

秋季手术患者激增,临床用血有点“吃不消”

O型血告急非紧急手术已暂停

本报记者 王尚磊

“每年秋季,选择做手术的患者都会一下多了起来,用血就出现了紧张。”记者从医院获悉,目前由于血库O型血告急,医院已经下发通知,非紧急需要手术的患者要暂停,等血库储存上升后再选择手术时间,这样的目的是保证急救临床用血。

非紧急手术患者让步急诊患者

连续几年的秋冬季节,血站的工作人员就忙着想办法应对临床用血的紧张,今年也不例外,由于秋冬季节选择手术的患者明显增多,临床用血一下有点吃不消。20日,记者从聊城市中心血站了解到,O型血已经低于血库的警戒线,A型、B型和AB型的血液库存也不是很理想,出现了紧张的状况。

聊城市人民医院输血科科长徐印才介绍,19日,聊城市中

心血站给医院发了通知,说O型血紧张,医院在20日下发通知,要求暂停非紧急的手术,储存的血液用于救治急诊患者。“医院储存的O型血大约10袋,很紧张,其他血型用血也不乐观。”徐印才说,目前,医院准备进行三天的观察,三天后血液紧张的状况如果有好转,非紧急手术的患者用血就会得到保障,如果血液紧张情况得不到缓解,会继续限制非紧急手术。

有患者因为医院缺血转院

除了聊城市人民医院储存的O型血紧张之外,其他的医院尤其是下面各县(市)医院的非紧急手术O型血患者也面临着用血受限制。“下面推上来的患者也有不少。”聊城市人民医院输血科科长徐印才说,由于下面的医院O型血也同样紧张,有的O型血患者转院到聊城市人民医院。

市中心血站工作人员介绍,近几年,随着医院医疗技术

不断提高,不少农民也选择在县医院或者所在城市就医,这在一定程度上也使得用量增加。

记者了解到,血液是有保质期的,采集不能过多,也不能过少,过多会造成浪费,少了又不够用。一般情况下,血站库存血液要保持在1600到2000个单位之间,低于1600个单位要加大采血量,低于900个单位就要采取应急措施,发动市民献血。



20日上午,本报联合聊城市春雨助学协会举办公益活动,图为聊大学生排队等候献血。 本报记者 凌文秀 摄

保障医疗急救用血需求

血站成立无偿献血志愿者服务队

尽管目前O型血出现了紧张,但医院还没有收到发动患者家属进行互助献血的通知,20日上午9时,本报联合聊城市春雨助学协会组织志愿者来到献血车进行献血,这次活动一定程度上也带动了市民献血的积极性。

除了发动市民献血,聊城市中心血站的工作人员也会在紧急时刻挺身而出,10月12日,临床急需两

个单位的B型血小板,但约来的献血员因为血小板计数低,只能采一个单位,机采室负责招募的工作人员急忙电话预约就近的献血员,然而一个电话打出去,不是没有人接,就是早餐没有清淡饮食。

在此情况下,聊城市中心血站机采室主任穆兵撸起袖子:来,抽我的,我是B型血。1个多小时,1个单位的机采血小板采集完成。

记者从聊城市中心血站了解到,今年9月29日,聊城市成立了无偿献血志愿者服务队,组建无偿献血志愿者服务,进学校、进机关、进企事业单位、进社区等宣传普及无偿献血和造血干细胞的相关政策和科普知识,组建固定献血者队伍,应急献血者队伍,稀有血型献血者队伍和非血缘关系造血干细胞捐献者队伍,保障医疗急救用血需求等。

“新东方·龙湾杯”聊城一中第13届秋季运动会成功举办

2013年10月19日,由光耀东方集团赞助的“新东方·龙湾杯”聊城一中秋季田径运动会在聊城一中体育场正式拉开帷幕,这是光耀东方集团连续第3年赞助一中运动会。

本次运动会为期两天,是聊城一中第十三届体育节的主要组成部分,全体师生共同参与。由于是一年一度的全校体育盛会,运动会受到了校方和赞助方光耀东方集团的高度重视。运动会上,体育健儿们奋力拼搏,激情四射,展展青春风采。

作为聊城地产行业的领军企业——光耀东方集团,向来以关注聊城教育事



业的发展为己任。在本次运动会上,光耀东方集团的赞助充分体现了从聊城走出去的本土企业所具备的深切社会责任感和对家乡人民的真诚关爱。

正在建设施工中的【在水一方】,是新东方·龙湾的升级、传世之作,与聊城一中、文轩中学、外国语学校隔古运河紧密相邻,既是

聊城首屈一指的湖景大盘,更是名副其实的教育大盘。

光耀东方,以责任立企。此次赞助聊城一中运动会,仅是光耀东方集团关注教育事业、履行社会责任的一个缩影。此后,光耀东方集团还将继续一如既往地为水城的文化教育、乐业安居作出坚持不懈的努力。

