

「全院一张床」求解患者住院难

海口市人民医院“全院一张床”改革,让床位随着患者“活”起来、医生跟着患者“跑”起来、数据追着患者“转”起来,让很多原先“住不进”的患者能及时入院治疗,有效缓解了住院难和医疗资源利用不充分之间的矛盾

《盼望》新闻 周刊记者 陈凯姿

直到为患者调配床位超过900人次时,张剑权的眉头才稍稍舒展开来。

在不到一年时间里,这位海口市人民医院新任的副院长,顶着重压牵头探索“全院一张床”管理,让曾经一度被认为“不可能成功”的改革开花结果——医院床位资源充分释放,有效缓解住院难。

急需住院手术的患者最怕没床位。但一边是有的病人排队苦等,一边是有的病房大量空缺,公立医院床位“忙闲不均”普遍存在。海口市人民医院“全院一张床”改革如何打破科室之间的壁垒、盘活利用闲置床位,缓解患者住院难?

“一床难求”遇上床位闲置

海口市人民医院有1800张床位。但张剑权发现:“抱怨住院难的病人,预约电话一个接一个。在医院走一圈,床位使用率又只有60%多。”

科室能力不均、病人就医习惯、医保政策限制……张剑权想来想去,整夜睡不着觉:“床位利用不仅影响医院运营效率,也关乎病人生命,特别是住院床位难预约严重影响患者就医体验,怎么破局?”

曾在北京某医院工作多年的张剑权,有一个酝酿数年、并非心血来潮的解决方案——将全院床位统筹调配,实现“全院一张床”跨科收治。

令人意外的是,这个想法刚

从他嘴里冒出来就遭到遍地反对——长期“各自为政”的科室之间,绩效怎么分配?跨科室收治,出了事谁负责?首诊医生和接诊医生、不同科室护理人员如何交接?

其他还有:科室主任不想别人插足自己“一亩三分地”,医生嫌麻烦不愿跑来跑去,护士担心跨科护理不专业造成风险,住院处的工作人员更是疑惑“病人到底算谁的”……层层阻力,让“全院一张床”的提议,听上去比登天还难。

对于疑虑和阻力,张剑权早有心理准备。

一场全面的调研随之而来。张剑权数着科室挨个儿跑,围绕如

何调配床位、如何规避风险、如何分配绩效等,私下谈话协商、大大小小的沟通会进行了一轮又一轮。“最感无力的时候,是几十个科主任聚到一起,几十张嘴说我一张嘴。”张剑权捏着一把汗。

就在大家七嘴八舌准备再次提出反对意见时,这名祖籍武汉、性格雷厉风行的副院长突然高声质问:“你们回答我,如果患者急需住院,是让他等等到天荒地老,增加生命危险,还是让他住进有床位和类似经验的科室,安顿下来先做初步诊疗?”

无一应声。大家明白,这个沉默是因为对患者不能见死不救。医者仁心。

从“病人跟着医生跑”到“医生跟着病人跑”

试行“全院一张床”,海口市人民医院决心已定——2023年5月,医院管理层正式拍板破题。

作为牵头人,张剑权目标明确,要在保证医疗安全前提下,打破科室间床位壁垒,统筹调配全院床位资源,实现跨科收治患者,让很多原先“住不进”的患者能及时住进医院接受治疗,有效缓解了住院难和医疗资源利用不充分之间的矛盾。

在“全院一张床”的管理模式下,医院医务处负责统筹床位调配管理工作,床位调配中心组织协调床位调配的具体事务。

“这是一种流程再造,所有人都要换个脑子。”医院医务处主任邢增木介绍说,以前是“病人跟着医生跑”,现在新成立床位调配中心,与原来的入院登记处合二为一,根据各科室床位实时入住情况统筹调配床位,变成“医生跟着病人跑”。

譬如首诊医生接诊后,如本科室无床位,床位调配中心便在患者

本人同意的前提下,在其他科室“借床”。病人入住期间,首诊医生在查房、查体、写病历、开医嘱等诊疗全流程负责到底,护理工作则交由入院科室。等到可以实施手术前,再由接诊科室匀出床位,将病人接回。

邢增木说,“全院一张床”并不是在床位调配上“乾坤大挪移”,而是遵循“专科相近,区域相邻”的原则。在住院部,床位调配尽量选择同一楼层、同一系统、抢救能力相当的科室,找到便于诊疗的最优配方案。

在邢增木看来,让各科室积极接受床位调度,也得益于绩效“指挥棒”:患者跨科住院期间,治疗科室和入院科室医疗组的医疗收入,分别按60%和40%分配;治疗科室跨科收治患者,可以获得每名患者300元的单项奖励;床位调配中心则根据调配患者累计人次,给予调配人员40~100元/人次不等的绩效奖励。

