

群众需求是防疫第一需求

逯海涛

诊情况。万一需要到医院诊治,如何精准匹配合适的医院、高效安全地接受诊疗?怎么才能避免一窝蜂地挤到某几家医院,挤兑医疗资源?医院和市民之间,非常需要这样的信息通道。开发此类功能,可能技术上并不复杂,难能可贵的是满足群众需求、做好服务工作。

“二十条”“新十条”等防疫优化措施出台以来,类似的新需求、新变化其实蛮多的。这些新的需求,正是当前阶段防疫工作的难点和关键点,做好了可能事半功倍,处理不好,则可能会造成不良后果,甚至引发矛盾。

比如,近期部分核酸采样点排长队等问题较为突出。据媒体报道,省内某地户籍人口超8万的乡镇,居民反映核酸采样点

只剩下两个;门诊需48小时核酸阴性证明,但周边点位陆续取消,医院核酸采样点排队时间超40分钟。疫情防控政策优化调整,并不意味着核酸检测的需求全部消失了。目前,就医、上学、工作等构成了社会面核酸采样的基本需求。特别是工作需求人群中,既有快递、外卖人员和老百姓生活息息相关的群体,也有会议及出行需求的商务人士等跟经济活动密切相关的人群。如果核酸采样点裁撤太快,这部分需求将无法得到有效满足。

再比如,针对群众买药难问题,近日国务院联防联控机制关于做好新冠肺炎互联网医疗服务有关工作发布相关通知,要求为出现相关症状的患者,符合《新冠病毒感染者居家治疗指南》居家的,在线开具治疗新冠肺炎相

关症状的处方,并鼓励委托符合条件的第三方将药品配送到患者家中。此举如果落实好,将有效缓解部分患者的用药需求,释放医院压力。

三年抗疫,使我们更加深刻地认识到,群众需求是防疫的第一需求。那些以防疫为名,忽略甚至漠视群众正当需求的行为,出发点已经偏离。不少被人们诟病的层层加码、“一刀切”正是来源于此,必须深以为戒。

我们已经步入防疫新阶段,群众需求在变化,但是“人民至上、生命至上”的根本逻辑没变。在“保障民生”的任务框中,努力解决好民众的急难愁盼,特别是照顾好那些抵御风险能力弱的困难和特殊群体,我们的防疫就能取得预想战果。

一线来风

“如果身边同志能提醒一声、拉上一把,我也不至于在违纪违法道路上越走越远、越陷越深。”不少落马官员身陷囹圄时,多么希望身边同志能咬耳扯袖提醒自己。党员干部沦为“阶下囚”,个人防线失守固然是主要原因,但如果一起工作共事的同志能及时吹好“耳边风”,进行规劝提醒,也能起到有力的约束阻止作用。

冰冻三尺非一日之寒。党员干部“出问题”之前多少有些迹象,作为朝夕相处的身边同事最容易察觉,见其和商人老板沉溺在一起、出入高档娱乐消费场所、产生了不良兴趣爱好等违纪苗头时,出于对同志的真心爱护,三五百米散散步、三五句话提醒,帮其分析利害,作以诤言劝阻,可以让“梦中人”悬崖勒马,有效避免小错铸成大错。

古今许多事例证明,为官从政者身边有善吹“耳边风”的同事,就可能改过于微恙,助其端正人品,修正官德,少走人生弯路。例如,三国时期的孙权,据史料记载,他在武昌临别时饮酒大醉,使人以水洒群臣曰:“今日酣饮,惟醉堕台中,乃当止耳。”张昭见此正色不言,出外车中坐。孙权派人叫他回去说:“为共作乐耳,公何为怒乎?”昭对曰:“昔纣为糟丘酒池长夜之饮,当时亦以为乐,不以为恶也。”孙权听罢,脸上露出惭愧的神色,于是立即撤掉了酒宴。

