

静安全区医疗机构“就诊扫码支付”

“健康静安”成为全国首个开通医保电子凭证微信扫码支付的区域数字化卫生服务平台

■本报记者 唐闻佳

“扫码只要一瞬，缴费快过苏炳添”，在上海市静安区江宁路街道社区卫生服务中心，随处可见的缴费二维码和逗趣的宣传标语不时引来围观。“不用再像以前一样跑几层楼去排队，微信扫一下二维码就可以直接用医保缴费了，跟去超市买菜一样方便。”社区居民王阿姨对这种全新的就诊扫码支付方式赞不绝口。

昨天，记者从静安区卫生健康委获悉，其联合腾讯率先在区属各医疗机构上线“就诊扫码支付”功能，“健康静安”据此成为全国首个开通医保电子凭证微信扫码支付的区域数字化卫生服务平台。患者完成就诊后，无需去窗口排队，通过医院里随处可见的二维码，用微信“扫一扫”即可实现医保或自费支付。这一创新支付应用将三维的缴费窗口变成了一张二维码，是静安区为医疗付费“减环节”“减时间”的新尝试，为“便捷就医服务”数字化转型提供了新动力。

让就诊缴费和停车缴费一样方便

排队烦、耗时长、缴费难，一直是居民就医的痛点之一，如今静安区上线的“就诊扫码支付”功能，只要一个二维码就可以在医生诊室、导诊台、检查检验窗口、走廊、电梯等各场景突破时空限制随时缴费。

通过“健康静安”和医保电子凭证的打通，医保患者扫码后，可以使用医保个人账户进行结算支付，医保余额不足或自费部分可以通过微信支付，或者授权开通绑定的银

行卡进行信用付，同时也能自动查看所需支付的费用明细。

江宁路街道社区卫生服务中心相关负责人告诉记者，使用“就诊扫码支付”后，患者看病自开方到付费结束平均用时14分钟，扫码支付平均用时仅30秒。

“‘就诊扫码支付’节省了医生对患者进行支付指导的时间以及扫码设备需要投入的成本，也大幅削减了医院收费窗口工作量，还避免了人员聚集，让市民看病更加便捷、省心。”静安区卫健委主任叶强表示，希望通过“边走边付”的便捷就医理念，让就诊缴费变得和停车缴费一样方便，真正做到让患者“少跑腿”。

三天上线，全区基层医疗机构迅速复制

“就诊扫码支付”是对此前“随申办”信用付、无感付、健康静安惠民付等线上支付方式的新补充，作为上海市“便捷就医服务”数字化转型试点区，静安区全力打造的互联网便民服务平台“健康静安”不断赋能新应用场景。通过一张二维码将就医缴费流程精准至极致，也是依托这一区域数字化卫生服务平台。

“健康静安”平台相当于一台电脑主机，每个下辖基层医疗机构相当于一个U盘，只要相关的接口、功能、服务在平台上打通，每一家医疗机构都可以瞬间接入。也因此，相关数字化创新应用只要在一家医院跑通，其他医院复制即可，无需再单独开发。这次上线的“就诊扫码支付”功能，就是基于“健康静安”平台只用了三天即实现了上线运营。



市民尝鲜“就诊扫码支付”。

凭借“健康静安”惠民应用平台，静安区还率先实现全市“便捷就医服务”七个应用场景在全区所有医疗机构推进。截至2021年8月，“健康静安”公众号居民注册已达56.7万人，约占静安区常住人口的58.11%。2021年1-8月期间，通过“健康静安”线上预约挂号35.25万人次，“健康静安”也成为居民就医咨询的好渠道，留言超4.3万条，总咨询量超3.3万人次。

构筑15分钟基本医疗服务圈，数字创新放大“边界”

新冠疫情催生公众就医习惯的改变，不少市民开始借助互联网解决健康问题。让公众通过“互联网+医疗”提升就医满意度，根

本还在于线下实体医疗服务的提升。凭借“健康静安”惠民应用平台，静安区以“家庭医生+区域医疗中心”模式，让更多居民在“区域内”与“家门口”获得高品质的卫生健康服务。

