

应对医疗资源紧缺，提升服务能力是根本

——济南市妇幼保健院服务升级纪实

□董自青 宁涛

“济南市妇幼保健院是一床难求，全院的床位使用率仍然居于高位运行状态，达到140%，再创历史新高。这样的状态满足不了广大孕产妇和幼儿的实际需求，解决不了百姓看病难的焦点问题，再加上二胎放开后生育高峰的压力，我们的紧迫感、责任感与日俱增。如何适应和满足市场的真实需求？如何提升我们的服务能力？为此，我们的家庭化病房(二区)、新生儿病房(A区)、妇女儿童保健中心正式运营，这是我院应对全面两孩放开政策，缓解当前住院压力，满足群众不同层次住院就医需求，推进行业作风建设的一项举措。”日前，济南市妇幼保健院院长张运利表示。

张运利告诉笔者，目前，济南市妇幼保健院跻身全国为数不多的15家妇女儿童保健示范基地，在全国行业内影响颇大，这就需要医院的软硬件建设与全国示范基地的品牌相匹配；妇幼保健院的实际需求，面对庞大的医疗资源市场紧缺现状，扩大发展成为必然选择。

妇女儿童保健中心——

规模化、体系化、智能化提速医院发展

为什么成立妇女儿童保健中心？济南市妇幼保健院院长助理聂文英介绍，济南市妇幼保健院妇女儿童专业、儿童保健专业是济南市重点专业。妇女儿童保健专业以全面提高妇女儿童健康水平为目的，以妇女一生全面长久健康为目标，将医疗、保健、健康促进、健康管理四者有机结合。根据妇女生命周期的不同阶段提供个性化的保健服务，开设少女妇科、青春期保健、婚前保健、妇女心理、妇女营养、产后康复保健，更年期保健、老年期保健等门诊，妇女保健中心是济南市首家独立设置的女性专业保健科室。

关注母亲，同样也关注儿童，0—8岁是孩子发展的黄金时期。孩子的婴幼儿时期，是大脑身体发育的关键时期，家长朋友一定不要疏忽了黄金阶段的培养。对此，济南市妇幼保健院为了满足更多婴幼儿的成长发育，儿童早期发展中心西院应运而生，从孕早期准备开始入手，在保证母婴健康的同时，提高婴幼儿早期智力感情发展的重视，帮助家长全方位助力孩子健康成长。

新落成妇幼保健院西院区——妇女儿童保健中心显现出来的功能性，让更多的消费者满意度不断增强。目前，其服务范围广泛细致，硬件设备实现了再度升级，从原有完备的儿童早期发展又拓展到了儿童康复，及早发现问题及早干预。妇女儿童保健中心拥有6层楼的空间，都用来服务儿童妇女保健。

济南市妇幼保健院扩展的不仅仅是园区建



△妇女儿童保健中心

设，更重要的是服务，以及全心全意为妇女儿童服务的信念和本质。就当前情况来看，妇幼保健院的规模化和体系化正在慢慢形成，而作为医院妇女儿童保健事业发展的配套也随之跟进。

妇幼保健体系决定了医疗保健服务能力，聂文英介绍，针对不同年龄层次的婴幼儿，进行分类建档，检查最为基础的身高体重等，然后分类规划好后，制定好属于每一个宝宝专属的早期发展指南。因此，专门针对患者需求与专业划分，共分为：儿童生长发育门诊、儿童营养与喂养门诊、儿童眼保健门诊、儿童心理行为门诊、儿童口腔保健门诊等8处门诊。

现代化医院发展模式和需求，带动了全院一体化建设，济南市妇幼保健院借助互联网平台，结合婴幼儿来院医院做的体检报告，科学指导家庭教育，这个信息化软件的投入使用，做到医院社区家庭三级关联，形成了“互联网+助力家庭教育”的运营新格局。

该医院信息化软件采用最先进的云平台搭建，利用互联网平台，构建实时数据分享到多个客户端，实现医疗机构与家庭信息实时互通。这个平台的利用十分方便，只需要关注微信号即可，在分诊台很多家长都在加入，亦或者下载软件注册用户，软件会针对宝宝的体检报告，拟定出宝宝日程，每天都有针对孩子的个性化家庭练习，另外还有针对不同年

龄层次的每日故事、经典童谣、音乐欣赏以及古诗鉴赏，让孩子及早接触最适合自己的知识，让孩子赢在起跑线。

家化病房——

让“家”更大、更温馨

提到“家”，所有人都会想到那个能避风雨、孕育幸福和快乐的小家庭，根本没有人能把“家”与医院联系起来。但济南市妇幼保健院的“家化病房”却将“家”的元素溶解到病区中，让病房不再冰冷。家化病区在住院大楼的5层和9层，5层呈现中式风格，9层呈现欧式风格，两种风格迥然不同，却能满足不同个性化需求的心理消费。

