

儿科医生长期紧缺再引关注

近期,流感、肺炎支原体等多种呼吸系统疾病持续高发,多地儿科就诊量激增,让儿科诊疗资源匮乏尤其是医生紧缺问题再次成为社会关注热点。

儿科医生为何长期缺乏,这一难题该如何破解?记者对此进行了采访。



患儿激增,医务人员满负荷工作

挂号如春运、看病似打仗……当前,多地儿科门诊人满为患,有的医院每日接诊患儿数量数以千计,候诊时间以“天”为单位计算,医务人员满负荷工作。

“孩子确诊肺炎、气管炎,医生说最少得输7天液。孩子很不舒服,排队也很忧心。”在长春某医院带孩子看病的一名家长感慨地说。

这家医院的儿科门诊,挤满了打点滴的孩子和忙前忙后的家长,咳嗽声、哭闹声此起彼伏。诊区被挤得水泄不通,有的家长在走廊里推着露营车充当“移动病床”,还有的家长干脆抱着孩子坐在地上。

“我是半夜12点多带孩子去的儿科急诊,没想到前面排了60多人,后来没办法换了一家小医院拍片子,人也很多。”一位患儿爸爸对记者说。

国家卫健委的监测数据显示,近期,呼吸道感染性疾病以流感为主,此外还有因鼻病毒、肺炎支原体、呼吸道合胞病毒、腺病毒等引起。为应对儿科就医高峰,各地医院想方设法积极应对,有的增加儿科医生出诊日,有的延长急诊时间,还有的紧急招聘儿科医生等。

在吉林,为积极应对重症患儿就医难、住院难困境,吉林大学第一医院(以下简称吉大一院)专门扩容建设“小儿呼吸科三疗区”,24小时内完成筹划、选址、医用物资保障等工作。同时,开辟儿科“黄昏门诊”,缓解下班时间急诊就诊压力,并拓宽重症转诊绿色通道,保障下级医院重症儿童及时救治。

国家卫健委新闻发言人米锋表示,大医院人员密集、等候时间长,交叉感染风险较高,建议症状较轻的患儿首选到基层医疗卫生机构或综合医院儿科等就诊。

难度高、强度大,很多学生不愿选择儿科

“儿童看病难的根本原因是儿科

医生太少。”2017年,在接受媒体采访时,时任中国医师协会儿科医师分会副会长、首都儿科研究所党委副书记杨健就曾表示。

根据国家卫健委的统计数据显示,2021年我国儿科医师数量为20.6万人,在全国420多万名医生中占比约5%。而我国0岁~17周岁儿童数量占比为21%。近年来,我国从引导高校新增儿科专业布点、推动薪酬待遇政策向儿科医务人员倾斜等方面发力,加快儿童健康人才队伍建设,但依然面临人才缺口较大的现实问题。

记者采访了解到,目前,儿科普遍面临着医生培养难、招聘难、流失率高等问题。有数据显示,儿科医师日均承担的门诊人次是其他医师工作量的2.4倍。与成人患者不同,儿童就诊沟通难、问诊难、吃药难、诊治难,医患纠纷高发,这是很多医学生不愿选择儿科的主要原因。

吉大一院新生儿科医生富鑫是吉林大学2018级儿科专业硕士研究生。她告诉记者,当年全年级近200名学生中,只有十几人在研究生阶段选择了儿科方向。

除了工作难度和强度更高,儿科医生的薪酬待遇较其他科室偏低。《2020年中国医院薪酬调研报告》显示,儿科薪酬排名靠后。

另有资料显示,1999年,多数医科院校的儿科系停止招收本科,代之以临床医学专业,儿科学则成为其中的一门课程,这也被认为是儿科医生缺失的主因之一。

培养人才,增强获得感是关键

“想要培养人才、留住人才,增强获得感是关键。”吉大一院儿科教研室主任武辉告诉记者,在待遇上,吉大一院儿科医生的基本工资要比其他科室高2000元~3000元。另外,不管是研究生阶段的教学,还是入职后的个人发展,医院都有完善的培养机制。

