

全省疫情防治呈现出增量持续走低良好态势

本报首席记者 负娟娟

今日关注

“新冠肺炎疫情发生以来,我省聚焦确诊病例‘零死亡’、医务人员‘零感染’的‘双零’目标,集中医疗力量和资源向救治一线倾斜,动员全省广大医务人员尽锐出战、科学施治,用生命守护佑生命,扎实做好确诊病例特别是重症和危重症救治工作,全省疫情防治呈现出增量持续走低、存量大幅减少、变量平稳可控的良好态势。截至2月27日24时,山西省累计确诊病例133例,累计治愈出院107例,占到确诊病例的80.5%,无死亡病例,无医务人员感染。”2月28日,省政府新闻办举行的新闻发布会上,省卫健委有关负责人介绍道。

我省是如何做到这一点的呢?新闻发布会上,就此情况,省卫健委、省卫健委医政医管局、省中医药管理局等有关负责人作了介绍。

集聚优质资源,强化医疗救治保障

省卫健委有关负责人介绍,我省集聚优质资源,强化医疗救治保障。全省设置省市两级定点医院24所,发热门诊232个,部署负压病床183张,呼吸科和重症医学科床位855张,梯队配备医护人员2329人,并根据疫情变化随时调整。

同时,根据严格准入、统一管理、动态调整、配齐配强的原则,对定点医院

主动出击 创新办法

河津举办网络招商宣传推介会

本报运城2月28日讯(实习记者 李京益)日前,河津市招商引资服务中心主动出击,创新办法,与河津市融媒体中心联合举办了2020年网络招商宣传推介会。

据了解,今年河津市招商部门将重点开展五大招商。一是平台招商。以千亩科技创新园为平台,打造5G智能装备、光电产业、新型环保材料三大板块,引进科技型企业。二是产业链招商。重点在“煤—电—铝—材”、国家级铝镁合金基地和精细化工方面持续发力,在焦化压产关小上大改造中,延伸产业链,提高附加值。三是借势招商。发挥国务院商业发展中心、中科院老专家技术中心、中企会·城市经济协会等高端平台作用,拟在京津冀、环渤海等发达地区,开展“月有招商活动,季有宣传推介”和每季招商引资项目集中签约。四是坚持领导挂帅,激发全员招商新活力。市领导结合分管领域,包联小分队,全程参与招商工作。五是开展以企以商招商,积蓄本土企业发展新能级。以中铝、阳光、宏达、龙门、华鑫源等龙头企业为重点,内联外引,发挥企业在行业领域、技术人脉等方面资源,有针对性引进关联投资者。同时,坚持多点发力,开展跨国招商、会展招商、委托招商、互联网+招商、驻点招商,开辟投资合作新途径。

制定精准有效应对方案

太钢集团确保职工吃上“放心餐”

本报太原2月28日讯(首席记者 崔晓农)在疫情期间,为保障太钢职工安全就餐,太钢钢新餐饮分公司采取多项措施,全力以赴确保职工吃上放心餐。

在抗“疫”过程中,为确保餐饮职工自身健康安全,钢新餐饮分公司要求所有倒班休班、离岗职工,自行在家隔离。其他员工取消轮休,在防护措施规范培训后,每天十几个小时连续工作,保质保量为就餐职工提供早、午、二班工作餐。餐饮分公司所有机关人员取消休假,每人结对一个餐厅进行疫情防控。虽然人员紧张、工作量大,坚持保障每日餐具高温三消毒,餐桌84消毒以及餐厅空气消毒每日不少于两次。

2月10日精准复工后,钢新公司又专门制定精准有效的应对方案。延长售饭时间,采用分段用餐制,实施错峰就餐;鼓励职工自带工作餐或自带餐具打包带走用餐;要求每位进入餐厅的职工必须全程佩戴口罩,就餐后方可摘下,安排专人进行体温测量;排队就餐间隔不小于一米;控制就餐人数,保证一桌一人单朝向就座,避免面对面就餐;餐毕立即离开,严禁逗留聊天。同时要求各餐厅认真做好环境消毒、餐具消毒、晨检记录等,确保用餐安全。

