艾无歧视 ·防艾行动

农民工成艾滋感染重点人群

我省累计发现艾滋病病毒感染者和病人2850例,各种人群均受波及

本报济南12月1日讯(记者 李钢 实习生 方琛琛) 截至今年10月底,我省累计发现艾滋病病毒感染者和现有病人达2850例,其中今年1到10月份新增737例感染者。

1日,在山东省暨济南市"红丝带情系农民工活动"上,省卫生厅厅长包文辉介绍说,我省艾滋病防治工作取得显著成效,重点人群防控能力进一步加强,有效遏制了艾滋病在我省的蔓延。截至今年10月底,全省累计发现艾滋病病毒感染者和艾滋病病人2850例,艾滋病疫情保持了低流行状态。

但包文辉同时指出,虽然我省艾滋病防治取得积极进展,但防控形势依然严峻。2009年和2010年艾滋病病毒感染者和艾滋病病人分别比上年增长34.6%和45.6%,仅今年1至10月份,就发现737例艾滋病感染者,比去年同期增长24.3%。

此外,艾滋病流行范围进一步扩大,目前,全省140个县(市)区均有艾滋病的发生。同时,性传播成为了艾滋病传播的主要途径。截至今年10月底,累计发现的病例中,经性传播的约占70%,而2011年新发现的病例中,经性传播的约占75.8%。

随着艾滋病影响人群增多,感染人群日益复杂。目前我省已从单一的有偿献血感染为主,逐渐演变成为各种人群均受波及的状况。尤其是流动人口病例有逐年增多的趋势,今年1至10月份发现的病例中,流动人口病例占到43%,比去年同期提高了4个百分点。农民工感染艾滋病的人数不断增加,已经成为艾滋病感染的重点人群。

记者探访济南市艾滋病检测实验室

艾滋检测最快半小时能知结果

1日,记者在济南市疾控中心,探访了艾滋病毒的检测全过程。

"每年进了12月份,来这里咨询的人会相对多一些。"1日,在济南市疾控中心副主任、副主任医师阮师漫的带领下,记者来到了位于济南公共卫生大厦二楼0203房间的艾滋病自愿咨询室。

"像不洁的性行为啊、共用注射器吸毒啊,只有咨询者有这些高危行为时,我们才会让他填表。"阮师漫拿起桌上的《济南市检测咨询个案登记表》说,现在有些人,本身没有高危行为,但听说检测免费,就来检测。

对于有检测必要的,医生会将其领到抽血室抽血。"每次抽血,我们都要求医护人员做好充分的自我防护。"阮师漫说,工作人员要穿戴一次性隔离衣、隔离帽和防护口罩,就连采血时用的医用小枕头、手套等也要一人一换。"采血后,我们会首先用快速试纸进行筛查性检测,大概半个小时就能出结果。"

阮师漫介绍说,一般自愿咨询者现场等待半小时后,他们会告知其一个初步结果。"但这并不是最终结果,最终结果需要在实验室再进行检测。我们会让咨询者设置一个密码,凭密码可以电话查询结果。"

"试纸初步检测结果不管是阳性反应还是阴性反应,都还要将血液样本送到艾滋病确诊实验室进行进一步检测。只有确证实验证明是阳性反应,我们才能出具阳性反应报告。"济南市疾控中心病毒检验所副所长韩秀云说。

本报记者 李钢 实习生 方琛琛

济南市疾控中心艾滋病检测实验室工作人员工作时要"全副武装"。 本报记者 李钢 摄

19省试点 中医药治疗艾滋

据新华社北京12月1日电 中国中医科学院中医药防治艾滋病研究中心常务副主任王健日前在中国记协举办的第18期"新闻茶座"上表示,自2004年启动以来,"中医药治疗艾滋病试点项目"规模已扩至全国19省,截至目前,累计治疗患者约17000例。

王健表示,针对9000余例艾滋病患者的临床总结显示,中医药可以明显减轻发热、乏力、气短、咳嗽、腹泻、皮疹等症状,增加患者体重,恢复部分患者的劳动能力,提高患者的生存质量。

艾滋病基因疗法 动物实验有成效

据新华社伦敦11月30日电 英国《自然》杂志网站11月30日刊登研究报告说,美国研究人员探索出的一种艾滋病基因疗法在动物实验中取得成效。实验证明感染大剂量艾滋病病毒的实验鼠也可受到保护。

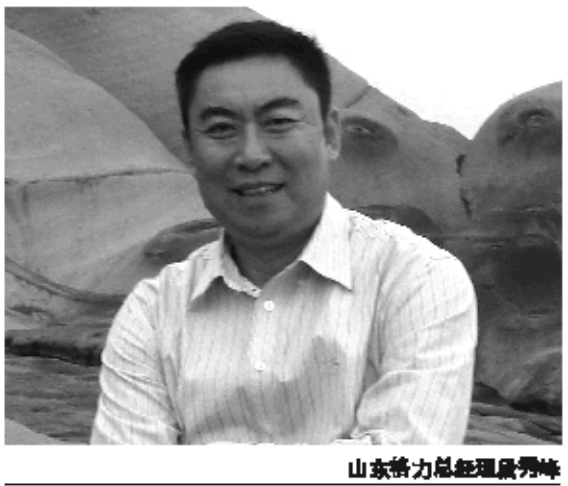
据介绍,这种疗法可能导致相关细胞的基因序列永久性改变,或许会带来副作用。研究人员希望能在临床试验中确定该基因疗法是否有副作用并找到规避方法。

要想睡得香 眠尔康
各药店有售400-0006966

■"格力全球大惠战 山东老总七日谈"系列之一

格力全球大惠战 大在哪里?惠在何处?战在何方?

