

日间病房床位周转率提高180.7% 日间手术平均住院日降至1.15天

诊疗服务“日间化”便民更惠民

□青岛日报/观海新闻记者 黄飞

■青岛眼科医院玻璃腔注药中心医护人员为患者日间诊疗
黄飞 摄

近年来,随着医学技术和医疗服务理念的进步,日间诊疗服务模式在青岛医疗机构中迅速推广。作为介于常规住院和门诊间的新型医疗服务模式,日间诊疗服务模式通过改变医院的服务流程和管理模式,使过去需要住院多日的患者现在只需24至48小时就可以出院。

与门诊服务相比,日间诊疗可以提供更全面的诊疗服务和更安全的医疗照护,同时较常规住院服务更便捷,可以节约患者及陪护人员的时间和费用。”青岛市卫生健康委专家介绍,该服务模式以“短、平、快”的特点得到广大患者认可。近日,记者分别前往康复大学青岛中心医院和山东第一医科大学附属青岛眼科医院,体验日间诊疗服务模式的惠民之处。

精准用药管理助力日间诊疗提效

恶性肿瘤发病率呈上升趋势,如何通过有限的医疗资源满足肿瘤患者的医疗需求,成为亟待破解的难题。日间诊疗作为一种新型诊疗模式,是提升医疗资源使用效率的重要手段。康复大学青岛中心医院在山东率先成立日间诊疗中心,并开设了长江以北首家肿瘤日间化疗病房。有数据显示,2015年以来,康复大学青岛中心医院日间诊疗中心每年出院患者超6000人次,2023年实现了1万余人次的收治。

53岁的张女士是日间病房的受益者,以往她接受化疗需要长时间住院,不仅治疗周期长,而且花销大。在日间病房,她只需提前预约好治疗时间,就可以完成相应治疗,而且白天静脉注射化疗药物后,晚上就能回家,真正实现了“随化随走”,不仅大大缩短就医等候时间,也节省了不少住院费用。

日间诊疗中心以日间静脉治疗为主要方案,其高效率的运作模式,对药物的调配、配送、执行以及信息化水平提出了更高的要求。2024年,康复大学青岛中心医院从提升“走读

式”患者的药学服务水平入手,打造PIVAS管

理系统,实现日间诊疗服务整体效率的提高。

通过这套管理系统,静脉用药调配中心可以共享日间诊疗中心床位的患者预约信息,实现首诊患者化疗方案早审核、超说明书用药绿色通道备案,实行治疗用药早准备,临采药品、紧缺药品早调度,保证患者化

疗疗程的连续性。静脉用药调配中心还制

定了日间病房药物调配标准化流程,精准安

排患者静脉输液顺序,通过“先发后延”发药

法,缩短患者首个静脉用药等待时间,将药

学服务延伸至输液床旁。

“当医生开具医嘱后,PIVAS管理系统就会接收到信息,审核合格后调配药物,并

将相关药物信息同步更新至患者的住院信

息中,护士在输液床旁扫描药物二维码,再

次确认患者的药物信息匹配无误,实现静脉

用药的大闭环。”相关工作人员介绍,此举让

药物配送清晰、明了、准确,极大提升了给药

及注射效率。

数据显示,PIVAS管理系统让患者的首

次静脉用药等待时间控制在60分钟以内,带

动日间诊疗中心的床位周转率提高了

180.7%。

日间手术让平均住院日下降到1.15天

日间手术模式作为诊疗“日间化”的又一创新之举,是指在24小时内完成入院、手术和出院,主要适用于手术风险较小、操作时间短、预计出血量少、术后并发症较少的病例。这种模式能够缩短住院时间,提高医疗资源的利用率,降低患者的医疗费用,为患者提供更加便捷的就医体验。自2018年起,山东第一医科大学附属青岛眼科医院持

续优化日间手术管理,让患者切实感受到日

间手术带来的高效、便捷。

为解决日间手术患者术前检查费用的

医保报销问题,山东第一医科大学附属青岛

眼科医院自主开发了HIS虚拟床位。门诊

患者预约日间手术时,可在签署知情同意书后缴费办理“虚拟入院”,医生开具准备阶段需要完善的术前检查项目,相关费用纳入住院医保结算。患者正式入院当日,医院会将患者转移至正式床位,完成“入院准备转正式入院”,最大程度减少患者入院后等待检查结果的时间。