当前，静安不仅实现了市、区两级公立医疗机构间的检查检验信息互联互通互认，还实现了检查检验信息实时上传。居民当天在社区卫生服务中心就诊后转诊到区域医疗中心，区域医疗中心的医生工作站便能查询到居民在社区就诊的具体情况。

数字化创新医疗服务的不断推出，有助于进一步构建15分钟基本医疗卫生服务圈。叶强表示，下一步，静安区将继续积极推动医疗健康大数据中心、智慧医院等建设，构建区域“互联网+医疗”智慧服务网络。

青浦新添医院融入“数字健康城区”

本报讯（记者唐闻佳）昨天，地处青浦新城的上海远大健康城一期项目上海医大医院正式投入使用。地处“长三角联动发展新引擎”上海虹桥商务区，上海医大医院作为上海市卫生规划“十三五”重点规划项目，将打造立足上海、辐射长三角的医疗服务集聚平台。地处青浦，该医院也将加入上海市卫健委牵头推进的“数字健康城区”项目，打通市民与优质医疗资源“最后一公里”，打造全域、全病、全程的新型分级诊疗体系。

作为青浦区区域医疗规划的重要组成部分，上海远大健康城规划床位2000张，占青浦区区域床位编制总量的60%。其中，作为一期项目的上海医大医院也是青浦区非营利性综合医院，开设500张床位，设有康复科、体检科、儿科、外科等24个临床和医技科室。

据悉，这是迄今国内最大的一笔民营资本对医院的投资案例，占地约248亩，项目总投资约50亿元人民币，标志着中国非公医疗机构在向着高品质方向迈进的道路上又前进了一大步。

中欧启动“智慧校园”项目

本报讯（记者李晨晔）中欧国际工商学院“智慧校园”项目昨天启动，基于新型网络基础设施，该校将运用人工智能、云计算、大数据等新技术，打造智慧化的校园工作、学习和生活一体化环境。

中欧国际工商学院院长汪泓介绍，“智慧校园”项目将从数据和运用场景双轮驱动，进行数据中台、智慧业务平台、智慧运营保障、中欧数据服务、线上线下办学服务和公共服务基础平台的建设。

以“智慧校园”智慧物联板块为例。该板块主要覆盖智慧教室、绿色校园和平安校园三方面，将通过数据融合，打造服务平台，对上海、北京、深圳三地校区师生员工和校友学习、研究、工作与生活提供一站式服务。

据悉，“智慧校园”项目将分三期完成，一期将在夯实项目的基础上构建平台，后两期建设以推进、深化应用，促进业务融合为重点，全面建设智慧校园环境，提升校园运营效率。

上组大布点金融科技新赛道

本报讯（记者李晨晔）布点金融科技新赛道，上海纽约大学昨天与金融数据港、尼西伟恩数据科技有限公司签署战略合作谅解备忘录，三方将首先围绕筹建张江金融量化研究中心（简称“中心”）开展合作。

上海纽约大学校长童世骏介绍，中心选址在张江国家自主创新示范区内的上海张江银行卡产业园规划范围内，并同时在在上组大校园内挂牌，由2011年诺贝尔经济学奖得主托马斯·萨金特教授主导中心的筹建。

萨金特是当今世界宏观经济学、货币经济学与时间序列计量经济学等领域的领军学者。日前，他正式成为上海纽约大学特聘教授、华东师范大学-纽约大学数学联合研究中心（上海纽约大学）教授，也是自上海组大成立以来加盟学校的第三位诺奖得主。

自2012年建校以来，在上海市及浦东新区政府大力支持下，上组大已走在中外合作办学的前列。此次三方合作，学校将发挥自身在国际协同创新、前沿基础研究以及培养具有全球竞争力的创新人才等方面的优势，加强校企产学研协同创新，建立创新合作机制，培养金融科技领域领军人才。

本报讯（记者唐闻佳）百年九院再添新址。昨天，上海交通大学医学院附属第九人民医院浦东院区进入试运行。这个位于高科西路的新院区吸引了世界顶级牙科专家全职加盟，包括整复外科、口腔科、骨科、耳鼻喉头颈外科、眼科等九院特色学科将悉数入驻，包括精准预约等全市医疗系统“数字化转型赋能便捷就医”新场景也将在此落地。