实行“三进驻”,即选派20名省级专家进驻除太原市外其他10市定点医院,驻点指导救治;统筹市内呼吸、重症等学科专家和优秀医务人员进驻,开展集中救治;各定点医院院内优秀医护人员队伍进驻发热门诊和隔离病房,充实一线力量。

坚持全国一盘棋,闻令而动,28天内以“山西速度、山西效率”连续派出13批次医疗队,具有中高级职称的医护人员占到90%以上,分别进驻武汉5个医院和仙桃、潜江、天门3市。截至2月27日,我省医疗队共负责床位1957张,累计管理确诊患者2475人,其中重型160人、危重型67人、累计治愈出院866人。

此外,我省坚持关口前移,抢占早诊早治先机。对一些疑似病例,在核酸检测之前,医疗专家结合临床诊断及早采取介入治疗措施。科学制定转诊指南,对有重症倾向的及时向省级定点医院转诊。我们确定的重症转诊“门槛”低于国家标准,明确只要符合5条标准中的3条,即予以转诊,从而为重症治疗创造了有利条件。

组建专家团队,全力攻坚重症病例。对患者实行了“一人一方案、一人一小组、一日一会诊”的救治机制。在全国范围内较早尝试开展对危重症患者进行康复患者恢复期血浆治疗。

发挥特色优势,中西医紧密结合取得明显成效

省中医药管理局有关负责人介绍,在这次新冠肺炎救治工作中,全省中医药系统充分发挥中医药特色优势,中西

医紧密结合,取得明显成效。截至2月27日24时,全省133例确诊病例中服用了国家推荐的“清肺排毒汤”和我省研制的“山卫中克冠1号”“葶劳泻肺颗粒”等中药汤剂及中成药的达132例,使用率99.2%。其中,已经过中医药一个疗程(三天)以上治疗的130例,经中西医结合治疗,总体有效率达98.5%。

该负责人说,在1月21日,我省还未发生确诊病例时,就组织省级中医专家研究出了第一张中药“治未病”处方。

同时,我省建立完善新冠肺炎防治中西医联动机制,成立了专门的省级中医专家救治组,并派出全国名中医、山西省名中医积极参加省级救治专家组,全程参与新冠肺炎中西医协同救治工作。省级中医专家多次分赴11个市现场包点指导,并多次进行远程视频会诊。对确诊病例和疑似病例,安排省中医院确保中药药品质量,统一配置中药汤剂,统一及时配送到位。对重点地区平遥县、重点病区太原市第四人民医院派出全国名中医驻点指导,“一人一方”,全力保证重型、危重型病例及时救治。各医疗救治定点医院全部派驻有中医医师,各市中医专家也积极参加医疗救治。同时,还派出中医专家参加山西赴湖北支援医疗队,并带去价值数十万元的中药支援湖北救治工作。

结合临床实践,不断总结经验,形成具有山西特色的救治方案

省卫健委医政医管局有关负责人介绍说,我省省级专家组根据国家卫

生健康委发布的诊疗指南,结合以往临床实践中采取的行之有效的办法,在不断总结确诊病例和出院病例治疗经验的基础上,形成了具有山西特色的救治方案,制定了《新冠肺炎诊疗山西专家共识》,用以指导各级定点医院的救治工作。

我省提出,抗病毒治疗原则上不少于7天,避免盲目使用抗菌药物,慎用糖皮质激素药物,早期给予适当氧疗等,保证科学规范救治。

继湖北、深圳之后,我省于2月9日开始了新冠肺炎康复者恢复期血浆治疗,截至2月27日24时已有12名康复者献出血浆,共采集5100ml,应用于5例危重症患者,均取得明显疗效。

我省还运用了脱水疗法。有效抑制“炎症风暴”,稳定和加快修复肺泡结构,促进病情向好转归。在太原市第四人民医院治疗的全部重症、危重症患者使用后效果显著,5天内肺部症状均明显好转。

同时,根据重症和危重症患者的精神、心理特点,以及患者特异性代谢状态,该委出台了《新冠肺炎住院患者精神心理问题预防治疗方案》《新冠肺炎患者营养治疗指导原则及治疗流程》《重症监护病房送餐流程》,通过有针对性的心理支持和营养支持治疗,帮助患者提高免疫力,增强战胜疾病的信念,取得了良好的效果。

截至2月27日24时,全省共收治重症和危重症患者24例,治愈出院21例,转为普通型2例,仅有1例危重症患者在院治疗。

网红直播:“购物天堂”还是“资本游戏”?