在家化病房中，环境温馨洁净，设有母婴休息室、客厅、洗澡间、产后康复室、家属休闲区等。房间配有电视、冰箱、微波炉、沙发、宽带等设施，有专业的营养师为产科学定制个性化的营养月子膳食，帮助产妇的身体康复；专人负责对产妇进行母乳喂养知识宣教、专业催乳和疏通治疗；还有中药熏蒸服务，帮助产妇产后恢复体。已形成孕产期宣教、产前胎儿监护、一对一助产士全程陪伴、无痛分娩、心理疏导、产后母婴护理、新生儿抚触、新生儿游泳、新生儿筛查、产后康复、咨询、访视的全程个性化优质服务体系。



△产科家化病房二区



△儿童保健中心优美环境

产妇在这里就像在自己家一样自由自在，母婴在这里都能得到良好的休养。

住在9层家化病房的曹女士是本市入，24岁，入院不足一周，顺产一女婴。据她介绍，这是她的第二胎，头胎是男孩，当时住在5层的中式家化病区，现在两种风格的病房她都感受过了，她感觉很温馨，而且在一流的服务中倍受关爱。她的丈夫吴先生满脸的幸福，他说：“我妻子在生第一胎的时候，我就选择了家化病房，现在女儿的出生，也是在家化病房，而且这次更好，不但是服务和上次一样好，病房也升级换代了，我很喜欢，妻子更喜欢，我想刚刚出生3天的女儿也会喜欢的。”

家化病房的科主任杨秋红表示，“家化病房最初从2013年开始运行，就致力于打造‘家’的理念，到现在‘家’品牌的建立，我们一直在努力着。截止到2016年，3年间共有3000余位母亲在这里生产，对待她们我一如既往地执行产前、产中、产后一条龙服务模式，由此，这些妈妈们，还有妈妈周围的亲属、朋友都成为了我们最忠实的粉丝。家化病房从建立到现在，院领导一直关注着，并给我们提供最好、最充足的支持，配备高年资的医生2人、高级职称的医生4人，初中级职称医生9人。目前，随着新家化病房的投入使用，以及我们服务的不断升级，家化病房的品牌效应与社会效益越来越显著。”

新生儿病房——

母婴同室，让母亲和孩子不再孤单

刚刚投入运营的新生儿科A区病房，病区分为上下两层，共29张床位，以单间为主，主要接待门诊及病情缓解的特殊患儿。出生28天内的婴儿，在病情允许的情况下，可以入住该病区，由母亲陪伴，方便母乳喂养，增加母婴亲情交流，缓解母婴分离的焦虑，促进宝宝尽快康复。这样的设置，无疑是让新生儿病房更人性化与科学性，更符合孩子的成长，让幼小的生命在治疗疾病的同时，去感知母爱的伟大。

新生儿科主任范秀芳说，“传统的新生儿科都没有设置这样功能性的新生儿病房，患病中的新生儿无论轻重，都是与母亲隔离的，直至新生儿痊愈，才能与父母团聚。医院的这种设置是为了更好地照顾到患病的新生儿安全，却忽视了新生儿的喂养和情感交流。如今，医院考虑到新生儿更好地恢复，将条件允许的新生儿与母亲同室，构建了新生儿治疗与喂养、护理相结合的科学管理模式，让母亲和新生儿在住院期间都不再寂寞。”

新生儿科A区病房与新生儿重症监护中心合称为新生儿病区，NICU依然执行全封闭管理，但这并不影响两个区域的相互转送。在这里，配备有国内外先进的监护体系及急救设备，如早产儿培养箱、多功能监护仪、人工呼吸机、蓝光箱、光纤维毯、经皮测黄疸仪、血气分析仪、高压氧舱等等，拥有一支高度专业化、高素质的医护队伍，在这支队伍中，有许多人接受过国外及国内专业培训，可以提供多种监护及急救技术，如气管插管、心肺复苏、各种呼吸器的使用、氧疗、静脉营养、表浅动脉穿刺、脐动静脉插管、颅脑超声诊断技术、肺泡表面活性物质的应用、脐静脉换血、外周动静脉同步换血及新生儿窒息复苏等，科室在新生儿常见病、多发病、疑难重症疾病的救治，尤其在早产儿管理、呼吸衰竭抢救、换血治疗等方面达国内先进水平。近年来，成功救治最小体重530克，最小孕周24周，创造了一个医学界的奇迹。

