

# 除夕夜，他走进首例新冠肺炎患者隔离病房

## “疫”线先锋

“我院是丹阳市唯一设置发热门诊和隔离病房的医疗机构。新冠肺炎疫情发生后，全院上下迅速行动，全面投入到抗击疫情的战斗中，数百位同志向医院主动请战，尤其是党员干部更为突出，陆洪炳就是其中一员。在陆洪炳身上有两个‘第一’：他是第一个进入我院隔离病房的医生，也是镇江市第一例新冠肺炎患者的初诊医生。”这是丹阳市人民医院党委书记、院长林翼金对陆洪炳的评价。

今年39岁的陆洪炳是丹阳市人民医院二十病区副主任，东南大学本科毕业后，又从徐州医学院获得硕士研究生学位。除夕晚上，忙碌了一年

轮班休息的陆洪炳正在和家人一起，团坐在电视机旁边，其乐融融地观看着央视春节联欢晚会，不料，一个紧急的电话打断了一切。

“发现一例新型冠状病毒临床疑似病人，隔离观察病区今晚就要开始收治病人了，你准备一下，今晚到隔离病房上班。”医院大内科主任黄勇的语调十分紧迫而严峻。挂断电话后，陆洪炳没有丝毫犹豫，立即穿上了衣服准备去上班，女儿一把拉着他的衣服恳求：“爸爸，你都几年不陪我们吃饭、看春节联欢晚会了，可以和医院其他叔叔阿姨换个班吗？”看着孩子渴求的眼神，陆洪炳心里很不是滋味，但作为一名共产党员、一名救死扶伤的医生，他职责所在，使命所在，只能毅然“狠心”地拒绝了女儿的要求。身为妻子——同院产科护士殷飞燕十分理解和支持陆洪炳的工作，但她深知此次任务的风险性，再三叮嘱他：“一定要

做好自我保护。”10分钟后，陆洪炳便赶到了医院。

“镇江发现首例新冠肺炎疑似患者！”很快丹阳市和镇江市新冠肺炎专家组紧急赶到丹阳市人民医院，进行联合会诊，并紧急采样送往南京进行核酸检测。

据了解，疫情发生后，丹阳市人民医院立即启动应对突发公共卫生事件预案，并结合新冠肺炎特点制定针对性的方案。成立应急领导小组，指挥协调全院的防控工作。仅用1天时间就把3号楼病人整体搬迁，将3号楼改造成隔离病房。预检分诊、发热门诊、防护物资等全部到位。

正月初一零点刚过，穿戴着防护服、“全副武装”的陆洪炳走进了隔离病房，整整楼里就只有他和疑似患者、护士3个人。大家都知道新冠肺炎具有人传人的风险。作为医生，陆洪炳比谁都清楚，作为党员，

他知重负重，无畏出征。

疑似患者是一位从武汉返乡的大学生，了解许多碎片化的新冠肺炎信息，但是又不完整和科学，显得十分紧张和不安。陆洪炳走近患者，先是送上新年祝福的话语，然后聊起家常，安抚和缓解疑似患者的情绪：“放心好了，我和护士都会陪着你的，你有什么事情和不舒服的地方尽管和我们说！”在陆洪炳的关心和细心照料下，疑似患者紧张的情绪得到了很大的缓解，并十分愿意配合医生进行检查和治疗。

正月初二13时30分，丹阳市接到省疾控中心检测报告，该病例确诊为新型冠状病毒肺炎确诊病例，这也是镇江首例新冠肺炎确诊病例。

而陆洪炳医生从除夕开始，连续14天奋战在抗疫一线，没有回过一次家，充分体现了一名共产党员的初心和使命。张辉 孙红娟

## 优化营商环境 畅通交通环境 警方多措并举助力企业复工复产

“我们在继续做好疫情防控工作的同时，全力为企业复工复产提供及时、高效的保障。”润州交警大队大队长吴寰表示。

“公安窗口多次帮助我公司协调解决运输审批难题，真正做到了急企业所急、帮企业所困，为他们热情、高效的服务点赞。”市重点招商引资企业、爱励铝业(镇江)有限公司经办人方志刚说。该企业因生产规模大，一直坚持生产，节后复工复产前期，生产所需原料即将用尽，急需购买。2月9日，企业提交由山东寿光到我市的剧毒化学品运输申请，若2月14日之前无法通过审批，生产停滞将带来巨大经济损失。公安窗口作为企业需求的“接收站”，第一时间通过工作群上报加急情况说明，通过省公安厅协调，加快后续审批环节进度，提前完成审批，保障企业的正常生产运转。