近年来,该院不断优化环境布局,调整功能区域。患者在日间病房即可集中完成入院前检查、手术预约、出入院办理、术后常规复查,真正实现了一站式全流程服务,大幅提升了诊疗效率。该院还在各病种区域设置了相应的住院准备中心,患者在对应区域即可完成日间手术预约。

玻璃体腔注药手术是眼底疾病的重要治疗方法之一,患者需要在一段时间内多次手术。以往因为病房床位不足、住院流程复杂等原因,患者的等待时间较长。山东第一医科大学附属青岛眼科医院自2023年成立了玻璃体腔注药中心,获授全国“一站式玻璃体腔注药示范基地”。该中心基于日间诊疗模式,实现了入院检查、预约手术、术前准备、注药手术、出院结算的一站式服务,彻底解决“预约难、流程烦、等待久”三大堵点,患者眼底诊疗时间缩短至1天内完成。

为解决部分日间手术老年人没有家属陪诊的问题,该院还根据各眼科亚专业的患者年龄特点,分别增设具有医学或护理专业背景的医辅人员,全程辅助此类老年患者完善术前检查、做好检查登记、查看结果完成进度,再联系医生护士开展下一步检查或宣教。

开展日间手术6年来,山东第一医科大学附属青岛眼科医院预住院前等待时间(当天)平均下降3分钟,入院后手术等待时间同比下降0.3小时,手术后在院等待时间下降0.8小时,2023年平均住院日下降到1.15天,日间手术占比达到择期手术总量的92.76%,患者的满意度显著提高。

采供血管理服务标准化

青岛市中心血站试点项目通过验收

本报讯 近日,由青岛市中心血站承担的“青岛市采供血管理服务标准化试点”项目顺利通过了青岛市市场监督管理局组织的验收评估。

青岛市中心血站于2022年申请承担了“青岛市采供血管理服务标准化试点”项目。在两年的建设周期里,青岛市中心血站坚持高标定位、创新驱动,深入推进“标准化+”战略,制定《采供血管理服务标准体系》,推进标准化试点建设。通过业务培训、现场指导、过程督导、经验交流等方式,抓好标准的宣贯实施,在标准化试点示范上实现新突破,进一步实现了服务操作标准化、管理制度标准化、服务保障标准化,有效提高了“采供血服务”的质量和群众满意度。

今后,青岛市中心血站将发挥标准化试点的示范引领作用,深化标准化试点工作的内涵与外延,强化采供血管理支撑力,推动青岛无偿献血工作高质量发展。

(韩星)

让关爱“触屏可见”

北大人民医院青岛医院开展5G远程探视服务

本报讯 近日,北京大学人民医院青岛医院重症监护室(ICU)成功开展5G远程探视服务,满足多位家属在不同地点同时探视的需求,让ICU探视模式更加合理、便捷、人性化。

ICU是病情危重患者的集中地,细微的外部干扰也可能增加病菌入侵的风险,对治疗产生不利影响。为守护患者生命健康,保证患者充分休息,ICU往往实行严格的病房探视,但也意味着患者不仅要承受疾病本身的痛苦,也要承担长时间与亲人分离带来的心理压力。

早产儿圆圆(化名)出生时仅1750克,因呼吸衰竭转入重症监护室,父母对孩子非常牵挂。ICU开展的5G远程探视服务成功缓解了患儿父母的焦虑情绪。“虽然不能亲自照顾,但可以在视频看看宝宝,心里踏实了许多。”圆圆的母亲说。

5G远程探视服务应用5G网络或医院专用无线网络,搭建起患者、家属、医护沟通的桥梁。家属可通过“健康青岛”微信公众号,提前预约远程探视服务。重症监护室的护士在家属预约的时间段,将移动探视车推到患者旁边即可开启探视。

(黄飞)