文/片 张超

一汽-大众9月销售139,677台 大众品牌再度突破10万辆大关

据最新官方数据显示,一汽-大众2013年9月份终端销量139,677台,其中大众品牌102,236台,奥迪品牌37,441台。至此,大众品牌已于本年度第二次实现了单月销量突破十万辆,且继续保持强势上升的市场态势。

就一汽-大众大众品牌而言,能够获此成绩,旗下七品牌车型在终端市场的优异表现功不可没。捷达、宝来、速腾三款A级主力车型继前月取得“集体突破2万辆”的好成绩后,本月表现依然不俗,销量分别达到25,353(全新捷达24,027辆)、22,226、25,391辆,其中特别值得一提的是,速腾车型包揽了2013年1-9月A+级市

场的销量冠军;而全新捷达作为“中国轿车第一品牌”优势愈发凸显,上市半年内连续五次问鼎细分市场月销量冠军。

另外,作为“B级车领导者”的迈腾品牌本月以19,173辆的亮眼表现,再夺B级车市场销量冠军,实现在该细分市场的“四连冠”。除此,CC、高尔夫、GTI则分别以3,687台、6,221和185台的销量成绩,继续领跑各自细分市场。

从销售数字的细部,我们可以看到:一汽-大众并不是靠单一产品取胜,而是全系产品均在各自细分市场领先。不得不说,得此佳绩正是因为一汽-大众在

拥有合理产品布局的同时,更拥有了卓越的营销体系。今年开年以来,一汽-大众的销售管理战略和布局均有较大调整,全国四大销售管理区域重新划分为六大区,并在每个大区增设售后服务部,对售前、售后服务提升都有较大提升作用。此外,“两大计划”的进一步深入推进和实施,也使一汽-大众经销商的管理和运营能力得到明显提升,在已经完成“百万辆体系能力”的打造后,又开始向新的高度攀登。未来,一汽-大众将以继续更多卓越的产品与倍加优质的服务,为消费者们带来美好的汽车生活。

臻美生活 璀璨绽放 昌润·莲城开盘盛典

开阔的视野、浩瀚的湖景、便捷的交通、完美的配套……

2013年10月19日,东昌路·徒骇河畔·百万平米滨湖社区——昌润·莲城带着城市生活中稀缺的湖景资源,璀璨绽放。

就在这一天,聊城水城明珠剧场人声鼎沸、彩旗飘扬,当日近千名昌润·莲城的准业主们与社会各界人士齐聚水城明珠剧场,共同见证了聊城昌润·莲城开发有限公司发展史上这一历史性的时刻——昌润·莲城荣耀开盘。昌润·莲城此次开盘选房采用公开摇号的方式,由搜房网(摇号机构)的工作人员将认筹客户的认筹单编号提前录入到摇号系统中,开盘选房现场公开摇号,并进行全程网络直播,为了保障本次选房的公平性,特邀请了公证处公证人员对选房

过程进行全程监督,真正体现了本次选房活动的主旨:公平、公正、公开。

据悉,昌润·莲城10月19日上午9:00公开选房,中午12点选房活动已经结束,短短三个小时内,200余套房源就被销售一空,开盘当天去化率达到80%以上,相比较于下半年疲软的房地产市场,昌润·莲城的开盘热销再次见证了实力国企非凡的市场影响力,品质生活再度领誉全城。

为什么昌润·莲城能得到市场如此热捧?笔者通过现场详细的了解,对昌润·莲城的旺场热销情况进行了深入的了解。

热力追捧溯源一:天赋稀贵——区域发展势不可挡

昌润·莲城,傲踞双城交汇中心,坐拥千亩城市莲湖,尊享城市顶级生活配套,以欧式人文大筑、国际

化公园式居住理念及一贯秉承的卓越品质,领航水城高端居住生活。

热力追捧溯源二:执掌繁华,尊享城市顶级配套

昌润·莲城,南邻东昌路,区域内汇集了水城最顶尖的城市资源,市民文化中心广场、金鼎购物中心、人民公园等环伺左右;社区内更有近50万方商业综合体,购物、餐饮、时尚、娱乐休闲等生活配套一应俱全,完美诠释考究的醇熟生活。

热力追捧溯源三:阔绰空间,定制圈层奢华尺度

主力80-170m²观湖美宅,阔绰开间,南北通透,采光通风无忧;景观飘窗、观景阳台等多重观景平台设置,赋予生活超越想象的惬意与从容。昌润·莲城以超越圈层,礼遇高人一筹的人生境界。