新生儿病区为更好地服务于新生儿康复，与筛查中心密切合作，开展了新生儿疾病、听力和眼病筛查，为提高小儿生存质量提供了保障。该院NICU不仅能够提供精湛的技术，而且可以提供优质的全方位服务。让每个孩子尽快康复、让每个家庭满意是其服务宗旨；让爱托起生命、做爱心妈妈是她们的承诺。

近年来，随着社会知名度的提高，转入济南市妇幼保健院的危重新生儿也越来越多，该院NICU已经成为集医疗、保健、科研、教学、社区服务为一体的医疗服务体系。

“小实验 大奥秘”

立升净水教你

如何正确选择净水器

第二届中消协净水科普公益活动济南站嘉年华于10月22日在济南市泉城路世茂广场举行。作为活动首席支持企业的立升净水，在现场举办的净水科普实验通关大挑战活动，吸引了市民一起来动手DIY净水科普实验，解开净水的奥秘。让用户能够亲自参与、亲手实验，切实地了解净水知识，掌握净水原理，不犯晕不蒙圈，正确地选择净水器。立升净水器的核心材料采用的是我国自主研发的立升PVC合金毛细管式超滤膜，它的过滤原理与家用超滤净水器类似，能高效滤除水中的细菌、胶体、杂质等各种污染物，将水净化成可饮用水标准。(刘璐璐)

邹平农商银行

冠名举办“农商银行杯”邹平县第二届篮球锦标赛

10月15日，滨州邹平县第二届篮球锦标赛在邹平县市民健身中心拉开序幕。为进一步做好宣传工作，邹平农商银行借助邹平县开展“篮球锦标赛”之机，冠名了“农商银行杯”邹平县第二届篮球锦标赛。此次体育活动是由邹平县篮球运行协会组织承办，在全县范围内开展的全民健身体育活动，邹平县各企事业单位以及乡镇街道均组队参加。活动影响面广、参与人多，主办方赛前通过电视、广播、报纸、掌上邹平、微信公众号等给予了广泛宣传。此次篮球锦标赛共计比赛34场次，直接参赛人数达450人，观看比赛人数预计将达5000人次，对宣传邹平农商银行企业文化，提升企业美誉度和影响力必将起到积极效果。(孙志强)

山东省首届太公级休闲垂钓决赛圆满落幕

10月23日，由省渔业协会主办，省休闲垂钓协会承办的山东省首届太公级休闲垂钓决赛在雪野湖桃花源垂钓园正式开赛，来自济南、滨州、青岛、莱芜等代表队100多名钓手参赛。本次大赛共设一、二、三等奖，优胜等奖项，经过6小时的角逐，莱芜代表队的钓手鹿业安获得决赛冠军。(姜庆志)



想“趣”就去 东风风神AX5借寻趣族出发

10月12日，2016年(第十七届)武汉国际车展隆重开幕。其中东风风神第三款SUV车型AX5在此次武汉车展正式发布其产品定位。

东风风神AX5是一款专为“年轻”而来的时尚感十足的SUV车型，用户锁定“85后”、

“90后”等寻“趣”族群。AX5以“趣”为设计准则，将“想‘趣’就去”作为产品口号，期待和每一个有趣的车主创造有趣的故事。

AX5遵循“流·动”设计理念，前脸采用双横幅镀铬格栅设计，大灯造型时尚，立式

LED日间灯极具质感。从车顶、腰线到车尾线条过渡流畅不失动感，尾部用风神英文“AEOLOS”点缀。

动力方面，1.4T+6DCT+WINDLINK T服务+STT智能启停系统，构成“4T组合”。

农行滨州分行营业部组织收看《永远在路上》专题片

近日，农行滨州分行营业部组织全体员工集中观看《永远在路上》专题片，通过一些典型违法违规违纪案例，使全体干部员工接受了一次党风廉政教育。观看专题片后，该行员工纷纷表示，将进一步增强党章党规

党纪意识，牢固树立政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识，对党忠诚、干净做事、勇于担当，牢记全心全意为人民服务宗旨，求真务实、扎实工作，做一名真正合格的共产党员。(李玉杰)

农行阳信县支行多措并举服务小微企业

今年以来，农行阳信县支行把服务小微企业发展作为重要社会责任，积极打造小微企业“信贷工厂”，实现信贷业务流水线作业，使信贷调查、审查、审批、贷后管理工作集约化、标准化、批量化、专业化，为优质小微企业提供了更快、更好的信贷服务。

围绕“一区一群一圈一链一平台”，该行对当地工业园区、重点产业集群、上下游

供应链优质小微企业，以及新三板挂牌企业和拟挂牌企业，“一对一”落实金融服务责任，提高小微企业金融服务能力。积极推进小微企业担保方式创新，引入政府增信机制，用好、做实“鲁青基准贷”“简式贷”等小微企业信贷产品，全力支持小微企业稳健发展，取得显著成效。(李玉杰)