此外，这里将与一墙之隔的九院浦东科技园以及精准研究院“无缝联动”，形成从临床到研究再到成果转化的旗舰模版，为九院打造未来比肩国际一流水准的新型研究型医院构建雏形。

九院浦东院区坐落于高科西路1908号，院区拥有门诊科室除了整复外科、口腔科、儿

上海第九人民医院浦东院区试运行

童口腔科、耳鼻咽喉头颈外科等十多个科室以外，还有眼科、骨科、泌尿科、普外科、大内科、皮肤科、中医科。其中，整复外科开设整6、整7、整8三个病区。

上海第九人民医院院长吴皓教授告诉记者，九院优势学科将在此与其他学科一起奔着打造国际医疗品牌的目标，为百姓提供更优质的医疗服务。

据悉，九院浦东院区将采取预约制，而且本市推出的“数字化转型赋能便捷就医”相关新场

景均将在此落地，患者就医体验将再获提升。

试运行首日，全球牙科领域顶级专家托内特（Maurizio S.Tonetti）教授已兴致勃勃地出现在手术室区域。“我们将在这里给患者提供更优质的医疗服务，并将同期开展临床研究、大型人群队列随访等工作。”托内特说。

2020年10月27日，托内特全职加盟第九人民医院。他是全球口腔医学经典术式创始人，也是上海第九人民医院全职引进的首位“洋医生科学家”，在中国口腔学界亦开先

河。按国际惯例，托内特全职聘期5年，出任九院新成立的口腔种植研究中心主任、“国家口腔疾病临床医学研究中心”名誉主任，以及上海第九人民医院临床研究中心的首席专家。

吴皓说，随着托内特工作站入驻，这里不仅要打造国际口腔种植中心，也将带动提升九院整体临床研究能级。未来将形成黄浦区、宝山区院（原第三人民医院）、浦东院区以及正在建的祝桥院区“四翼”。最终，九院“一院四区”一体化发展，全力打造未来新型研究型医院。

今天，谁去接孩子？ “享学小专车”助你实现“接娃自由”

孩子一到上学的年纪，接送问题就总是萦绕在家长心头：让孩子一个人去上学吧，现在城市交通这么复杂，孩子还小，总担心有安全隐患；自己亲自接送吧，难免有工作忙起来顾此失彼的时候；找老人搭把手吧，又从担心一个人变成了担心两个人。何时才能实现“接娃自由”？

近来，上海家长间悄然流行起一种新的上下学接送方式——专车接送。每到上学时分，小区门口总有三三两两的家长将孩子送上专车，嘱咐几句后转身回到小区；而在放学时间，校门口周边一众私家车里，夹杂着的几辆接娃专车也是分外显眼。

为何专车接送开始受到上海家长的青睐？家长对于专车接送服务有哪些痛点和要求？针对这些问题，我们走访了上海颇具代表性的出行服务品牌“享道出行”，向其深入了解学生接送服务产业背后的供需现状。

学生接送服务，安全品质是首要

接送学生上下学，作为网约车市场发展的一个创新场景，天然具有较高的进入门槛。这个门槛并非来自技术或产品，而是来自用户——中小学家长的信任基础。享道出行是上汽集团旗下的移动出行战略品牌，也是少有的为学生接送服务业务推出定制化产品的网约车平台，其面向上下学接送场景的专属接送服务“享学小专车”于去年4月27日首发上海，现已覆盖杭州、宁波、苏州、郑州等部分享道专车运营城市，累计服务数千个家庭，安全完成数万单嘱托，用户满意度近100%。

谈及推出享学小专车的初衷，享道出行CEO吴冰表示：“享学小专车上线于复学复产的特殊时期，保障孩子安全出行的需求比往日更为紧迫和迫切。它是我们为享道出行的家长用户准备的一针‘安心剂’。随着产品、服务受到用户的普遍认可，我们发现学生接送服务其实不是疫情期间的特殊需求，而是城市家庭的普遍需求，因此将‘享学小专车’延续下来，并不断迭代优化这一产品。”

