

上海全力推进高质量区域性医疗中心建设

区级医院转型，百姓看病“不断层”



①普陀区中心医院儿科中医特色鲜明，疗效显著，在家长群里口碑相传。②普陀区中心医院心内科是目前全市同级同类医院里唯一集五大中心为一体的心血管中心。(均医院供图) ③公利医院消化内科优势突出，国内居领先地位。图为无痛苦胃肠镜检查室。④因为公利医院胶囊内镜室。 制图:李洁

■本报首席记者 唐闻佳

看过病的人大致知晓，医院系统里有“三二一”之分——三级医院(主要为市级医院)、二级医院(主要为区级医院)以及一级医院(即社区卫生服务中心)。在上海，基于多年的社区卫生综合改革、家庭医生制度推进、分级诊疗体系的完善，三、二、一级医院门急诊量呈“三分天下”之势。

救急、救命：架起家门口的急病救治“高速路”

一个普通的上午，10时许，疾驰而来的“120”救护车停在浦东新区公利医院急诊外，医护人员与急救人员进入“战斗”状态：急救人员把意识模糊、大汗淋漓的患者抬下车，将已在途中完成的心电图交给医生——“胸痛1小时无缓解，血压130/80。”已确诊急性心梗的患者被直接推入导管室。

五年帮扶36个老区贫困村“摘帽”

(上接第一版)按照产业对口、传统相近、渊源较深的原则展开结对帮扶，每个人部包干若干贫困村。“军队参与脱贫攻坚，要善于借力地方资源优势，这是上海警备区官兵的共识。帮扶全面展开以来，他们会同上海市有关部门联合确立了特色产业扶持、美丽乡村建设、山村教育圆梦、军医健康救助“四项工程”。五年以来，军地累计投入帮扶资金2.7亿元，援建项目263个，帮助36个老区贫困村近万人脱贫。

老区一天不脱贫，帮扶工作就一天不收兵。记者采访了解到，产业改造升级、美丽乡村建设等新一轮的帮扶项目已经展开，一串串数据、一个个工程，凝结着子弟兵和上海人造福革命老区的迫切心情。

数百个项目引领脱贫驶入“快车道”

新年前，江西永新县三湾乡九陇村村民肖逢才养的数十头肥壮黑猪陆续出栏。“今年可以增收2万元。”肖逢才高兴地说。

十年间，公利医院在“救心、救脑、救命”的急救队伍基础上，持续优化救治流程，牵头周边社区卫生服务中心、120急救中心建立卒中、创伤、胸痛、危重孕产妇、危重新生儿等五大急救中心，实现了“患者未到、信息先到”的院前院内智能化信息衔接，年急诊量超过23万，年急救量达1万人次以上，致力于成为83万周边居民构建“黄金60分钟急救圈”。

在上海西北门户，普陀区中心医院的急救阵营同样肩负重任。经不懈努力，普陀区中心医院心内科目前已成为全市同级同类医院唯一一所集五大中心(国家级胸痛中心、房颤中心、心衰中心、心脏康复中心、高血压达标中心)为一体的心血管中心，并获得2019年度普陀区唯一临床医学优势学科建设立项。围绕严重创伤救治的目标和任务，普陀区中心医院建起创伤中心学科群，进一步提高严重创伤患者的救治率。

救急、救命，架起家门口的急病救治“高速路”。两家医院同为首批区域性医疗中心，其重点锻造的急救能级透露着“区域”二字的意义；守好一方生命，因为有些生命真的经不起等待。

就近、就医：看好常见病、多发病是本事

昨天，家住浦东惠南镇的韩奶奶正好100岁，家里大摆筵席庆祝，许多宾客不知，老人家刚刚从“死神”手里逃脱。浦东乡下老人有喝黄酒“养生”的习惯，在惠南乡下还有民间秘方称，便秘时喝半斤黄酒就好了。几天前，韩奶奶就便秘了。子女孝顺地倒了半斤黄酒，老人二话不说吞下肚，“肚子热乎乎的好像不疼了。”第二天，出事了。老人腹痛

