

小伙输液时猝死，死因成谜

事发东明，医院坚持通过尸检明确责任分配，死者家属以难接受为由拒绝尸检

本报东明10月17日讯 (记者 梁斌) 东明27岁小伙程宪伟发烧咳嗽，11日在东明县医院做过血检、尿检及胸片后，被告知为肺部感染，12日凌晨，又检查出患有骨质增生。12日上午，他拿着东明县医院的医嘱单在武胜桥镇卫生院输液时猝死。

小伙猝死，家属要求医院进行赔偿。东明县武胜桥镇卫生院称不回避承担责任，但坚持通过尸检来明确责任分配，而家属以不合风俗、难接受等为由，不同意尸检。

“他才27岁呀！”一提起儿子程宪伟的猝死，程喜林就连声叹气。他告诉记者，11日下午，咳嗽、发烧3天的儿子在家人陪同下到县医院看病，经过血检、尿检和胸片检查后，医生以肺部感染开具了药物。12日凌晨，患有腰椎间盘突出

的程宪伟因腰腿疼又到县医院检查，被查出膝关节骨质增生。12日上午，程宪伟及家人拿着东明县医院的医嘱单到武胜桥镇卫生院打针、输液，“当时觉得在镇医院打针输液可以节省一定的费用。”程喜林说，皮试、输液后不久，家人便以程宪伟腿疼为由请医生打止疼针，被医生以病情不适合为由拒绝。在武胜桥镇卫生院出具的《关于患

者程宪伟医疗纠纷的情况汇报》中，记者看到：“当时，告知了患者家属病情不是单纯的腰腿疼和感冒，让家属继续观察”。但谁也没想到，当日12点40分，家人发现程宪伟呼吸异常，便通知医生救治，后仍抢救无效死亡。

“在县医院没检查出啥大病，为啥在镇医院输液时说没就没了？”程喜林至今无法接受儿子已死亡的事实。而对儿子的死，程喜林认为和镇卫生院有关，“家人发现儿子情况有变，急忙找医生，但花了大约十分钟才找到医生，抢救时，儿子的脸呈紫黑色，镇卫生院肯定要负责任”。

“不能说没有责任，而是弄不清到底该承担多少责任。”14日，武胜桥镇卫生院院长张清河说，他们及时进行了抢救，并第一时间把该事向东明县卫生局作了汇报，卫生局也和卫生院一起同死者家属座谈过，一直在积极寻求解决方法，“我们已经告知死者家属尸检并提出愿意承担尸检费用，因为不尸检就没法查明死因，也搞不清责任分配。”

程喜林说，院方提出的赔偿数额他不能接受，至于尸检，“没门的事，谁家人死了不想埋个全尸？”



拒绝尸检成医疗事故处理“拦路虎”

本报记者 梁斌

“这会好端端，过会人就不在了，在医院发生此类猝死事故，死者家属难接受，医院也因责任划分倍感头疼，在医疗事故技术鉴定部门提出需要尸检时尤甚。不尸检就查不清原因，搞不清责任分配，无法给医生警示，而要尸检就须经死者家属同意，但绝大多数家属碍于风俗等原因不同意。

现状：尸检不尸检，死者家属说了算

不是每件猝死事故都必须尸检，菏泽市医患纠纷人民调解委员会成员贾村福说，当死因存在争议时，家属也可以寻求卫生局医学会医疗事故技术鉴定部门给以鉴定。如果医疗行为有过错，且与病人所受的伤害有因果关系，医院就须承担相应赔偿责任。但当该鉴定部门提出应尸检时，为探明死因，大多只得尸检。

关于尸检，2002年9月1日就实施的《医疗事故处理条例》第18条规定：患者死亡，医患双方当事人不能确定死因或者对死因有异议的，应当在患者死亡之后48小时内进行尸检；具备尸体冻存条件的可以延长至7日。法条明确规定，“尸检应当经死者近亲属同意并签字”。正因为如此，当医院告知死者家属应