疫情发生后，窗口累计受理线下预约2162件、线上审批402件。2月28日，全面恢复公安行政窗口服务，增设复工复产专线，提供全程代办、容缺办理、网上审批等特色服务。

“如果没有民警的帮助，我的这几批医疗原材料，还不知何时才能送到云南，太感谢了！”江苏才华供应链管理负责人宁大旺难掩心中的喜悦。

润州交警大队深入辖区，主动对接镇江东站货运中心，得知江苏才华供应链管理有限公司急需从扬州运送生产口罩、一次性医用手套的原材料至镇江东站发往云南等地，但受通行证时间限制和道路不熟悉等因素，担心到达铁路镇江东站的时间会耽误列车装车。润州交警大队立即联系该公司，帮他们重新优化运输线路，并安排警力做好保障。2月27日、29日，运送物资的车辆在警车的引导、护送下安全进入货场，顺利装车、发车。

(胡冰心 仇亦非 王坤)

## 我市优先征集驰援湖北医务人员及其子女入伍

本报讯 日前，记者从市征兵办了解到，为体现市委、市政府和军分区对驰援湖北疫情防控一线医务人员的关爱，经市征兵工作领导小组批准，将我市援湖北疫情防控一线医务人员及其子女列为2020年征兵优先征集对象。

在湖北期间，我市全体援湖北医务人员义无反顾冲锋在前，舍小家、为大家，生动诠释了“救死扶伤、甘于奉献、大爱无疆”的崇高精神。

凡报名参加2020年应征的我市援湖北疫情防控一线医务人员及其子女，征兵体检合格、政治考核合格后，直接定为定兵对象，并可优先选择入伍去向。

我市援湖北疫情防控一线医务人员名单由派遣人员的市、区卫健部门审定并加盖公章报市征兵办，由市征兵办统筹安排各市区征兵办具体落实。(刘晓平 谢勇)



## 镇江邮政防疫车队再次赴武汉送物资

3月9日，由镇江威特药业有限责任公司向武汉捐赠的11吨消毒液已装上运输车辆，镇江邮政防疫“绿色通道”临时车队免费将防疫物资直接送达湖北疫区抗“疫”前线。据了解，该车队自1月底成立以来，已先后开了3批次4趟直达邮路，全力支持武汉等地抗击疫情，确保各类物资及时寄达。谢道辑 摄影报道

## 交通部门检查 客运汽修企业安全生产

本报讯 近日，市交通执法支队深入全市客运、汽车维修行业源头，对市区道路旅客运输企业、汽车维修企业以及汽车综合检测站进行安全生产检查。

4日，市交通执法部门工作人员来到镇江恒源汽修有限公司，重点检查有无违法检测、违法拼装改装和修车非法改装货车等违规现象。在汽车维修检测站，执法人员将公安部门提供的报废车辆信息录入检测系统，对发现的报废车辆实行红色预警，同时要求严把车辆检测关，发现改装车辆，立即停止检测，交由交通执法部门处理。

客运车辆技术档案是否完善，二级维护保养是否到位，应急预案修订情况如何……5日上午，市交通执法人员再次来到民通客运和旅游汽车。在1个月前的隐患排查中，这2家企业的问题较为突出。对整改事项的复查，交通执法人员要求企业按照“完成时限、投入资金、负责人员、进度安排”等条目，提交方案，拿出措施。“我们‘体检’的同时，还要求他们‘自检’。”交通执法支队相关负责人表示，企业要对照上一年度和1月份客运企业动态监控平台考核情况，查找失分根源，排除动态监控装置存在故障，加强车辆及驾驶员的动态监控管理，消除安全隐患，确保运营安全。

据悉，2月1日至今，市区9家客运企业已为中铁建设集团、电力公司、能源科技等单位，提供57趟次的返岗包车服务，顺利送达企业员工2582人次。包车服务中，交通部门严格把控安全关，确保车辆消毒通风、乘客测温和信息登记、驾乘人员防护措施到位。

(曾海蓉 徐佳逸 徐舒)

## 专注50年，改变世界的目光

(上接1版)