利益分配之外,在医疗风险方面,医院明确治疗科室负全责,严

格执行三级医师负责制,承担借床患者所有诊疗工作,而由所在病区的护士负责护理。

“为了确保诊疗标准和患者安全,我们决不允许毫不搭界的两个科室互相匀床,也不允许急重症、儿科等特殊病人群体借床。”张剑权说:“在护理环节,接诊治疗科室也会到入院科室进行培训和工作衔接。”

截至2024年2月1日,海口市人民医院“全院一张床”调配床位超过900张次。

医院内分泌科主任蒙绪标深有感触:“对于像我们这种床位长期满负荷的科室,‘全院一张床’解了燃眉之急,排队住院的情况明显减少,医患矛盾缓解不少。”

“这种科学调配,也盘活了闲置床位资源。”医院心胸外科主任林巍说,其科室床位使用率常年只有60%多,“借床”出去,既避免闲置床位浪费,还可以在绩效上获得40%的分配,“患者满意度上升一个台阶”。

“一张床”,更要“一盘棋”

海口市人民医院“全院一张床”的改革,在试行实施后也存在不顺利。张剑权坦言,医院管理层承受了巨大压力,“压力大到可能半途而废,随时流产”。

在将近半年的“磨合期”里,每天的投诉电话让邢增木应接不暇。有的科室为了绩效,明明有床位却到处“借床”,给其他科室增添繁杂手续;有的首诊医生因忙碌导致查房不及时,不能随叫随到,甚至用电话远程“操作”。

“一项新探索,问题早一点暴露是好事。”邢增木的解决方案是专人监管。“我们派出专门的监督人员,既协调实施过程中的争议纠纷,也对医生、科室的不良行为采

取消止、警示和从重处罚,及时消除隐患。”

如今,海口市人民医院“全院一张床”模式趋向成熟,床位随着患者“活”起来、医生跟着患者“跑”起来,数据追着患者“转”起来,有效优化了患者就医体验。

在张剑权看来,综合性公立医院普遍存在的床位“忙闲不均”,根源在于专科设置不合理、科室水平不均衡和床位分配不合理。从长远而言,“全院一张床”也只是过渡之策,权宜之计,根本上还是要打破制度藩篱,走向高质量发展的“全院一盘棋”。

“当前,我们最需要做的是专科整合。”张剑权认为,“一张床”解

决的主要是普适性问题,代替不了更专业更细致的工作。一方面,要通过遴选新的科室负责人,加上人才引进,做强强科室。另一方面,整合优化一些专业相近、床位忙闲不均的科室,尽量做到不用调配,床位利用率和医疗安全性大大提升。

此外,解决老百姓看病难、治本之策仍是专科能力提质升级。“我们未来的重点是根据自身基础,继续打破原有医学学科和临床科室壁垒,以疾病诊疗为链条,优化临床专科组织形式和运行机制,全面加强临床专科能力建设。”张剑权说:“专科能力强了,患者重病风险化解了,医院自然就不会再“一床难求”。”

出租出售
电话:13946092977
复式住宅出售
出售:红旗大街双龙绿色家园复式住宅,板式高层,26带27层,三室两厅两卫,一楼两室一厅一厨一卫,二楼一室一厅一卫,南北向,不临街,楼间距大,采光好,包烧好,电梯入户,一梯两户,使用面积120平,建筑面积175平,自带花园露台和2个仓储室,1个入户门厅,全屋精装修,全新品牌断桥铝系统节能窗,品牌家具家电,毗邻宏图街、大新鞋城、哈工程大学和黑龙江工程学院,交通便利,临近地铁1号线、3号线。

18745013008

出售精装房

出售道外区南直路宏图街《橄榄城小区》住宅,板式高层,两室两厅一卫,南北向,小区楼王位置,客厅正对小区中央广场,不临街,采光好,包烧好,电梯入户,一梯两户,2楼,总层高19层,使用面积81平米,建筑面积115平米,精装修,拎包入住,带入户门厅,送部分品牌家具家电,小区物业管理好,园林绿化好,交通便利,购物方便,临近地铁1号线、太平公园。

16505858777

出售观江房

出售道里区友谊路385号观江国际住宅,建筑面积243米,中间楼层,四室两厅两卫,南北通透,豪华装修,全景看江,物业管理家服务,2.3万每平方米(可谈)。随时看房。

19845256893

出售松北花园洋房

哈尔滨松北区天鹅湖花园小区31号楼洋房一套,因房主着急售卖,价格可面谈。房屋建筑面积180平米,四楼(顶层),毛坯房,三室二厅二卫带阳台,地热房,私产房屋。房屋紧邻松北虎园、哈尔滨大剧院,小区园林面积占比30%以上,环境好,位置佳。