本报首席记者 王 蕾

记者观察

春节假期,宅在家没事可做,看网红直播卖货似乎已经成为了不少购物爱好者的一种“习惯”。当然,这种习惯对另外一批人来说却很难理解,为何过去最令人厌烦的“电视广告”如今搬到直播平台上却如此受追捧?

所谓网红直播,是由网红衍生出的一类商业业态,在近两年的消费市场上一直是风口浪尖的焦点,甚至很多明星都加入到这种模式中,开始“直播卖货”。记者采访中获悉,现如今资本市场上的网红概念股持续受到热捧,2月18日当天,立昂技术、中广天泽、三只松鼠等股票纷纷涨停。

互联网的烙印

网红产品已然成为消费市场的热门。

在生活中,常常会看到这样的现象——一家实体店门口排着长长的队伍,很多人不惜花费时间排队,就是为了买到店里销售的网红产品。

从新式茶饮中的喜茶,到爆款饮料元气森林,甚至高峰时一座难求的凑凑火锅,无一不是自出生就带着互联网烙印,依托于社交传播渠道,成为名副其实的爆品。

除却这种因好吃、好喝、好看迅速蹿红网络的实体店或某样单品,由各类网红在线上线下开设的粉丝价值变现场所,如网红淘宝店、带货直播等,近年来也开始大行其道。

“我们年前正好想换个床垫,前几天看直播发现李佳琦在卖我当时很心仪的一个牌子,因为是品牌方找她合作,售价比我在门店看便宜了一千多元,还有浴衣、枕头等好多赠品,我当时立马就下单了。”最近刚刚刚迷上看直播买东西的太原市民王婧茹仿佛打开了“新世界的大门”,兴致勃勃地对记者讲起她的购物经历。虽然还没有收到货,但她已经充满了期待。

与“新手”小王不同,市民小钟已通过看直播买了很多商品。“淘宝直播通过观看时间、购买数量、点赞数量等会给相应的积分,不同积分不同等级,我现在已经是李佳琦的钻石粉了。”小钟告诉记者,她通过直播买过价格不等的很多东西,小到小零食、护肤品,大到行李箱、空气净化器等等,“大部分东西确实比市场价便宜,观看他直播的人太多了,比较抢手的商品几秒钟就抢完了。”小钟表示。

想不到的“翻车”

网红直播卖货为何走红?其消费的是网红还是产品本身?其本质究竟是消费者的购物天堂还是资本



的一场游戏?

记者了解到,2018年,被誉为“口红一哥”的李佳琦通过视频传播媒介,向粉丝受众分享时尚美妆产品,很快成为当红美妆博主。今年“双11”,李佳琦跟马云在网上比拼直播卖口红,1分钟即卖出上千支,最终成绩“秒杀”马云。

而到了2019年,这种情况正超速发展:薇娅和李佳琦在2019年“双11”当天直播间的观看人次分别达到4310万、3680万。这两个数字是几年前令人难以想象的,薇娅的直播间当天观看人数已经和西班牙的总人口相当。

事实上,网红直播卖货这种别人看来“万花筒”一般绚丽的新模式也有其灰色地带。去年年底,李佳琦在直播中推介一款“便宜又实用”的不粘锅。然而当他把准备好的鸡蛋打入锅里时,这款号称“不粘”的锅却出现了明显的粘锅现象,场面顿时相当尴尬。

“我看过那场直播,估计他本人根本没用过那只锅吧。”太原白领李茹说,对于这场“翻车”的直播她并不感到意外,因为早前她有过类似的“糟心”经历,“之前用过几款网红面膜,感觉效果不明显,性价比还不如普通面膜高。”李茹说,其中一款面膜使用后,还出现了过敏现象,吓得她立刻跟这些网红产品彻底告别了。