当尸检及尸检的重要性，并愿意为死者掏钱尸检时，还得看死者家属的脸色。死者家属不同意，就没法尸检，若医疗事故技术鉴定查不出原因，就只能和患者“干耗”。据菏泽医学会医疗事故技术鉴定办公室主任李梅林介绍，该部门每年受理上百起医疗事故鉴定，虽然不一定是因死亡而鉴定，但愿意尸检的只有两三例。

原因：经济及心理压力使家属难接受尸检

“其实医生们并不排斥尸检。”李梅林说，通过尸检可以查明死亡原因，对警示医生、提高医生素质、促进医学发展会起到作用，“毕竟医生们也不想一辈子弄不懂病人咋死的”。当然，尸检也不顺当，尸检成本高就是一道难关。李梅林举例说，曾有一个5岁孩子也因输液猝死，家人北上北京、南

下重庆，四处寻求死因鉴定，最后，卫生室赔偿了两三万，而死者家属四处奔跑的费用可能比索赔额还多。“走尸检程序，花费几千元，耗费半年多时间并不奇怪，对家属的折磨一点不轻。”该办公室另一名工作人员解释。但对患者家属，记者了解到，出于各种考虑，或怀疑尸检的客观性，或因为受传统观念的束缚，

对尸检的态度往往表现为不配合、或干脆拒绝。采访中，有家属就提出，“会不会因为医院明知家属不愿尸检，而故意提尸检，借此造成僵持来拖延时间？”对于家属的猜测，菏泽市医患纠纷人民调解委员会成员贾村福同样质疑，“有的家属坚决不同意尸检，不排除是为了从医院处获得更多赔偿”。

律师说法：医患双方都要重视固定证据

法律规定，拒绝或者拖延尸检，超过规定时间，影响对死因判定的，由拒绝或者拖延的一方承担责任。这就要求医患双方都要重视尸检程序。对此，山东国杰律师事务所综合部主任吕善琦认为，在缺乏尸检报告这一客观依据的前提下，患者家属一味指责院方责任

以及院方百般解释以开脱干系的说辞都是片面而缺乏说服力的。吕善琦说，即便最后闹上法庭，仍然不能回避对死因的探求，因为在调解或协议不成的情况下，患方在最后寻求司法救济时，不管是诉前进行的医疗事故技术鉴定，还是启动诉讼程序后通过司

法途径而进行的司法鉴定，要达到分清责任的目的，就离不开尸检报告。吕善琦提醒，作为患者家属，若放弃调解、寻求法律途径维护自身合法权益，千万不要仅沉浸在亲人去世的悲痛中，而疏忽了尸检这一寻找和固定有关证据的重要步骤。

蕴实力 耀不凡东风悦达起亚K3傲然登场

10月16日，东风悦达起亚“蕴实力 耀不凡”K3新车上市会在济南奥林匹克体育中心隆重举行。凝聚企业十年造车智慧，东风悦达起亚全新跨越力作K3以全面超越的产品品质助力企业发展，站在更高的起点，翻开了企业第二次飞跃的全新篇章。此次K3由奥运冠军张继科代言，售价区间为10.28万元14.98万元，推出1.6L、1.8L两种排量共计7款车型。企业高层在发布会上表示对K3充满信心，相信凭借全面超越的实力，K3必将充分满足年轻精英人群差异化、精品化的用车需求，在国内中级车市场掀起一次全新的消费热潮。

凭借远超同级的产品表

现，K3首秀成都车展便惊艳全场，成功突围，积聚了极高的现场人气，还获得了由权威媒体联盟颁发的“最值得期待新车”大奖，充分显示出其不俗实力。而在9月结束的媒体试驾会中，K3也赢得了行业、媒体和车迷的一致好评，引发了市场强烈期待。