武辉介绍,教研室承担着本科、

研究生、留学生及住培基地的教学任务。2018年,吉林大学恢复儿科专业的本科生招生教学工作,专门设置了“5+3”本硕连读儿科一体化班,每年招收30名学生。

“研究生阶段,教研室采用毕业证、学位证、执业医师证和住培证四证合一方式培养学生,住院医师规范化培训同步开展,以新生儿科为例,要先在自己科学习一段时间,再去儿科其他14个亚专业轮转,学习不同疾病的诊治方法。”在富鑫看来,这样能迅速提升学生在儿科诊疗方面的综合技能,为今后发展打下扎实的临床基础。

11月29日,忙完80多名患儿的门诊工作后,吉大一院小儿呼吸科主任医师高曼马不停蹄,搭乘火车赶往北京。接下来的3个月时间,她要去首都医科大学附属北京儿童医院进修,为吉大一院即将开设的小儿呼吸重症科做准备。

42岁的高曼在儿科工作了17年。她透露,这么多年,医院一直支持和鼓励青年医生进修和学习,“我们实行三级医生负责制,年轻医生入职后,会有上级医生带教,帮助其快速成长”。

近5年,吉大一院共培养儿科硕士研究生104名,博士研究生17名,住培医生69名,进修医生107名。武辉告诉记者,在她工作的31年间,吉大一院的儿科医生基本没有流失,这极为难得。

就破解儿科医生紧缺问题,武辉建议,应从源头加强儿科专业的建设,进一步引导和鼓励医学院校儿科专业扩大招生,加强专科培训的规范性,合理提升儿科医生的各项待遇,同时进一步细化儿科分级诊疗制度,加强社区医院儿科建设。

“另外,像我们医院,近年来一直加强对基层医疗机构的指导和帮扶,目的也是帮助培养更多儿科人才。”武辉说。

本报综合消息

武汉市副市长王清华严重违纪违法被开除党籍和公职

新华社武汉12月11日电 湖北省纪委监委11日对外通报,日前经湖北省委批准,湖北省纪委监委对武汉市人民政府原党组成员、副市长王清华严重违纪违法问题进行了立案审查调查。

经查,王清华丧失理想信念,毫无党性原则,不信仰组织信骗子,官迷心窍,结交政治骗子,搞政治投机,串供堵口、转移隐匿证据,对抗组织审查;无视中央八项规定精神,违规收受礼品、礼金,违规接受私营企业主安排的宴请和旅游活动;在干部选拔任用和

职工录用等工作中违规为他人谋取利益并收受财物;利用职权长期接受私营企业主为其家人提供接送服务,并将本应由个人支付的费用让其他单位支付;胆大妄为,违规干预和插手重点建设工程项目承包;私德败坏,生活糜烂,追求低级趣味;贪欲膨胀,以权谋私,利用职务上的便利为他人谋取工程承揽、企业经营、职务晋升等方面谋利,并非法收受巨额财物。

王清华严重违反党的政治纪律、组织纪律、廉洁纪律、工作纪律和生活

纪律,构成严重职务违法并涉嫌受贿犯罪,且在党的十八大后不收敛、不收手,性质严重,影响恶劣,应予严肃处理。依据《中国共产党纪律处分条例》《中华人民共和国监察法》《中华人民共和国公职人员政务处分法》等有关规定,经湖北省纪委监委会议研究并报湖北省委批准,决定给予王清华开除党籍处分;由湖北省监委给予其开除公职处分;收缴其违纪违法所得;将其涉嫌犯罪问题移送检察机关依法审查起诉,所涉财物一并移送。

生活服务软件 为何扎堆“求借钱”

随着移动互联网的普及和金融科技水平的提升,在线支付线上借款等金融服务在公众日常生活中的触达率越来越高。几年前,普通人想获得一笔消费贷,只能通过银行或消费金融公司的App获取。而近两年,就连一些提供购物、外卖等生活服务的App都在想方设法推出借贷服务。这给用户带来了哪些困扰?为何各种App扎堆“求借钱”? 互联网金融服务又该如何发展?