省市场监管局曾发布过一份消费维权典型案例,有投诉与网红产品相关,主要问题为直播内容夸大宣传、质量问题、商标侵权、成交量作假等等。

监管层的关注

在业内人士看来,不断涌现的网红产品,可以视为互联网时代新生代消费群体不断成长的结果。

如此背景下,众多上市公司也被市场热捧成了“网红概念股”。Wind

数据发布的网红经济指数目前包含了25家上市公司,其中有15家属于可选消费业、8家属于信息技术业、2家属于日常消费业。

李佳琦于1月5日在淘宝直播间卖金字火腿产品,随后金字火腿股价在1月6日迎来涨停。这不禁让“高冷”的券商分析师们产生了一种难以言表的情绪。“直播带货迅速蹿红,最直接的就是消费年龄群在发生变化,主力用户在发生变化。过去十几年的电商发展主力军是70后和80后,到了2019年比较明显的变化就是95后逐步登上历史舞台成为消费的主力军。”银河证券山西分公司一位分析师表示。

采访中记者留意到,作为新兴事物,网红通过社交化、娱乐化方式将自己的粉丝群体转化为产品消费者,具有效率高且成本低的优势。只不过,这种高显随性的商业模式,也不可避免地给消费者合法权益及市场环境的健康发展带来了挑战和冲击。

去年6月,国家市场监督管理总局等8部门联合开展了2019网络市场监管专项行动(网剑行动),严厉打击网上销售假冒伪劣产品、不安全食品及假药劣药。9月起,最高人民检察院、国家市场监督管理总局、国家药监局又在全国联合开展“落实食品药品安全‘四个最严’要求”专项行动,对网红食品安全违法行为进行重拳出击。今年1月份,公安部宣布2020年将继续开展“净网2020”专项行动。

“越是信息不对称,越是具有升值空间的产品会存在于网红直播,因此必须对其在掀起购买热潮的过程中爆出的诸多问题给予广泛关注。”省社科院的周洁表示,期待随着消费者辨别能力的提升、平台监管的收紧、执法力度的加强,直播卖货也有望真正回归初心,那就是“让更多优质商品,遇见真正需要的人”。



2月27日,垣曲县公安局交警大队的民警冒着风雪在辖区执勤。当日,垣曲县境内普降中到大雪,给广大人民群众出行带来极大不便。该县公安局交警大队立即启动应急预案,科学安排部署,全力做好雨雪恶劣天气交通安全管理工作。

本报记者 冯杰 通讯员 刘中青 摄

为进一步提高行政审批和服务工作效率

省住建厅推行全程网上申报审批

本报太原2月28日讯(记者 张剑雯)为进一步方便企业和群众办事,减少审批环节,简化和优化办事流程,提高行政审批、服务工作效率,省住建厅从2月19日起,行政审批及政务服务事项实行全程网办、“不见面审批”。

若进行企业资质类事项的办理,申请企业可登录“山西政务服务平台”(网址: <http://www.sxzwfw.gov.cn>),进入相应事项网上申报系统进行网上申报,按要求填写申请表并上传有关附件材料。经省住建厅审核后,发布审批结果公告并制作资质证书。审批结果公告发布5个工作日后,省住建厅按企业提供的邮寄服务登记信息将证书邮寄至申请企业。申请建筑业企业资质升级等事项因附件材料较多不适宜网上上传的,申请企业也可选择提交书面附件材料,现场递交或邮寄至政务服务中心住建厅窗口。

个人资格类事项的办理需要申请企业登录相应事项网上申报系统进行申报。审批结果公告发布10个工作日后,省住建厅按企业提供的邮寄服务登记信息将证书邮寄至申请企业。省外建设工程人晋信息登记事项的办理,不再到现场提交书面资料,办理方式调整为全程网办。

省住建厅提醒,全程网办后,申请企业要加强企业内部网上申报管理,完整、真实地提交网上申请及相关附件材料,对申请材料的真实性负责并承担相应的法律责任。

以推进国家储备林项目为抓手

方山持续修复保护生态环境

本报吕梁2月28日讯(记者 李全明 通讯员 肖继旺)今年,方山县牢固树立“绿水青山就是金山银山”理念,以推进国家储备林项目为抓手,努力实现“水清、岸绿、景美”。

据了解,该县在大力推广合作社造林模式,扫尾完善横泉水库二级保护区生态涵养林建设工程,实施完成退耕还林、经济林提质增效、吕梁山生态脆弱区绿化、三北工程、天保工程6.3万亩以上的同时,以“挖张线”旅游公路为重点,完成道路绿化28公里。同时,加强生态环境规划,科学划定城镇、农业、生态三类空间和生态保护红线、永久基本农田、城镇开发边界三条控制线。另外,严厉打击各种非法破坏森林和水资源行为,依法依规建立饮水安全、抗旱应急等保障体系,为经济社会发展提供有力的生态支撑。