今年1-9月，东风悦达起亚完成销量333,456台，排名行业第8名。K3的上市，在帮助企业提升顾客满意度、冲击年终48万销售目标的同时，也将为企业未来的发展带来更多契机。(彭举)



5年10万公里 风行汽车全系延长保修回馈客户

据了解，为了更好地回馈风行汽车车主对风行汽车品牌的信赖与支持，更好地提升服务品质，自9月1日起，风行汽车在全国范围内启动“专业的手 关爱的心——风行汽车延长保修回馈客户”活动，风行汽车旗下菱智、景逸全系车型，整车保修期均延长至5年/10万公里。

超长质保，回馈客户，尽显“关爱”

风行汽车此番推出的5年/10万公里延保服务，是一次全面的提升服务。具体内容包括：风行汽车整车保修期从菱智车2年或5万公里、景逸车最高4年或10万公里的分类质量保修期统一延长至5年或10万公里，其中电器件

保修期从1年半或3万公里延长至3年或6万公里，相关功能件从2年或4万公里延长至3年或6万公里，易损耗件从3个月或5千公里延长至6个月或1万公里(蓄电池、制动盘、轮胎延长至1年或2万公里)。从2012年9月1日起开具购车发票的风行汽车车辆，均可享受到超长延保服务。

据了解，在国内销售的汽车品牌，保修期限一般为2年至3年。根据行业测算，家轿前3年正常使用保养与维修成本约为购车成本的14%，随着车辆使用年限增加，故障风险和维修保养费用会急剧增加，第三年达到45%，到第五年会增至65%。更值得一提的是，商务MPV往往被企业、政府机构、

事业团体用于日常商务接待与物流运输，出车频率高，使用强度大，对汽车的损毁程度高，目前还很少有企业延长其保修期。

苦练内功 迎接挑战 彰显品牌内涵

不断强化售后服务体系，也是风行汽车品牌战略日益清晰的一种体现。“5年10万公里”的保修期延长和扩大保修零部件范围，既是从消费者角度出发，以消费者利益为中心的体现，同时是风行汽车服务品牌战略初步成型的标志，全面彰显了风行汽车“专业对车、关爱对人”的服务理念和“快乐、活力、进取、信赖”的品牌内涵。

(王坤)

朗动开门红，引爆北京现代全线飘红

“金九银十”历来是车市购销旺季，不过，由于车市整体环境低迷，车企分化严重，今年9月份各家车企呈现出“几家欢乐几家愁”的局面。

北京现代成为了这一波车市盛宴的“大赢家”。今年9月，朗动赢得开门红，ix35、第八代索纳塔、瑞纳和悦动持续热销——各个产品线“全线开花”，共同刷新了北京现代的销量新纪录，全月共完成84188辆的骄人业绩。

即便在“金九银十”的传统旺季，整体车市也并不乐观。据中国汽车工业协会

统计，今年9月我国汽车产销整体表现不理想，累计增速在连续8个月提高后首次出现回落，并再次低于上年同期水平。

在这种情况下，北京现代却取得了稳定增长的佳绩。2012年1-8月，北京现代累计销量达51.2万辆，相比去年同期的47.85万辆，同比增长7%。进入9月份，北京现代提速更为显著，根据北京现代的统计数据，截止到9月30日，总销量达84188辆，位居行业第四，达到公司成立十年以来单月销量的最高峰值。

新车朗动的“开门红”，

对北京现代实现“红九月”起到了重要作用。在上市首月破万的基础上，9月份朗动一鼓作气，实现了15243辆的飘红业绩，在同级别车型中名列前茅。

“于无声处听惊雷”，北京现代在9月份的耀眼表现，使其成为车市中的一个最大亮点。“金九”已过，“银十”来袭，这个月对北京现代而言，具有非同寻常的意义，公司将迎来成立十周年的盛大庆典。无疑，如此优秀的业绩答卷，便是十周年的最佳献礼，新的十年篇章，已经铺陈开来。

(张阳)