古人云:“衣冠不正,朋友之过。”批评和自我批评是我们党的优良作风,对于同志思想上的偏差、作风上的懈怠、工作上的不足,理应及时提醒、大胆指出。可时下有的党员干部缺乏党性和担当,存在“老好人”思想,怕得罪人不愿吹“耳边风”,对已经出现违纪违法苗头的同事,采取“睁一只眼闭一只眼”的态度,不报告、不劝告、不批评、不制止。殊不知,这种旁观者心态违背我们党的优良传统,是对同志违纪违法的纵容姑息,使同志错过了改邪归正、改过自新的机会,这样做不是保护人,而是坑害人。

面对面给人说教、唱赞歌容易,指不足、扯袖子却艰难,所以网上流行一句话“敢批评你的人,请深交一辈子”,每名党员干部都要十分珍惜吹“耳边风”的同事。忠言逆耳利于行,他们直言不讳指出你违反党的原则的举止和工作中的缺点,使你红脸出汗,是为了抓早抓小,防止你在错误的道路上越行越远,最后滑向深渊,这是最真挚的同志情谊,是最大的善意和关怀。1964年,老一辈无产阶级革命家陈毅在他的《六十三岁生日感怀》中说:“难得是诤友,当面敢批评。”这是何等清醒的日晷。

毛泽东曾指出:一个共产党员,无论何时何地,要坚持正确的原则,同一切不正确的思想和行为作不疲倦的斗争。每名党员干部都要秉持对党的事业负责、对同志成长进步负责的态度,将给同志吹好“耳边风”作为分内之事、应尽之责。同时,我们每名同志都要把“耳边风”当成一种信任、一种关怀,当成一个人成长进步的阶梯,哪怕是吹得不对,也能做到虚怀若谷、闻过则喜,有则改之、无则加勉。

【作者为杭州市余杭区纪检干部】

中国新闻名专栏 之江观察

12月13日凌晨起,随着防控措施的进一步优化调整,通信行程卡正式上线。有减有增,很多杭州市民还发现,页面左下角多了一个“发热门诊查询”。点进去之后,可以看到发热门诊列表,以及当前叫号、当前挂号人数、当前候诊人数等信息。

小变化,对接着百姓看病就医的大需求。新功能一出来,杭州网友纷纷点赞。面对防疫新形势和病毒新特点,省内各地正积极开设发热门诊、急诊,多措并举保障群众就医用药需求。但是对普通市民来说,他们并不清楚每个医院发热门诊开设情况和就

莫被防疫“偏方”带偏

陈进红

抢药风潮蔓延之下,黄桃罐头、电解质水竟成“食疗抗疫”物资,并进入需要抢货行列。据报道,因为网络上流传着“黄桃罐头能缓解新冠症状”的说法,很多超市的黄桃罐头被一抢而空,“一罐难求,黄桃罐头比感冒药还难抢”。黄桃罐头就这么突然“火”上热搜。

近段时间,伴随着感染人数上升,各种防疫“偏方”开始满天飞。这画面是不是有种“熟悉的味道”?每逢疫情或灾难,必有偏方盛行。非典时期板蓝根遭疯抢;福岛核泄漏则引发抢盐潮;三年前疫情暴发之初,还流传过喝高度白酒可以杀病毒。

这些偏方忽然产生并被大肆传播的背后,往往是一些人对流量和利益的追求。比如电解质水,本是发烧腹泻后避免脱水的一种辅助手段,却被吹成居家必备储备水;黄桃罐头吃起来甜蜜蜜,却被传成了“新型罐装特效药”。“偏方”真可谓去库存的良方,让流量的商家赚得盆满钵满。当然,这些“偏方”几乎无一例外地被医疗专业人士“打假”:咳嗽时食用黄桃罐头反而会加重症状,电解质饮料不能当水喝。

可为什么总有人不信医生信偏方?偏方往往群众基础深厚,历史悠久。偏方大多就地取材,简单方便。病急乱投医叠加侥幸心理,

推动一些人向民间偏方靠拢。再加上传播者所谓的“亲测有效”之类的蛊惑,更是让很多人坚定“宁可信其有”。这类偏方在缺乏医疗常识的人群中传播最为广泛。但大疫当前,我们千万别再被这些所谓的偏方误导了,科学性防疫才是正确应对方式。