半年后，汤龙保回到厂里，又面临了另一个新问题——堆积如山的眼镜找不到销路。他又主动请缨，背着产品，一年内几乎跑遍了大半个中国。最长的一次，他在外出差71天，摸遍了西北、东北和中南的眼镜市场；最艰苦的时候，他出差住澡堂、蹲候车室，晚上坐车白天工作；最远的一次，从上海到乌鲁木齐，坐了86个小时火车，只为了的一笔可能存在的订单。汤龙保至今还记得，“我拿到的第一份订单，是在新疆克拉玛依的一个油田，1万元的平光劳保眼镜成了眼镜厂当年最大的一笔订单。”

骄人的销售业绩，也让汤龙保从供销科长一路被提拔至经营副厂长，主管销售。1985年，企业销售超过1000万元，利润达到500多万元。1987年销售更达到了1800万元，利润达到800多万元。

然而，天有不测风云，1989年境外眼镜产品如洪水般涌进了中国市场，国内眼镜行业被冲得一片哀鸿。汤龙保所在企业虽已升格为镇江眼镜总厂，但未能在这轮大浪淘沙中幸免于难。这场“暴风雨”导致厂里产值锐减至100多万元，800多名员工最后只剩下100多人。1992年，镇江眼镜总厂一分为四，万新公司是其中之一。80多名员工，几百万元的债务，资不抵债……带着对未来的茫然，汤龙保临危受命，成了万新公司的当家人。

### 中国生产树脂镜片第一人

为什么中国眼镜行业会在一夜之间崩盘？企业出路在哪？汤龙保常把自己关在办公室里苦苦思索。他分析认为，“我们之所以架不住境外产品的冲击，关键在于品质和设

计。企业要在市场中杀出一条血路，必须生产能与洋货相抗衡的产品。”

汤龙保横下一条心，花重金聘请韩国和日本的工程师来万新指导生产，以求产品提档升级。当年底，万新就生产出了可与韩国镜架一较高低的产品，可是国内市场上却存有偏见，认为材料无法与洋货相比，客户不接受。于是汤龙保做出一个大胆决策：试一试“墙内开花墙外香”，暂时放弃国内市场，进军国际市场。

带队赴香港首次参加国际眼镜展，汤龙保便旗开得胜，德国客户当场下订单。第二年，他又带队参加北京眼镜博览会，与英、美等外国客商签下了订单。从此，国际市场对万新也敞开了大门。

生于忧患的汤龙保，对市场商机有着敏锐的嗅觉。1993年，他发现树脂镜片开始在国际市场热起来，而国内尚有许多技术壁垒没有突破。汤龙保带着技术人员住进厂房，没日没夜地搞研发，五官错乱，首如飞蓬。而当时万新公司研发过程中产生的废弃镜片就填满了一口废弃10米深的深井和一个大坑。

执著攻坚，勇者无敌！汤龙保终获成功，成为了中国生产树脂镜片第一人！然而国内市场再一次不买国产货的账，汤龙保还是去国外闯天下。1995年，万新销售达到1500万元，2004年，更是增长到了2亿多元，10年间万新成为全国眼镜行业的排头兵，产品畅销美国、日本、英国等40多个国家。

### 科技创新完成品牌塑造

十年一轮回，国内眼镜企业开始新一轮脱胎换骨。2003年，汤龙

保再次洞察企业未来的成长空间，宣告万新将“二次革命”，回归国内市场。过去是在“跟跑”国际眼镜行业，在竞争激烈的国内市场如何亮剑？万新的“二次革命”注重自主创新，注重质量管理，注重品牌塑造。

汤龙保利用广州对市场的的影响力，让万新从这里开始产品和品牌宣传，进而撬动国内市场。万新还跳出批发市场的中间商，与国内终端市场直接对接，加快“万新”品牌的渗透，以赢得消费者认可。2005年，“万新”商标被国家工商总局认定为“中国驰名商标”，这在中国眼镜行业生产型企业中首开先河。品牌的背后，是品质的支撑。2006年，万新引进了国际顶级镀膜设备，2007年，万新推出光变镜；2010年，万新采用了高折射率树脂镜片生产材料……一路狂奔，万新在高端镜片市场抢占了“制高点”。

“近年来，连续三年万新每年投入5000万元到6000万元进行智能化、自动化改造和投入，对设备进行提档升级，扩大企业产能。目前，在万新的多系列产品中，高折射率的树脂镜片、一镜多用等高端产品，其销售占比已经达到40%，利税占比达到一半。”汤龙保说：“2019年，万新的销售额为12.3亿元，增长了13%，实现利税1.2亿元。今年，我们将再投4000万元，上马一条高折射率镜片生产线和一个中低折射率生产车间，投产后期，日产能将增加26%，达到3000万件。另外，我们今年还将有6个新品种项目上线。下一个十年，‘万新’还要从更高处谋划企业的未来！”汤龙保意气风发。