天寒地冻的齐鲁大地,一场令人热血沸腾的营销战役即将打响。贺格力成立20周年——格力全球大惠战首战将在山东拉下战场。在一个空调市场相对平静,被公认为"鸡肋时间"的销售淡季,格力为什么会如此大手笔?格力全球大惠战,大在哪里?惠在何处?战在何方?面对消费者的热盼,格力的这次活动又会给消费者带来什么?从今天起,格力将推出"格力全球大惠战,山东老总七日谈"系列。山东格力总经理段秀峰向广大消费者详解格力全球大惠战的七个为什么,敬请关注。



山东格力总经理段秀峰

格力全球大惠战是一次"天时地利人和"的集中爆发

笔者:业内有一个共识:冬季是空调销售的"鸡肋"时间,往往是卖出"剃头挑子一头热"。在这样一个季节里,格力全球大惠战的出手不凡确实令人感到意外,您如何向消费者和业界解释这种意外?

段秀峰:感觉意外只是业内和消费者的一个"习惯性错觉"。市场永远是组织出来的。在一个被人忽视的地方找到"鸡肋的价值",这是格力作为行业引领者的重要素质。在我们看来,格力全球大惠战是格力引导市场、回报消费者的最佳时机,正可谓"是来天地资同力"。

先说天时:格力成立20周年是我们这次活动最重要的发力点。在这个重要纪念的时刻,我们要与广大消费者"共享格力科技 分享格力业绩"。格力是空调业的世界名牌,格力在全球拥有一亿七千万用户,格力拥有全球领先的1赫兹变频技术,格力2011年的单品销售达到800个亿……格力这些辉煌的大厦是消费者用人民币一点一点盖起来的。这一切,我们要与消费者分享,把我们全球最先进的技术、最好的服务、最大程度的让利于民,最大限度的在大众中普及。这是回报广大消费者的最好方式,位是"格力服务用户,用户成就格力"共赢法则的有力体现。

另外一个重要因素,行业政策的调整,让家电行业又来到了一个十字路口。国家对家电企业的优惠政策逐减了,行业如何在调整中发展,内需如何在低迷中启动,是摆在各家电企业面前的一道思考题。作为行业龙头,推动行业健康发展是格力义不容辞的责任。格力的这次活动对行业升级、消除市场杂音、刺激旅游需求将会起到重要的推动作用。格力选择这样一个关口最热出手,再次彰显了其用实际行动推动商业文明进程的责任所在。

再说地利:山东能够争取到本次活动的首站并不容易。格力成立20周年全球大惠战,格力总部高度重视,各地市场跃跃欲试。山东此前做了充分的准备工作。格力总部综合考虑了山东的气候、消费能力、市场需求各个因素,将第一站安排在山东,全体员工、全销商对此信心百倍,上下同欲,一定要燃旺冬天里的这把火,将格力20年全球大惠战变成与消费者共享格力科技、分享格力业绩的盛宴盛会。

天时地利人和俱备,格力全球大惠战活动在齐鲁大地的盛冬爆发,当然是顺理成章的事。

大在哪里?惠在何处?战在何方?

笔者:格力的这次惠名全球大惠战,如何理解大惠战的含义?

段秀峰:冬季是空调销售淡消费群体的季节。这个时候要激活市场,吸引消费者的关注,光靠想象肯定不行,仅仅靠价格的促销也不会引起轰动。因此,发起者一定要有实功夫,拿绝招。可以说,大惠战这三个字,是我们字斟句酌的结晶,每个字背后都蕴含格力的良苦用心。

大在哪里?首先指活动的范围大,格力的本次活动是在全球范围,一站一站轰轰烈烈;其次,活动力度大,格力全线产品、所有格力专卖店共同参与;第三,选择的市场大,首战选在全国大省和人口大省的山东。

惠在何处?首先是价格实惠,格力在本次活动中全线产品大幅让利,让利幅度500—3000元。其中,拥有全球领先技术的格力1赫兹变频系列、拥有格力独家核心技术的2011新品系列更加优惠;其次是增服务惠民,本次活动在服务层面最大亮点有两个:一是继续实施格力全线产品"一年包换,全国补贴"的业界标杆服务举措,二是在全省专卖店尝试推行格力"家电管家"服务。作为尝试的第一步,格力各专卖店首先会为用户建立家电档案,在此基础上,逐步成为消费者的"家电全能服务商";第三,惠在技术。格力1赫兹变频技术被国家权威机构评定为科技进步一等奖,被行业专家权威认可为国际领先水平,目前已全线普及在格力U系列、追梦宝Ⅱ、V系列、Q系列等产品中,使格力全球大惠战活动,格力1赫兹变频产品将会在齐鲁大地深入人心,全民共享。

战在何方?格力本次活动可以用四个字来形容:就是战天斗地。在今年旺季(6—11月份)市场低迷、消费需求没有完全启动的情况下,格力在空调销售的"鸡肋时间"奋然发力,凭借格力的技术、格力的责任组织市场、创造市场,创造奇迹。

归根结底一句话,格力的三大战役(产品战、技术战、服务战)就是一场厚道之战、诚信之战、责任之战。