助。据悉,石家庄市慈善总会慈善医疗救助项目于2007年发起,主要针对遭遇突发性灾害、因病致贫返贫的困难家庭给予临时性救助,救助资金来源于爱心人士、爱心企业等社会各界的捐赠。目前,已累计发放慈善救助金410余万元,共惠及困难群众1500多人次。



11月21日,平乡县周章联小的同学们在教师指导下练习沙画。近年来,平乡县在中小学开展丰富多彩的社团活动,寓教于乐培养孩子们广泛的兴趣爱好。通讯员 柴更利 刘玉辉摄

## 邢台警方破获一起 涉枪涉毒团伙案件

本报讯(记者尹翠莉)近日,隆尧县公安局经过缜密摸排,破获一起涉枪、涉毒团伙案件,抓获犯罪嫌疑人3人,行政拘留2人。

今年10月,邢台市公安局接到线索称,有人在邢台市周边持枪打猎,接报后邢台市公安局指定隆尧县公安局进行初查。隆尧县公安局刑警大队经过近一个月的调查取证,掌握了以湖北黄冈王某为首的涉枪、涉毒犯罪团伙的大量犯罪证据。11月14日,隆尧警方在邢台市公安局配合下,在邢台市一建筑工地,一举将涉枪、涉毒人员王某、李某、张某胜、张某楠、张某5人抓获。侦查员还在王某住处搜出气枪4支、铅弹200余发、冰毒10余克、麻古20余颗以及野生保护动物30余只。

经审讯得知,犯罪嫌疑人王某伙同张某胜、张某楠,在王某所在工地内,通过网络购买枪支并在工地内组装。同时,张某胜自湖北向邢台王某处运送冰毒,王某接到冰毒后在其办公室供张某、张某楠等多人吸食。目前,隆尧县公安局已经依法对王某、李某、张某胜刑事拘留,对张某楠、张某行政拘留,案件正在进一步侦办中。

## 购车搭售车险 霸王条款何时休

### 关注诚信建设

□记者 高珊

#### 不论全款还是分期,买车必须在4S店买车险

强制顾客在店内买车险,这是不是霸王条款?说起近期买车的经历,石家庄市的张先生有点愤愤不平。近日,他经过多方比较,决定入手一款市价15万元左右的城市SUV。当时恰逢4S店有优惠活动,现场订车可享受2万元优惠额度,他当即订了一台。商谈车款细节时,销售人员表示店内有2年零息分期政策,首付低,而且分期付款可以享受高达2.5万元的优惠额度,劝说他选择零息分期购车。

张先生详细询问零息分期有什么其他要求时,销售人员表示,就是需要在店内购车险,而且必须是分期的2年内都在店内买车险。仔细了解下来,车险价格不低,险种要按4S店的规定购买,而且可供挑选的保险公司也仅有3家,其中一家张先生根本没有听过。

对比之下,张先生表示还是想全款购车,店内销售人员却说,就算是全款购车,第

一年的车险也要在店里买,价格与险种跟分期付款第一年购买的保险一样。至于必须在店内买的原因,该销售人员表示,是店内的规定。

为了解更多购车搭售车险情况,记者来到位于石家庄市裕华区的时代汽车广场,这里有多家汽车销售4S店。记者走进其中一家4S店内,以普通消费者身份询问购车及购买车险事宜时,销售人员表示,在店内买车必须在店内购买保险。现在,汽车价格很透明,上网一查大概什么价位大家心里都清楚,卖车现在赚不了什么钱。我们跟保险公司合作,保险的收入和我们的收入也不挂钩,就是公司要一个渗透率。

何为渗透率?这位销售人员解释,是公司要求店内上保险达到的一定比例,而这个比例会算在他们的工作考核里面。

而在另一家4S店,记者也得到需要在店内上车险的答复。在记者表示坚决要在店外购买保险时,这家4S店的销售人员表示,如果不在店内买保险的话,就不能享受店内的购车优惠,其他赠送的装具也不再赠送。

#### 搭售车险属于强制消费,消费者应有自主选择权

记者随机采访了10位近两三年购车的

消费者,其中有8位表示在4S店购买了保险,有的是被强制的,有的是为图省事而买的。另外两位中,一位因找了熟人没有在4S店购买保险,一位则是在4S店买了保险后又在外面办理的退保,这两位消费者都是全款购车。

据一位业内人士透露,汽车销售与保险、汽车上牌甚至其他附带品连带销售,已经成为汽车销售中利润的重要来源之一。

河北律融律师事务所律师汤红英表示,这种销售方式涉嫌强制搭售,侵犯了消费者的自主选择权,消费者有权拒绝。

对于普通消费者来说,为了一二千元钱的保险差价,走诉讼程序,解决问题成本太高,导致消费者直接放弃维权。因此要想从根本上杜绝这种现象,只能寄希望于相关部门出台更为强硬的行业规范。汤红英表示。

省消协投诉与法律事务部主任吴惠卿也表示,4S店只能建议消费者在4S店买保险,无权决定消费者的选择,更不能干涉消费者如何购买,尤其是不能以加价的方式要挟消费者,不然就有强制消费之嫌。

吴惠卿提醒,消费者如果遭遇这种强迫消费的情况,可以拒绝,并保留好凭证,将相关情况投诉到消协,消协会根据有关情况进行调查处理。

今年以来,按照河钢集团以客户结构优化推动产品升级的要求,河钢石钢不断深化供给侧结构性改革,着力推进产品升级,瞄准高端汽车钢市场精准发力,提质量、强服务,抓研发、促审核,着力打通产业链条,推动汽车钢产品晋档升级,竞争力不断提升。截至10月份,在河钢石钢产品结构中,汽车用钢占比已经超过60%,同比提升近10%。