楼市持续向好:置业者忙出手 开发商忙推新

11、12月青岛新房、二手房成交同比增长 崂山区、城阳区等热门板块项目新盘不断入市

购房需求加速释放

行业观察

岁末,青岛楼市进入“冲刺”阶段。锐理数据显示,11月青岛市商品住宅成交5831套,成交面积高达74万平方米,成交面积环比上涨37%,同比上涨31%,创今年以来单月同比涨幅最高。

12月1日至23日,青岛市商品住宅累计成交4201套,成交面积53万平方米,成交面积同比上涨16%。对比来看,涨幅较11月有所收敛,新政持续刺激作用略显减弱,但仍表现为积极的正向增长,足见楼市依然保持旺盛活力,也反映出国家层面稳定楼市、促进楼市止跌回稳短期效果显现。

对此,青岛链家商圈经理赵加强分析称,政策利好是最主要原因,贷款利率、首付降低及契税降低等一系列政策“组合拳”的推出,让购房者享受到“真金白银”的优惠,对市场预期更有信心。

琴岛说作者田小楼分析认为,近期成交向好的原因大体有三点:一是前期密集发布诸多利好政策,购房者得到的实惠空前增多;二是开发商为完成年底业绩冲刺,年终优惠活动增加,宣传力度增大;三是很多购房者观望了一年的楼市行情,往往会在年底完成买房计划。

青岛市民张先生最近定下了位于李沧东李板块的某热门楼盘较大面积户型,作为家庭改善型住房。“近期出台的政策都很给力,所以果断出手了。”他说,过去一段时间一直在观望市场,作为改善型置业者,近期市场上陆续出现了一批品质高、配套好的楼盘,且年底促销力度较大,叠加多重利好政策,他认为当下已是“上车”好时机。

岁末年初之际,对于意向置业者,锐理数据山东区域总经理刘元婧建议,年底是一年当中“捡漏”的好时机,开发商的促销力度较大,叠加当前购房政策已到史上底部,对于急于结婚、给孩子换学区等迫切需要买房或改善住房条件的客户来讲,可多去实地看盘、多对比,再结合企业交房实力等因素综合考虑,最好选择质价比更优的房子,以规避后期的交付风险。

近期召开的中央经济工作会议强调,明年重

点任务之一是“持续用力推动房地产市场止跌回稳”。

今年以来,稳楼市政策不断,就青岛地区而言,已连续5批次出台38条支持政策。随着政策落地见效,市场修复节奏强化。年底,楼市回暖态势明显。有数据显示,11、12月青岛新房、二手房成交同比增长,房价降幅收窄。而在供给端,开发商动作不断,新盘接连入市。

热门新盘相继入市

需求端加速释放,销售端面对年底销量考核压力,进入“加速冲刺”状态,新盘不断加推便是最显著的表现。

崂山区新推出的楼盘大多位于张村河区域,设计的户型面积均不超过140平方米,这对刚需及改善型的购房者来说无疑是个好消息。

其中,坐落于深圳路与株洲路交汇点的崂山尚境,是张村河区域今年推出的首个毛坯房项目。该项目提供的户型面积分别为89平方米、118平方米及139平方米,预计每平方米价格介于2.7万元至3万元。

作为张村河片区饱受关注的品质项目之一,此次海信臻悦首推119平方米、143平方米户型。119平方米户型,在张村河周边属于“小户型”,填补了区域120平方米以内面积段的空白。

在城阳区,白云山及城阳中心南片区的市场热度再次被点燃。据了解,白云山片区近期新上楼盘包含青特滨湖国际二期、

青特北岸观山赋、中巍云山墅三个项目。其中,中巍云山墅以238-369平方米的稀缺大平层产品,开创城阳大平层面积先例,无疑将成为城阳高阶层人群追逐的藏品目标;青特滨湖国际二期秉承一期精工品质策略,在规划、绿化、园林、配套、户型等方面进一步升级,借助一期的实景展示,成为质价比的最佳选项;而青特北岸观山赋,虽然位于白云山片区的东部刚需需片区,却把刚需的品质拉到了洋房的水准,让刚需人群也能享受到改善社区的品质。