不止，到浦东医院一查才知，原来是腹主动脉瘤破裂的瘤体已濒临破裂。

腹主动脉瘤破裂的死亡率极高，立刻手术是唯一的手段。浦东医院血管外科余波教授团队与麻醉科、手术室等多学科第一时间集结，为老人家进行了腹主动脉瘤腔内修复术。术最后一周，老人出院，迎来人生百岁生日。

对大型三甲医院来说，腹主动脉瘤破裂或是“常规手术”，但对百岁老人而言，免去跑大医院排队、挂号、等床位的辛劳，在家门口安心手术实属幸事。

看好常见病、多发病，这是上海对区域性医疗中心的基本要求，首批建设单位在全力推进学科全面发展的同时，亦精雕“拳头产品”。公利医院消化内科优势突出，国内居领先地位，其背后是中国工程院院士、长海医院消化名家李兆申的“援持”。普陀区中心医院尽管比邻三甲儿童专科医院，但其儿科也是“一床难求”。原来，借助中大附属医院的优势，优质的儿科中医诊疗疗效在家长群里口碑爆棚。

养老、预防：区级医院转型“附加值”很大

在公利医院，记者还发现不少新鲜事。年过七旬的李阿姨近来一直感觉腰酸，本不在意，岂料几周前突然腹泻、呕吐不止，检查后才发现，输尿管已被结石堵死，尿液无法顺利排出。家人将李阿姨送到公利医院后，最先等来的不是常规辅助检查，而是一张问卷，列满了饮食、爱好、工作环境……“做手术还要问生活习惯？”李阿姨有些不解。

原来，由于泌尿症病情复杂，不同患者的生活习惯与代谢情况各异，治疗方法也大相径庭。经精准评估后，泌尿外科医生为李阿姨定制了个性化手术治疗方案。术后，一张护理沟通卡、一份结石防治指南交到李阿姨手中，复查、随访也将由专人跟进。

如今，像泌尿系结石这类大医院“未必看得上”、社区医院“看不了”的疾病，在公利医院已形成全程医疗服务体系，医院还全面推行“首诊全程负责制”，病人从入院到出院，全程都由首诊医生跟进，负责到底。

“全周期的服务势必必要花费更多人力、精力，但这是区域性医疗中心与‘大三甲’的区别。区域性医疗中心就该像联华超市，建在社区百姓身边，商品种类繁多，方便、实惠，服务温馨。”公利医院院长姜宁介绍，而今医院学科涵盖了大多数常见病、多发病，有效缓解居民看病“最后一公里”的问题。

在公利医院周边社区，居家护理、慢病管理、生命急救及健身操等一系列健康科普课程也送到了居民身边。基于公利医院创建的分布于各街镇的“蒲公英”健康驿站，李兆申院士作为首名“讲师”，就为居民们分享了胃癌早期预防的“秘诀”。

“我国正着力推进医疗模式从以治病为中心向以健康预防为中心转变，我们不能再在医院里等病人，要让优质医疗资源下沉到社区，帮助百姓防患于未然。”公利医院党委书记郑建军说。

老龄化时代的“网约护理”、人工智能辅助读片诊断系统、联动社区的虚拟会诊室、远程检验影像中心……在区域性医疗中心，记者还目睹了许多“新事物”。可以预见的是，区级医院这波转型发展的“附加值”很大，可做的事很多，这些医院突破的发展“天花板”，将写在百姓的健康账本上。

从上海出发，赶到镇里对接协调有关项目情况，周日晚上返回上海。安装城区主干道路灯、增添医院医疗设备……随着马发明一次次往返于两地，长宁区人武部援建的8个帮扶项目一一得到落实。

以老区精神帮扶老区，在帮扶老区中学习传承老区精神，将帮扶战场作为红色教育阵地，这样的例子在上海16个区无时无刻不在上演。

“秋收起义上井冈”“唤起工农千百万”“理想信念高于天”“星星之火可燎原”，一个个荡气回肠的歌词，一场场精心编排的歌舞，一段段脍炙人口的快板……浦东新区人武部副部长陈利高难以忘记，于都长征合唱团两次赴浦东新区巡演宣传长征精神，浦东新区青年英才培训班两次赴都开展社会实践活动，接受革命传统教育。