农行无棣县支行强化人文关怀再出新举措

日前，农行无棣县支行积极与当地工会部门对接，参与职工住院医疗综合互助保障活动。互助期内，除享受基本医疗保险待遇外，员工还将得到综合互助保障活动给予的补助。该举措极大方便了员工看病就医，降低个人自负费用，为员工构筑起抵御疾病、防范风险、

提高健康水平的坚固防线。该行把开展职工互助保障活动作为职工办实事、做好事、解难事的一项重要工作来抓，采取有力措施，确保把这项惠及职工的好事办好、实事办实，切实维护员工利益，强化人文关怀，不断提升员工幸福指数。(王汉峰)

网红猎头：主播“大礼”半数靠“刷”

当下，在线直播已经成为最受资本追捧的一个风口。一些直播平台甚至声称，自己签约的主播，年薪达到上千万。主播们的日子真有这么红火吗？近日，一位从事直播行业3年的主播经纪人周龙辉向媒体透露了这个行业一些鲜为人知的秘密。

他表示，直播数据注水是行业潜规则，直播间中的很多“人”都是机器人“僵尸粉”。不仅粉丝能刷，礼物也能刷。直播中网红主播得到用户赠送的礼物，有一半都是这些主播的运营团队扮作“托儿”送的。一些不明真相的吃瓜群众往往在从众心理下跟着“对刷”，送主播礼物。

今年42岁的周龙辉黑眼圈很深，眼窝深深地陷进去。2014年初他便开始做PC端直播了，当时，他的任务是从网上发掘一批有才艺的网红，提供直播平台，相当于“猎头”。鼎盛时期，他的公司旗下有近50名主播，他是这些主播的经纪人。

不过，现在，他已从这家公司离职了。“水太深了，没钱烧了，我玩不转。”周龙辉苦笑说。

“数据靠刷，这是整个行业的潜规则。”周龙辉并不讳言直播数据注水的现象。

周龙辉说，早年直播开始时，基本上任何主播开播，平台都会挂1千多个观众，造成房间很热闹的假象。一些平台或“公会”的运营人员，假扮观众不停给主播送礼物。

在周龙辉看来，这跟房地产开发商在新盘开售时花钱请人去现场当“托儿”看房是一个道理，房间人少，就不能带动房间的气氛，主播的人气上不来，用户也就不会送礼，刷的礼物越多，主播的排名越靠前，曝光度越高，就越能成为网红。现在，周龙辉的公司有10多名运营人员，几乎一人对接一个直播平台，旗下主播在平台上开播，运营人员就会进入房间帮忙刷人气。

“我在某直播平台上做直播，说是3万观众，‘活人’最多3000。”周龙辉是周龙辉签约的主播之一。和多数网红一样，这个90后女孩大眼睛、尖下巴、双眼皮、白皮肤、大长腿，身材火辣，她之前学过肚皮舞，在周龙辉当猎头时被发掘。她坦言，在直播房间中有很多都是虚拟的“机器人”。“机器人类似于僵

尸粉，不会和主播互动，但大家能看到它们进房间。它还能自动发言。”

周龙辉说，各直播平台的粉丝和人气值都可以“刷单”，价格也不甚相同，甚至还出现了喊话机器人，“你想让机器人说什么都可以”。一些直播主播的团队跟直播平台本身有合作，在一场直播中，只用花50元就能从平台那里买到5万粉丝。尽管直播平台都表示对买粉、刷流量的造假行为会严惩，但实际上没人会这么做。

不仅粉丝能刷，粉丝送给主播的礼物也能刷。3年前，周龙辉加入这个行业包装网红时，也曾怀疑是否真有观众送礼物。后来他发现，还真有铁杆粉丝，只要自己喜欢的主播上线，他都会送礼物，并且出手很阔绰。有一位粉丝送给自己喜欢的主播999朵玫瑰，这种虚拟的玫瑰每朵0.3元，仅此一项花费就近300元。

在多数情况下，给女主播送大礼的并非普通观众，而是经纪公司执掌的公会和直播平台之间的交易。“你以为真有那么土豪闲着没事给主播送赛艇、飞机、鲜花？很多



用户送礼物都是在其他观众带动下的从众行为。”

周龙辉说，经纪公司与直播平台私下商定协议，以超低的内部价格，甚至不用付钱，用“水军”账号给旗下的主播刷礼物。主播和平台虽然不能直接获得收益，但能惹得一些不明真相的“土豪”拿真金白银“对刷”，也能让主播人气飙升，争得更多流量。

(据《广州日报》)