科学是谣言的粉碎机。防疫一直存在着另一个战场,那就是互联网。自新冠疫情暴发以来,各大社交平台和新闻门户网站就开始着手干预各种虚假信息的传播,通过各种标签来区分谣言,并主动向用户推送权威医疗机构高质量的科普文章。比如,社交媒体上广为流传的“囤药清单”,相继被相关权威机构“证伪”;再如,“连花清瘟胶囊有上百种替代药”的话题登上了热搜,进一步科普宣传相关替代药品,引导大家合理用药。

理性是我们此时最需要的心态。与毒性已经弱化的奥密克戎相比,更可怕的是恐慌。恐慌造就了“偏方”盛行的沃土,恐慌也会导致资源的挤兑。如果任由谣言扩散,市民生活秩序、市场秩序、疫情防控秩序都会受到干扰。越是这样的时刻,越需要政府及时出手,第一时间发布权威信息,遏制谣言传播。同时,抗疫药品如果供应充足,也会减少人们因为买不到正规药品而去找偏方的冲动。让老百姓手里有药,就会心里不慌,就不会盲目跟风。

画中话



“疫情财”,不义财

新冠病毒抗原检测试剂、连花清瘟等涉疫物资库存紧俏,使得一些商家或不法分子动起了歪脑筋,部分商家趁机抬高物价,还有一些人私自贩卖涉疫医疗产品。近日,北京市朝阳区市场监管局接到举报后,对一家公司高价销售抗原试剂盒立案调查,拟给予当事人警告和罚款20万元的行政处罚。内蒙古等地也出现了类似案例。

姚月法 作

·资讯·

“老字号”遇上“新电商”,拼多多助力金华火腿花式转型

黄丽丽

每到冬天,金华人脑海里总有一份记忆,是关于火腿的。金华地处浙中丘陵盆地,春早秋短,夏季长而炎热,冬季光温互补,独特的气候特点,为当地特色传统美食——金华火腿的生产提供了得天独厚的自然条件。

从立冬到次年秋分,一只合格的金华火腿,需经历上盐腌制、浸泡晾晒、高温发酵、修正定型、堆叠叠香等多道工序和四季轮回的锤炼。造就金华火腿色香味形“四绝”的技艺,从唐代起已流传了1400余年。

如今,在拼多多等新电商平台的助力下,传承千年的金华火腿凭扎实的供应链和产品创新,正在实现消费与食用场景的全覆盖,走上大量崭新消费群体的餐桌,触动着亿万人的神经与味蕾。在新老企业传承火腿文化的道路上,更多年轻人的目光被吸引过来。



拼多多店铺内快速而美味的预制烹饪料理,消费者纷纷“种草”。 胡庆 摄

邂逅电商 “金华火腿”美誉远扬

在中国,火腿起于唐,兴于宋。唐朝开元年间陈藏器所著《本草拾遗》中有:“火腿(据《康熙字典》)火腿”,产金华者佳”。

金华火腿这个招牌美食一直是当地致富的“金名片”。据统计,金华当地直接从事金华火腿生产的人数有3000多人,带动周边上下游就业人数超5万。随着互联网发展的浪潮,越来越多的金华火腿本土企业投身于品牌建设、线上营销,在保证产品“做得好”之余,想方设法“卖得广”“口碑佳”。

“把金华火腿”搬到线上来,我

们是第一批吃螃蟹的人。”2014年,就读于温州医科大学的大二学生楼汪聪与滕楚雯相识并相恋。滕楚雯的父亲滕维洪自19岁起接触学习火腿制作,从事相关行业30余年,由他们父女提供高质量的货源,楼汪聪开辟新的销路,展开了一场火腿触“网”大作战。没想到短短几个月,金华火腿的线上销售在同类目中跻身拼多多平台前五名,营业额超百万元,这给了楼汪聪信心。

2018年,在朋友的推荐下,楼汪聪选择入驻拼多多平台开设精元食品旗舰店,由于独特的“拼”模式不仅能归集全国各地消费者的需求,还能靠自然裂变“破圈”传播口碑,在平台的流量扶持下,精元旗舰店大展拳脚,迅速发展起来,高峰期可达到20万元的日销售额,