寒假未至，培训机构每天十个营销骚扰电话，挑动着家长的焦虑神经。培训机构的花式营销「撬开」家长「钱袋」。本报记者 张鹏

“您来，我们培养您的孩子。您不来，我们培养您孩子的竞争对手。”——这是某知名培训机构前台贴着的广告，机构看似佛系的广告，挑动着家长的焦虑心情；而在另一家主打少儿英语培训的机构，墙上的大屏幕跳动着计时器“距离下一次涨价，倒计时三天……”一年2.5万元培训费，三天后就要上调15%，如果提早续上下一年或者更长时间的费用，则不受涨价影响。

假期未至，校外培训机构开始疯狂推送各类课程广告，用营销广告消费家长的焦虑情绪，“撬开”家长的“钱袋”。不足一个月的寒假，培训费用动辄三四万元，这成了不少家庭的现状，“家里没矿的千万不能养娃，就算有矿也都得掏空。”网络上，不少家长暗暗自嘲。

一个冬天为两岁娃交了10万元培训费

奥数课程两个半小时240元，英语两个小时220元，语文两小时300元，游泳每小时167元……说起寒假的安排，家住杨浦区的小学生家长朱芳(化名)滔滔不绝。“一句话，寒假四周，除了过年休息两天外，其余时间全排满。”

朱芳给记者粗略计算了一下，除了补课费，还有孩子补课来回车费、饭费，重新购买的琵琶三万元、美国代购全新的冰装设备等，一个寒假，孩子的开销至少在五六万人民币。在家长群里，朱芳的寒假花销还算不上“顶配”。“初中生若是想报一对一的学科辅导班，补课费都是几万，甚至十几万。”微信群里，一位家长如是说。

记者调查发现，眼下除了学科类培训班，孩子的才艺培训也是投入大头，各类艺术、体育、美术等培训班，花钱比学科培训更大。

两岁娃妈妈何冰(化名)除了给女儿报了英语培训外，乐高、运动课程、早教课程一应俱全。“看着女儿跑来跑去也很累，但是不想孩子输在起跑线上。”何冰说，一个冬天，为两岁的女儿交出去的培训费达到了10万元。

“弯道超车论”配上寒假涨价，成机构营销策略

“元旦前后，我们家长群里每天都有妈妈被培训机构的广告‘吓’得立马掏钱增加培训课时。”一位预初学生家长直言，“机构的营销太可怕了，条条广告都在暗示，孩子如果不补课，就会落在同龄人后面，家长如果不缴费，就是在毁掉孩子的前程。谁敢拿孩子的人生开玩笑？”

“我们刚刚缴了一年的费用，才上了一个月的课，机构就打电话来提醒续费，说不续费的话，马上涨价了！而且每次涨价几乎都是寒假！”一位家长向记者抱怨，“家长都懂，年底机构也要冲业绩，但哪种吃相未免太难看。”

记者调查发现，校外培训机构打着“帮助孩子寒假弯道超车”的旗号，用各种营销手段向家长推销课程。除了电话轰炸、激发家长焦虑外，更多的机构还不断调课单价。据调查，寒假中，早教班、英语班等不少培训课程单价都有所提升，涨幅大多在10%—15%左右。

业内人士告诉记者，培训机构总是在暑假或者9月份新学期开始时才推出新课程，很少在寒假，或者学期中开新课，因此家长如果要在寒假为孩子更换机构会更麻烦。这也是机构总是选择在寒假前后涨价的原因。

培训机构营销焦虑“圈钱”，应该管一管了

去年8月，国务院办公厅发布了《关于规范校外培训机构发展的意见》，其中强调，要规范培训机构的收费问题，收费时段与教学安排应协调一致，不得一次性收取时间跨度超过三个月的费用。然而，记者在此次调研走访时发现，不仅机构在用各种方式消费家长的焦虑，提价、营销课程，而且不少机构也未严格落实三个月收费规定。通过以涨价为借口提早要求家长续费等，“薅”家长的羊毛。