对于网约车企业提供的学生接送服务，家长一方面有需求，另一方面也有疑

虑：接送时间撞上早晚高峰，网约车久打不到、拼车绕路都是常态，至于下雨等恶劣天气，更是看着两三数位的排队人数动弹不得。

享学小专车如何解决叫车成功率问题？享学小专车采用“多日接送”预约模式，一次预约多日接送，最早可预约次日行程，最多可预约连续30天的行程。因为是预约制，不用担心临时叫车无人接单的问题。一般情况下，接到订单后，司机机会与用户电话联系确认信息。履行订单的时候，守时是最基本的，当匹配到一个新的上车点时，司机提前去上车点附近熟悉路况，并且适时致电乘客提醒。准时到，准时送。享学小专车只走导航推荐路线或家长指定路线，不绕路、不拼单，都是为了小乘客能准时到校或到家，不在路上耽误时间。据了解，享学小专车新版还支持自助修改用车时间，用户可根据自身需求灵活选择，有助于家长更合理地规划接送安排，更方便地完成接送。

专属司机接送，人靠谱服务才靠谱

作为一款为孩子设计的产品，安全是第一位的。而保障安全的核心关键，其实是人——也就是司机。享学小专车在



司机的选拔上可谓优中选优，只有3年以上驾龄、运营享道专车“0投诉”且经过严格服务标准审查的司机才能进入面试环节，面试后还要长期培训。

“双合规是我们运营享学小专车业务的基础，享道出行的双合规订单完成率是行业领先的”享道出行CEO吴冰说到。说起“双合规”，什么是“双合规”？这是网约车行业的一个术语，指的是“车合规、人合规”——即有《网络预约出租汽车运营证》和《网络预约出租汽车驾驶员证》，是国家近年来规范网约车市场的监管手段。享道出行常在在交通运输部定期发布的“双合规榜单”上名列前茅。

“我们要求每位司机都做到统一规范的安全服务，包括保持后排左侧儿童锁处于启用状态、全程专注驾驶、手机静音、不在危险路段停车等等。”享道出行“享学小专车”运营相关负责人介绍。除此以外，享学小专车的司机还必须保持良好的工作形象，包括保持统一工作服装、工作期间必须佩戴好口罩等；拥有良好的责任感与敬业精神，做一个亲善自然、细心周到的服务者；行程中全程

静音、禁烟，为小乘客营造一个舒适、安全的乘车环境。通过一系列的规范要求以及培训工作，严格把关和落实好一线服务人员的质量关、品质关，进而才能为广大“小用户”们提供最可靠亲和的接送服务。

除了人的保障，软硬件产品的加持也维护着小乘客的安全。每辆享学小专车都安装了DVR（享道智能识别系统），全程行车记录，智能安全护航。同时，家长可通过享道出行手机端App实时查看车内视频，亲眼关注小乘客的安全。为保障司乘隐私，车内视频将加密存储，司机与用户无法自行调取。

未来，享道出行将把享学小专车带到更多城市，让高品质的安全出行服务守护更多孩子，惠及更多中国城市家庭。

“中国式接送”新气象，品质服务促发展

“中国式接送”是一个历久弥新的话题，它伴随着社会的发展而演变，时谈时新。不变的是，我们永远会关注孩子的安

全问题、接送的时效问题；变化的是，在如今的城市环境下，新的社会分工、产业生态应运而生。

精细化分工与运作是社会发展的趋势，越来越多的企业、机构为接送问题出谋划策，保驾护航，家长不用再亲力亲为，选择专业正规的出行企业提供接送服务不失为一剂良方。

享道出行的服务理念和践行思路印证了这一方向——通过打磨好有品质感、安全性、合规化的产品，不断优化围绕“家庭出行”的社会分工和品质服务。家长们更省心了，企业也能通过解决社会问题，获得实实在在的发展。

同时，针对孩子接送的出行服务这一市场尚处于早期阶段，存在着很大的精细化运营、场景化提升的优化空间，既需要更多的社会关注和出行企业的参与，共同发挥出行服务的优势与能力，并与家庭、当地政府以及校方一道形成合力；其次也需要鼓励良性发展，良性合规的竞争是市场不断进步的动力之源，避免陷入补贴大战等恶性竞争，共同创造良好的出行服务环境。