随处可见的“借钱”入口

点外卖时,平台提示可以领取优惠券,点进去发现要完成借款才能领取;看短视频时,左下角的小弹窗不断地提示点击链接即可贷款;哪怕是打车时想领张折扣券,都要授信贷款后才能领。许多网友忍不住吐槽:“如今各种App都像是在催我借钱一样,真怕自己一不留神就欠债了。”

除了支付宝“借呗”、微信“微粒贷”等较为熟悉的贷款产品外,就连电商类、生活类、出行类,甚至与金融毫不沾边的工具类App都开始提供贷款业务。“我就用美图秀秀修个图,哪需要跟它借钱啊。”这波操作让不少用户哭笑不得。

不仅如此,这些App为了“帮助”客户成功借钱也是煞费苦心,各种奇葩操作层出不穷。不少用户反映在使用App时容易无意间触发借款。“有时候付完款就显示贷款业务的广告,而且点击‘关闭’的地方特别小,手滑碰到别的地方就跳转到借款界面了。”“家里老人刚学会用智能手机打车,但是有时候稀里糊涂地就点到借款了,借完了她也不知道,还是后来我们接到电话才赶紧帮她关了。”

随处可见的“借钱”入口,确实给部分人群提供了便利。通常情况下,在银行等金融机构贷款时,借款人要提交各种证明材料,有时还不一定能通过。相比之下,在App上贷款就轻松多了,点个“同意开通”、刷个“人脸识别”,没多久钱就借到手了。这种灵活性为紧急情况下需要资金支持的用户提供了实际帮助,不失为备选方案。

警惕借贷推广“陷阱”

需要注意的是,App里的贷款通常是信用贷款,虽然利率比消费贷款低,但是如果逾期,产生的利息却比银行的抵押贷款高很多。业内人士提示,各种App里的贷款产品以低息吸引用户,等到用户填完各种个人信息后,年利率就会上涨,一年利息上涨至少10%,更高的甚至超过20%,而这些企业融资的成本往往只需要2%至3%。

记者在咨询某外卖平台客服时得知,其贷款资金由注册在重庆的2家小贷公司提供,日利率为0.02%至0.065%。客服称大多数用户的利率普遍为0.05%,转换成年利率就是18%。虽然利率不算低,但是在国家规定的受保护年化利率范围内。谈及用户逾期如何处理时,客服表示会有3天缓冲期。借钱逾期后,将从逾期之日起计收逾期罚息,按每日0.05%收取,直到还清为止不再计收,逾期时间越长,逾期本金越大,所产生的利息就越高。

招联首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员董希淼建议,普通的金融消费者如果需要贷款,尽量找正规的金融机构。如果在互联网平台上贷款,一定要找靠谱的大互联网平台。

流量变现的重要方式

为什么现在的App都热衷于“借钱”给用户?专家表示,简单来说,在金融变现的潮流和趋势下,这是平台获客后流量变现的重要方式。

中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏认为,金融活动都要纳入监管并有牌照准入,没有牌照准入从事金融服务本身就是违规,金融消费者权益也得不到保障。金融机构通过互联网渠道提供金融服务,需要建立专门渠道,机构合作时也应明确合作范围并严格遵守。

业内人士认为,这一举措的背后涉及多方面因素,从资本运作到用户体验再到市场竞争,这些因素共同构成了各类软件引入贷款产品的复杂动机。

首先,引入贷款产品能够更有效地进行资本运作。通过提供贷款服务,平台可以将其海量的用户群体转化为潜在的借款用户,从而增加资金流动性。这种运作方式有助于平台更好地应对市场波动,提高盈利水平。同时,通过贷款产品,外卖平台可以借助用户的还款利息等方式实现多元化的盈利模式,减轻对单一业务的依赖。

其次,引入贷款产品可以增强用户黏性。以外卖平台为例,通过为用户提供贷款服务,将自身从简单的食品配送提供商转变为全方位生活服务平台。这对平台来说,不仅意味着更高的用户留存率,还可以拓展业务范围,进一步巩固市场份额。

然而,这一举措也带来了一系列影响。对用户而言,外卖平台与金融产品结合可以为其提供更为便捷的贷款渠道,满足一些紧急或非计划性的资金需求。然而,这也可能导致用户过度借款或无意间触发借款,增加金融风险。对外卖平台而言,引入贷款产品可以带来额外的盈利渠道,同时加强其在竞争激烈的市场中的立足点。但是,这也使得平台需要承担更多的金融责任,包括贷款逾期风险和监管合规等方面。

董希淼也表示,金融服务并非越下沉越好,金融机构、互联网平台应采取措,有效防范过度下沉、过度授信带来的“不该贷”“过度贷”等问题,进一步降低“共债风险”的发生概率。

本报综合消息