19845256893

低价急售别墅

哈尔滨私产别墅,因房主出国着急售卖,6000元/平米。房屋建筑面积约400平米,车库2个,毛坯房,别墅内自带庭院面积1000平米,院内山林约2000平米。小区还配套高尔夫球练习场、钓鱼池、滑草练习场、温泉等设施,免费对外开放。

19845256893

招聘信息

黑龙江盘古胜广告有限公司 诚聘

黑龙江盘古胜广告有限公司专注手机广告推广业务,整合线上优质资源,公司主营业务包含:微信朋友圈广告、微信视频号广告、腾讯新闻信息流广告、抖音信息流广告、快手信息流广告、小红书信息流广告、三大运营商5G短信广告业务等。

招聘:广告销售顾问5人 岗位要求: 1、有广告行业销售经验 2、学历大专及以上,人品正直 3、善于沟通能力,人品正直 4、薪资面议 5、转正后缴纳五险一金

生活报中缝广告
受理地址:哈尔滨道里区地段街1号生活报一楼阳光大厅
刊登 84681180
电话 15004697804

哈尔滨特色文化旅游助推东北振兴论坛举办 冰雪出圈 听听专家怎么说

生活报讯(见习记者张瑞焰 记者牛婷婷)27日,由哈尔滨市人民政府、新华网共同举办,哈尔滨马迭尔文旅投资集团、新华网思客承办的“哈尔滨特色文化旅游助推东北振兴论坛”在哈开幕。来自全国的知名专家学者、行业龙头企业代表齐聚冰城,围绕如何持续打造“四季流量”助推东北全面振兴展开研讨,多位“大咖”献言献策,解码“尔滨”火爆出圈元素,探寻“冰天雪地也是金山银山”高质量发展新动能。

新华网党委书记、董事长储学军: 在自然美景和文化创意融合上持续发力

哈尔滨作为享誉已久的“冰城”,以极具特色的文旅产品、优质高效的公共服务、放心舒心的消费环境和“尔滨”人民的“花式宠客”,成为了“顶流之城”,不仅带动了整个东北旅游热度,也进一步点燃了哈尔滨乃至东北地区人们心中振兴东北的希望,为推动东北全面振兴开了个好头。要让游客“来得住、留得住、还想来”,应该在自然美景和文化创意的融合上持续发力,利用科技赋能实现虚拟和现实场景融合、从“尔滨”出发带动东北特色文旅集体出圈。



新华网党委书记、董事长储学军

马迭尔文旅投资集团党委书记、董事长孔庆滨: 全力推进冰雪经济发展 努力实现从一季飘红转向四季长红

生活报讯(见习记者张瑞焰 记者牛婷婷)27日,“哈尔滨特色文化旅游助推东北振兴论坛”在哈开幕。马迭尔文旅投资集团党委书记、董事长孔庆滨在会上表示,近年来,我省制定了很多鼓励扶持文旅产业发展的积极举措,连年举办的旅发大会等活动,为文旅产业发展创造了良好的环境和条件。但一段时间以来,这些资源优势还没有完全转化为发展优势。特别是作为冰雪产业龙头的哈尔滨,还有很多可发展的空间。2023年8月16日,在哈尔滨市委市政府直接领导下,马迭尔文化旅游投资集团正式挂牌运营,将“国字号”文旅企业进行战略重组,使资源得到充分整合,优势品牌更加聚集,同时强化和聚焦经济属性。

实施战略重组之后,哈尔滨冰雪大世界、太阳岛国家5A级景区、亚布力滑雪旅游度假区、马迭尔宾馆、索菲亚教堂等一批优质文旅资产和品牌统一划归马迭尔集团负责运营管理。这一战略举措促成了哈尔滨文旅“集团军”作战模式,最终形成合

文化和旅游部产业发展司副司长马力: 不断创新 激发文旅消费新动能

“尔滨”的成功出圈说明一个道理,那就是只有不断创新,才能不断激发文旅消费新动能。要坚持供需两端发力,既要扩大优质产品供给满足群众消费需求,又要顺应群众消费需求,创新产品服务。要统筹规划一体推进,既要建立健全工作机

北二外首都文化和旅游发展研究院执行院长厉新建: 脚踏实地研究市场 扎扎实实营造环境

现在人们越来越通过网络来建构地方形象和认知,也更根据网络文本和图像来选择消费地。要想将线上的风光光转化为线下的热热闹闹,将“网上富贵”转化为“在地效益”,将网民在线转发点赞转化为在地体验口碑,就需要实实在在地下功夫,就需要有好资源的吸引力、好场景的诱惑力、好玩法的渗透力、好服务的粘着力、好机制的持续力。