(上接第1版)

2019年省市两级共向榆社县投入扶贫资金5.2亿元,其中,省级扶贫资金到位1.2亿元、市财政专列1亿元扶贫资金、新增政府债券安排2亿元,市直农业农村、住建、水利、交通、林业、电力等部门项目资金支持超过1亿元,为榆社县脱贫摘帽各项工作的开展提供了充足的资金保障。与此同时,加大人力保障力度。从已摘帽县左权县、和顺县、昔阳县共选派19名经验丰富、责任心强第一书记或帮扶干部到榆社县挂职乡镇副职,确定1支市委脱贫攻坚联络组,抽调全市64名扶贫骨干帮助开展问题短板大清底、指标完成大抽检,有力推进了脱贫摘帽进程。

先富帮后富

在县级层面,创新对口帮扶,晋中市在全省首创“富县帮穷县、出人才出钱出成果”的“一帮三出”机制。

晋中市脱贫攻坚领导小组办公室《关于扎实做好五县(区、市)帮扶榆社县脱贫摘帽的实施方案》,在市级范围内,由榆次、介休、灵石、寿阳、示范区晋中开发区等5个经济相对较好的县(区、市)对口帮扶榆社县5个乡镇,连续帮扶两年。

“出钱”,就是5个帮扶县(区、市)每年按照不低于县级财政一般公共预算收入的1%以上专列帮扶资金,主要用于帮扶榆社县5个乡镇的产业发展、基础设施建设、公共服务等项目。2019年,五县(区、市)共统筹资金9595万元。“出人”,就是5个帮扶县(区、市)分别成立了由县处级领导牵头的、由科级干部任组长的6人帮扶工作组,带着责任蹲点乡镇,带着感情具体帮扶,带着资金办好事实事,确保资金使用安全化、效益最优化、成效最大化。“出成果”则是按照“5+2”总任务,坚持绿化、美化、净化、亮化、硬化“五化同步”的标准,在每个乡镇高标准打造了5个样板村,实施便民路、农贸市场、小型养老院、扶贫车间等一批民生工程,落地一个发展前景好、辐射带动强的特色产业。

在产业扶持上,五县(区、市)联合引进了山西保森畜牧有限公司存栏3万只的肉羊养殖园区。2019年一期项目完工,达到存栏2万只、出栏3万只规模,2019年预计收益240万元,带动5个乡镇4000名贫困人口人均增收600元。项目二期将于2020年竣工,届时预计年收益400万元,预计年产值1.5亿元,成为吸纳贫困劳动力就业、带动贫困户增收的重要支柱。

八方来相助

“脱贫致富不仅仅是榆社县的事情,也是全社会的事情,要更加广泛、更加有效地凝聚各方面力量,加快形成全社会参与的大扶贫格局。”晋中市委、市政府向全社会发出号召。

八方来相助,构筑“大扶贫”机制。晋中社会各界力量纷纷响应市委、市政府号召,发扬中华民族“守望相助”的传统美德,有人出人,有钱出钱,有力出力,有物出力。

2019年,榆社县接受社会各界爱心捐款捐物484万元,受益群众1.2万人。全市60余家电商企业通过线上线下方式,为榆社县500余户贫困户销售农产品约180万斤,销售额800余万元。全市32户民营企业捐赠物资410.86万元,提供就业岗位2000多个,帮助销售农产品660余万元。全社会力量广泛参加的大扶贫机制凝聚了各类帮扶资源,为榆社县脱贫摘帽提供了积极帮助。

经过各级各部门的不懈努力,榆社县摘帽14项指标全部达到或超过省定退出标准。其中,贫困发生率从42%降至0.32%,贫困村退出率达到100%。