某少儿英语机构就明确表示，三个月缴费为5980元一期，如果一年缴费，则优惠价格为13980元。而另一家培训机构的乐高课程就是直接开价两年1.6万元。不少机构在涨价前还通知家长，不管剩下课时有几个月，提早续费就不受涨价影响。

市教科院民办教育研究所所长董圣足表示，相关部门应加强培训机构财务监管，建立健全风险防范、预警及干预机制。记者也了解到，下一步，针对培训市场的不规范现象，有关部门正积极探索实施履约保证保险的方式，探讨行业内互助保险基金的可行方案。此外，还将推进培训机构健全自身的投诉处理机制，而在上海市民办教育协会培考委已经设立了行业的第三方投诉电话。

更有专家提出，对于这些培训机构营销焦虑，以及这些挑动着家长焦虑神经的广告词，也应该有部门来管一管！

体彩公报		超级大乐透第20003期公告	
排列3第20006期公告		中奖号码： 23+25+26+30+34 03+07	
中奖号码：0 8 3	一等奖 0 0元	二等奖(追加) 0 0元	三等奖(追加) 52 333491元
直选每注奖金1040元	四等奖 11 266792元	五等奖 102 10000元	六等奖 371 3000元
组选3每注奖金346元	每注奖金173元	每注奖金10000元	每注奖金10000元
组选6每注奖金173元	每注奖金10000元	每注奖金10000元	每注奖金10000元
排列5第20006期公告	中奖号码：0 8 3 6 0	每注奖金10000元	每注奖金10000元
每注奖金10000元	每注奖金10000元	每注奖金10000元	每注奖金10000元

资产拍卖公告

受中国华融资产管理股份有限公司浙江省分公司委托，浙江国际商品拍卖中心有限责任公司公开拍卖以下不良债权资产项目，为了使拍卖顺利进行，现将有关公告公告如下：

一、拍卖标的：
上海人民企业集团有限公司、万家电器有限公司2户不良债权资产作为一个标的进行拍卖(截至2019年9月11日，上述债权本金余额人民币149,504,732.62元，暂计至2017年9月30日的利息余额合计人民币59,051,107.68元)，起拍价人民币16500万元。

二、拍卖方式：采取有保留价的增价拍卖方式。
三、报名参加竞买人须提供下列文件：
(一)1.法人单位：法人营业执照原件、法定代表人身份证原件及复印件等文件(拍卖时还须提供委托人公章及法定代表人的印章、受托人授权委托书及复印件(加盖公章)；2.其他经济组织：核准或批准本单位的证明文件原件及复印件(加盖公章)；3.个人：身份证原件及复印件(加盖公章)；4.受托人授权委托书及复印件(加盖公章)；5.竞买人签署的《竞买人承诺书》。(二)竞买人签署的《竞买人承诺书》。

四、上述文件或证件，经拍卖人审查认为合法、有效，方能有效竞买人资格，并由拍卖人通知竞买人于2020年01月13日14时前向指定账户(账户：浙江国际商品拍卖中心有限公司；开户行：杭州银行高新支行；账号：3300161367350013345)交纳竞买保证金人民币4000万元。

五、竞买人交纳保证金后，由拍卖人发给《竞买证》方可参加拍卖。如竞买人竞得标的，保证金则作为首付款；如竞买人未竞得标的，保证金在十五个工作日内如数退回，但不计算利息。

六、竞买人向本公司索取《不良债权资产清单》。

七、委托人对通知各有关债务人(含保证人和抵押人)和债权人(含债务人)负有告知义务，如有不合法之处，债务人可向有关部门投诉，本公告发布之日起5日内买受人不得以任何理由和任何行为及其后果与委托人无关。

八、报名地点：杭州平海路58号平海旺角1106室；报名时间：即日起至2020年01月13日15时止；拍卖地点：杭州平海路58号平海旺角1101室；拍卖时间：2020年01月14日上午10时；联系人：钟先生；联系电话：0571-87083931 13958023092

浙江国际商品拍卖中心有限公司 二〇二〇年一月七日