要让整个哈尔滨成为一个气量化的空间、情绪性的空间、共创性的空间甚至表演性的空间。在表演性空间中,人们的主体性、主角性得以呈现和满足,人们也就更愿意沉浸其中。要脚踏实地研究市场,扎扎实实营造环境、真真切切解决问题,市场研究明白了,市场趋势看清了,供求适配的机制才能建构起来,引导文旅产业发展的政策才能有的放矢;营商环境营造好了,消费环境建设好了,投资才能源源不断进来,游客才能源源不断进来,文旅产业的形势才能越来越好;发展的难题摸透



文化和旅游部产业发展司副司长马力



北二外首都文化和旅游发展研究院执行院长厉新建



马迭尔文旅投资集团党委书记、董事长孔庆滨



游客在哈尔滨冰雪大世界园区内游玩 新华社发

秀等冰雪与光影融合项目,打造现代科技视觉盛宴。“今冬,我们精心设计推出的‘月升索菲亚’等旅拍项目,以新颖的构思成为网红流量爆款。采取市场合作方式推出的雪花摩天轮装饰盘、网红冰箱贴、八音盒等上百种文创产品,市场反馈也非常好。”孔庆滨说。据孔庆滨介绍:“进入冰雪季以来,我们坚持一切以游客需求为导向,还推出‘文旅体验官’活动,建立游客投诉热线,限时处理反馈,按照游客需求倒逼改进运营服务。”孔庆滨表示,作为一个改革重组的国有企业,面对蓬勃

发展的文旅产业和旺盛的消费需求,马迭尔文旅投资集团始终秉持“好学生”的心态,一丝不苟应考,全力以赴争取高分。冰雪游火爆出圈,证明企业创新活力得到充分释放,赢得了口碑和效益的双丰收。孔庆滨表示:“我们现在更多的是在思考如何顺势而为,保持热度,努力实现从‘一季飘红’转向‘四季长红’。下一步,我们将重点做好春夏季旅游产品顶层设计和开发,做强做大避暑旅游产品、音乐旅游产品和四季冰雪旅游产品,进一步释放会展经济活力,加快引进民营资本和战略投资者,配套上下游,推动全产业链发展。打造国内先进的文旅产业专业运营商。”

据了解,夏秋之际,马迭尔文旅投资集团参与主办的中国企业家太阳岛年会将继续为五湖四海的企业家提供共话友情和合作的平台;举世瞩目的2025年第九届亚洲冬季运动会必将带来又一场热“雪”沸腾。孔庆滨表示,马迭尔文旅投资集团将与国际、国内文旅企业、民营企业合作,共同打造冰雪旅游和四季旅游的“万吨巨轮”,打造更大范围、更高层次的文旅新生态,共同把蛋糕做大,实现互利共赢。

拍卖公告
黑龙江农垦宝隆拍卖有限公司受委托,定于2024年3月6日上午9时30分在丰华平台举行拍卖。
标的物:
1. 绥化农场双水南8年租债权,参考水面面积2142亩,起拍价10.71万元/年,已发生生物资产84.1万元由买受人前3年分期支付,有固定资产投入。
2. 绥化农场西北泡水面8年租债权,参考水面面积1110亩,起拍价6.66万元/年,已发生生物资产10.46万元由买受人当年支付,有固定资产投入。
3. 扎兰屯农场2024年9年租债权,参考水面面积2800亩,起拍价16.8万元/年,已发生生物资产94.6万元由买受人前3年分期支付,有固定资产投入。
4. 大山山冲半场泡水面1年租债权,参考水面面积4976亩,起拍价34.83万元/年,合作期间届满,已发生的生物资产投入20.86万元由买受人分2年支付,如租赁1年期届满生物资产剩余部分从已发生生物资产中扣除,有固定资产投入。
5. 穆稷河农场红旗水面9年租债权,参考水面面积1620亩,起拍价9.72万元/年。
6. 穆稷河农场工农水库10年租债权,参考水面面积6000亩,起拍价36万元/年。
竞买及固定资产投入的水库、固定资产折旧按农业集团财务规定由竞得人向农业集团逐年缴纳。
标的租赁日期为2024年签合同日期起,买受人应符合黑龙江北大荒农业集团有限公司水面委托合作人资格条件(详见网址http://www.nkcp.com/)并出具相关证明。有意竞买者请携带相关证明,身份证、营业执照、交纳竞拍保证金每项1万元,于2024年3月5日11时前到公司办理竞买手续。
展期时间:2024年2月28日—2024年3月4日
展期电话:宋先生18204942488
联系地址:哈尔滨市南岗区珠江路29号8楼805室
联系电话:0451-55195722转分机8001 13384607706梁经理