此外,城阳中心南片区新入市的项目有碧玺园荣耀、北岸瑾云。其中,碧玺园荣耀作为新规发布后市首个2.1米阳台产品,入市即吸睛十足;而北岸瑾云则是以高性价比,打造128-195平方米品质改善类社区。据锐理数据统计,新政推出之前,新盘入市集中开盘去化率普遍在10%至20%。而伴随9-11月的新政刺激,改善新品入市,新盘去化率大幅提升。如青特滨湖国际二期产品升级后,11月17日首次开盘推出144套房源,当天认购115套,去化率高达80%,创下今年最高开盘去化;12月18日加推新楼座

22套房源,当天认购18套,认购率82%,延续首开热销趋势。

“事实证明,未来,只有好产品才能被客户看好,只有高品质和强创新才能赢得客户青睐,过气的产品去化风险将越来越大。”刘元婧在接受采访时表示。

“回稳”仍是未来主调

12月24日至25日,全国住房城乡建设工作会议召开。会议强调,2025年是“十四五”规划收官之年,也是“十五五”规划开局打基础的关键之年,做好住房城乡建设工作意义重大。会议指出,2025年,要重点抓好以下工作:持续用力推动房地产市场止跌回稳,推动构建房地产发展新模式,大力实施城市更新,打造“中国建造”升级版,建设安全、舒适、绿色、智慧的好房子。

对于新年伊始楼市的走向预测,青岛链家商圈经理孙鹏分析:“我认为2025年年初楼市会延续向好态势。首先从近两年的历史成交来看,春节过后会有一个成交小高峰;其次,从今年的市场走势来看,十月份开始市场成交量稳定增长;第三从政策层面,降息降准、税费及金融政策利好、房地产白名单等一系列‘组合拳’,长期来看会对楼市产生一定的催化作用,消费者对市场信心更足。”

据悉,青岛市房地产业协会将在2025年元旦、春节期间继续组织多种形式的房地产促销活动,巩固成果、扩大战果、提升效果,精准推动住房消费供需双方的有效对接,让“真金白银”优惠直达购房者。

青岛市房地产业协会副会长孙晓珊表示:“从青岛房协开展的居民购房需求调查来看,改善性需求仍是我市新房市场重要支撑。同时,购房者在置业决策过程中更加理性,对产品品质、品牌口碑、项目周边配套和物业服务等要素的关注度明显提升。”今年,青岛市已有14个高品质住宅项目入选省级试点。2025年,青岛房协将继续着力引导房地产企业,用心建设绿色、低碳、智能、安全的“好房子”,在行业发展的新阶段,提升企业的市场竞争力和可持续发展能力,以高品质项目促进高质量发展,满足人们对美好生活的向往。张欣然

楼市

责编 徐晶 美编 时彦丽 审读 苗玲

资讯速递

青岛成交环比走弱
二手房领先新房

据青岛锐理数据,上周(12月16日至12月22日)青岛新房住宅成交1112套,环比减少28.4%,成交面积环比减少26.46%。从区市来看,黄岛区成交243套居首,其次是高新区成交182套,城阳区成交170套。

二手房方面,上周成交1248套,环比减少23.9%,成交面积环比减少24.09%。区域方面,黄岛区成交340套居首,其次是市北区180套、城阳区129套。

临近年底,新房、二手房双双转弱。不过二手房仍占据主导,今年以来,二手房成交持续领先新房市场。

宗和

中房协发起“迎新年购房安家活动”倡议

12月25日,中国房地产业协会向全国各地房地产行业协会、会员单位,发出开展“迎新年购房安家活动”倡议。住房城乡建设部号召各地住房城乡建设部门予以响应和支持。

“迎新年购房安家活动”倡议主要内容包括:一是在2024年12月26日至2025年2月28日期间,积极组织开展“迎新年购房安家活动”。

二是积极配合当地政府做好相关工作,通过群众喜闻乐见的方式宣讲政策,推介优质房源,线上线下联动,扩大活动影响,务求取得实效。

三是采取展示促销与研讨相结合的形式,开展“迎新年购房安家活动”。可选择省会城市和条件好的地级市举办房交会,组织相关论坛,广泛深入研讨如何规划设计和建造好房子。同时,吸纳供应链企业参加,展示好材料、好产品,引导供应链企业更好的发展。

四是及时收集汇总销售数据和运行信息,总结做法,发掘好典型,向主管部门和中国房协反馈。

辛文