产品行销全国各地。“线下供货投入成本极高,前期制作火腿需要一年时间,发货等回款还要五十多天。有了电商,几天内就能回款,资金周转方便了好多。”这让“只想让孩子小打小闹玩玩”的滕维洪对电商刮目相看,为适应电商快节奏,精元的厂房不断扩建,翻了几番,“库存有十多万只火腿,端午、中秋和春节期间都是销售高峰,是送礼的上佳选择。”

作为行业内唯一国企,浙江省金华火腿有限公司也尝试电商渠道的拓展。自2021年9月在拼多多开设金华火腿官方旗舰店以来,已吸引近3000人关注。拼多多平台对店铺内多种样式的整腿礼盒,以及火腿丁、土香肠等衍生腌制食品进行“百亿补贴”,给予专属流量扶持。

除在电商平台耕耘发力外,浙江省金华火腿有限公司还在行业里扮演着牵头人的角色。“除了自建厂生产,我们还帮助其他中小企业拓展销量。”浙江省金华火腿有限公司执行董事兼总经理张建能说,“相比市场盈利,我们更看中协同好各个企业,一起把‘金华火腿’的品牌打响。”

产品创新 “千年美食”身价倍增

小块状火腿制品已成为消费者的日常选择。2019年起,精元食品旗舰店为拼多多消费者提供多种规格火腿切片、火腿蹄髈等,便于家庭做食材。此类小块装制品质优、价平、易烹饪,大受消费者欢迎。“平日里,拼多多消费者不仅会对火腿的规格提出定制要求,也会对金华火腿的礼盒包装样式提出新的创意和想法。”楼汪聪说。

在拼多多金华火腿官方旗舰店内,火腿菌菇猪肚鸡、火腿笋干老鸭煲等多个预制菜成为消费者新宠。以金华火腿作为原料熬入汤底,武火熬汤,文火入味,一改人们往日对速食产品“营养低、不健康”的看法。店铺内快速而美味的预制烹饪料理,使金华火腿的知名度、食用便捷性大大提高,消费者纷纷“种草”。



2018年,楼汪聪(左)与滕楚雯(右)入驻拼多多开设精元食品旗舰店。 胡庆 摄

比翻炒、煲汤、蒸制更便捷的吃法,莫过于生吃。不同于西方发酵火腿常见的4%含盐量,金华火腿的含盐量平均在10%以上,大多无法切片即食。为迎合更多年轻消费者口味,金华火腿行业协会也在牵头各企业,创新火腿产品,通过含盐量控制、确保食品安全等确定金华火腿的“生吃”标准。

“拓展金华火腿的更多用途,提升附加值,是产业升级的关键。”目前兼任金华火腿行业协会副会长的张建能说,

“我们希望消费者拿到的火腿产品可以以更简单地食用。电商是试金石,相比线下试点,线上销售可以更快收到反馈,为产品改进指明方向。”

中国经济体制改革研究会研究员冯楚军认为,一个产业或社会进步一般有两种力量在推动,一是体制改革,一是技术进步。信息技术改造了信息来源和商业生态消费模式,“对金华火腿产业,电商不仅是一个销售平台和扩大市场的手段,除了利用电商来实



金华火腿的制作技艺已流传1400余年。 胡庆 摄

现火腿销量增长,更大的作为是,要尝试通过农业产品的信息化管控,实现品牌溯源。”

2020年,金华火腿产量300万只,产值16亿元。2021年,“金华火腿国家地理标志产品保护示范区”成功获批。据悉,开展示范区创建后,金华火腿产业综合产值年增15%以上,到示范区建成后,预计有望达到24亿元以上。截至2022年12月,精元、帕华、炎瑞等十余家地标认证品牌店铺已入驻拼多多等新电商平台,打开新消费市场。

张建能说:“振兴金华火腿是一种使命,拓展电商渠道是关键一步,未来还有很长的路要走,征途漫漫,惟有奋斗。”



今年54岁的滕维洪(左)是一名火腿行业高级技师。 胡庆 摄