本报记者 司马珂

## “水专家”助力养殖户复产

### 丹阳：蟹苗投放进度超80%

本报讯 “这个场地消毒液你配好浓度了吗？要按照这个说明书来使用，使用时，尽量要在上风，不要到顺风去。”眼下正是蟹苗投放的关键时期，近日，在丹阳珥陵镇里村陈国忠的河蟹养殖塘口，丹阳水产技术指导站站长刘建华正在对养殖户进行塘口消毒的技术指导。养殖户陈国忠告诉记者，随着防疫形势的好转，基地300亩蟹塘已开展蟹苗投放工作。与往年相比，今年蟹苗投放的时间晚了一个月。

为进一步推动疫情防控期间的渔业复工复产，减少疫情给渔业生产造成的损失，连日来，丹阳市水产技术指导站组织科技人员深入塘口，主动靠前服务，指导水产养殖企业复工复产。

陈国忠介绍，今年基地所有的蟹苗都是自己培育的，由于年前储

备充分、加上本地调运及时，目前基地所需的蟹苗能够满足自身需求。如果后期管理都跟不上，将不会影响今年后期的产量。

据了解，为减少新冠病毒疫情对丹阳渔业生产带来的影响，丹阳农业农村局组织水产专家、科技指导员通过农技耘App、微信，为养殖户提供线上技术服务。同时，积极为水产养殖户和企业办理车辆通行证，有效保障了蟹苗、虾苗、水草、饲料等生产投入品的运输，确保蟹苗、虾苗的适期投放。此外，疫情防控期间，丹阳水产技术指导站还向“江苏省青虾产业技术体系”内的成员单位送去了口罩、消毒液等防护用品，确保生产安全。目前，丹阳蟹苗投放进度80%以上，预计3月20日前，丹阳蟹苗将全部投放结束。(谭谊 尹伟军 余记其)



丹阳养殖户投放蟹苗。谭谊摄

## 句容：1.6万亩养殖水面完成投放

本报讯 水产养殖产业是农民增收致富的“硬角儿”，如何让这一产业安全渡“疫”？句容市农业农村局水产技术指导站采取“鱼苗供应”“指尖服务”“拓宽销路”等多种方式，积极化解养殖户的“烦心事”。

随着气温逐渐回升，眼下已经到了水产养殖业的投苗时期。近日，该市水产技术指导站在做好疫情防控工作的同时，提前和养殖户做好供需对接，有序恢复渔业生产，促进渔业健康发展。

在后白镇里岗村的一处水产养殖基地里，水产站工作人员上门指导养殖户投放鱼苗。一尾尾约1公斤重的草鱼苗顺着人工搭建的平台滑出，一会儿就消失在鱼塘中。水产养殖户廖后宝告诉记者，眼下的气温和水温适宜，正是鱼苗投放的最佳时期，如果投苗时间再往后延长，鱼苗的存活率就会大大降低，直接影响鱼苗的成长，导致减产减收。

“我们根据下半年行情预测来决定鱼苗的投放量。这次草鱼放了2500公斤，平均每条1公斤，按照正常的生长速度，到年底长到5公斤左右刚好可以上市。”廖后宝

说，“下一步准备再放1500公斤左右的鲫鱼苗。”

据了解，句容市共有2万亩左右的常规鱼种养殖水面，主要以草鱼、鲫鱼、鲢鱼为主。疫情防控期间，该市水产技术指导站的工作人员主动上门指导养殖户科学清塘消毒、追加农家肥，保证渔业生产有序恢复、持续发展。截至目前，句容全市1.6万亩的养殖水面已经完成投放，投放量4000余吨，已达到总量的80%，预计清明节前全部投放结束。

“帮我看这鱼什么病，怎么治？”在句容市渔业协会微信群内，养殖户正向水产站专家咨询治疗情况。“养殖户碰到问题，可以通过微信视频、电话等方式联系专家‘线上’问诊，确需跑腿出诊的，专家们也是随叫随到。”句容市水产技术指导站副站长张世奇介绍，疫情防控期间，该站积极寻找合适的经纪人，直接到养殖户的塘口进行鱼苗的放养。同时与安徽、南京、常州、徐州等省内外10余家大型批发商对接，帮助养殖户销售水产品，仅青虾每天就助农销售1万余公斤。(王欣 巫爱军 庆海)