### 攻关目标客户,开拓源头渠道

在河钢石钢销售中心副总经理、汽车钢部总经理贾军杰办公室的墙上,一字排开挂着三幅地图,分别是世界汽车产业分布、中国汽车产业分布和中国新能源汽车的产业分布情况。挂图作战,有利于我们从行业宏观把控业务操作。贾军杰介绍,业内竞争发展到今天,扫街式上门推销的营销方式并不适用,准入门槛较高的汽车用钢行业,从源头打通产业链,得到汽车知名品牌厂家的认可,才是进入蓝海的王道。

河钢石钢水平,坚定不移走高端路线,是河钢石钢对产品定位作出的战略抉择。高端汽车用齿轮钢、新能源用钢等高端产品被选定为着重研发产品。从年初开始,河钢石钢便

对汽车行业排名前十的品牌厂家进行了深入细致地走访调研,准确把握市场的需求,结合自身产品实际,梳理出30余家目标客户,逐个研究制定了针对性攻关措施。

目标客户确定后,强化技术合作、推进客户二方审核、推介成熟优势产品,河钢石钢针对不同客户实施不同的营销策略,精准发力客户的个性化需求,针对目标客户的痛点,个性化服务、技术交流、数据共享等,及时到位,河钢石钢精准营销的方式深受汽车用钢市场高端客户的欢迎。

10月11日,2018中国(石家庄)国际汽车工业展览会隆重开幕,国内外超过60个主流乘用车、新能源暨智能汽车品牌盛装亮相。河钢石钢作为唯一的汽车钢材供应商参加了此次展会。同时,今年以来,河钢石钢积极承办或参与汽车行业与钢铁材料相关的各类学术会议,与中汽研等行业高端研究机构进行深入合

作,持续提升品牌影响力。目前,在年初开展对接的30余家目标客户中,已有6家单位实现了批量供货。

### 与高端客户共建研发平台

汽车用钢准入门槛高就在客户对材料供应商有二方审核制度,一般情况下,客户不会轻易切换合作商。河钢石钢技术中心开发部部长戴观文解释,要嵌入客户已经织就的产业链条,就要提前介入客户新产品的研发阶段,参与汽车的设计、开发、工艺制造等各个环节,为客户提供从设计到量产全过程技术支持。EVI前期介入服务模式是条捷径,而与客户共建新材料研发平台,则是河钢石钢EVI服务的升级版。从今年年初开始,河钢石钢在全面梳理对接汽车行业高端客户的基础上,有针对性选择多家战略合作客户,积极推进双方共建汽车行业新材料研发平台。

10月22日,河钢石钢技术中心开

发部易切削非调质钢首席开发师郝彦英将一种汽车曲轴用钢的多项质量检测数据整理好后,上传到一个名为曲轴用钢研发平台的微信群,方便群内一家战略客户的技术人员参考引用。郝彦英及同事们与客户技术人员紧密合作的基础,就是河钢石钢与某客户深度合作的新材料研发平台。

新材料研发平台从终端产品的实际应用要求出发,汇集了双方技术人员,为客户量身定制钢铁材料产品,充分发挥合作双方各自的技术优势,研发进程快、效率高,成功率也大幅提升。新材料研发成功后,河钢石钢顺势成为合格供应商,且产品质量稳定有保证、生产成本低,实现了双方合作共赢。

今年,河钢石钢先期介入某客户的研发工作,先后为某品牌新车型提供了7个批次的样钢,历经样品检验、成样件检验、台架实验、上车运转检验等多道关卡,最终获得了客户的

认可与青睐。目前,河钢石钢与多家战略核心客户共建新材料创新研究中心,已研发成功的产品中,有两款汽车曲轴用钢产品已经实现了量产。在此推动下,河钢石钢已经通过供瑞典沃尔沃等客户的汽车行业高端产品二方审核30多个。

### 质量双提升助推高端产品增量

10月21日,炼钢厂3号连铸机,正在冶炼某款用于生产汽车传动轴的高硫高铝钢种。班长朱许打开电脑的一个工艺卡界面,仔细查看了这几项管控指标和措施后,按照上面的要求和操作指示开始进行生产操作。

跟过去的作业指导书相比,工艺卡的要求更加严格,工艺控制参数的范围更窄,对产品质量的保障性更强。朱许和工友们知道,汽车零部件对钢材的晶粒度、纯净度等指标要求颇为严格,没有稳定优良的质量,产品根本无法得到客户的认可。近年来,河钢石钢持续

不断推进产品质量的提升,通过设备改造、工艺改进等手段提升产品质量水平,实施工艺卡等精细化管理措施提高产品质量的稳定性。

仅仅产品质量过硬还不行,对客户的服务更要过硬!河钢石钢销售中心汽车钢公司总经理张瑞峰在营销战线奋战多年,非常了解汽车行业客户对材料供应商的内在要求,产品性能达标只是基础,各种形式的交流和技术服务必须到位。为强力对接市场,快速响应客户,河钢石钢下了功夫。他们对客户诉求专人负责,在24小时内给予反馈,组建了用户技术研究所,对客户实施一对一的现场技术服务,还特别成立了驻厂服务队,将技术人员派驻到客户生产现场,实施贴身管家式的技术服务,为客户带去更好的合作体验。从今年一季度开始,河钢石钢针对某国内知名品牌汽车的主机厂,先后派驻了中层干部、产品开发师、产线工程师等多名技术骨干驻厂服务,赢得客户的认可和好评。该客户采购的某款钢材,从年初的每月百余吨,稳步提升到现在的1000余吨,另一款高端汽车变速器用钢已批量供货某知名汽车品牌,使用该材料制造的变速器月可装车10000余台。(张程鹏)