

南京胸科医院混用CT等设备,消毒隔离措施薄弱——

10多名医护人员染过结核病

最近十年,南京胸科医院化验科室先后有5名职工感染结核病,其他科室也有10多名职工感染过结核病。有职工反映,该院门诊一些检查设备都是传染病人与非传染病人混用,住院病房也是如此,结核病区不区分病人与职工通道,给职工感染结核病埋下隐患。对此,院办负责人解释,CT等大型设备目前尚无实力配备两套,把传染性结核病区迁至郊外已是喊了多年也未解决的老问题。

院长患病名单令人惊

近日,有人向记者提供了一份近年感染结核病的胸科医院职工名单。这份长长的名单涉及多个科室,包括门诊导医台、门诊B超室、设备科、结核科、保健室等等,以护士较多,也有医生。其中在化验科室工作的人最多,共有4人患过结核病。

昨天上午,记者来到位于广州路上的胸科医院,按照

名单走访多个科室,证实确实有多人患过结核病,有的还比较严重,还有的正在该院住院治疗。

一位女职工告诉记者,名单中的人她都认识,她本人也因为接触病人感染上肺结核病。“没有办法,我们整天与结核病人打交道,不是面对面,就是在显微镜下分析带病原菌的病理切片。这种零距离接触,自己也难免被感染上。”可能是同病相怜的缘故,她对名单上职工的患病情形都知根知底。“某某当时很严重,某某住院住了好长时间……”看到名单上化验科室共列出4人,她说:“不对,应该是5个,还有某某也患过结核病呢。”

随后,记者将这份名单提供给胸科医院院办的和主任。开始他有些不以为意,全院580多名在职职工,加上退休的共800多人,十年来有十多人感染结核病,不算严重。对于化验科室结核病高发发现象,和主任不太相信。在打电话给化验科室负责人,证实最近十年这个20人的科室确诊有5人患结核病后,他只是反复用“无奈”两字表示自己的心情。

医院各病区自由进出

胸科医院有职工认为,门诊的诊室、胸片、B超、心电图检查都是传染病人和非传染病人混用,结核病区也不区分病人和职工通道,整个院内外都没有清洁区。作为肺结核传染病医院,地理位置又处在市中心,应该严格控制传染源的扩散。可现在痰阳结核病人可随意在院内外活动。医院消毒隔离措施较弱,病人随地吐痰,也无人管理监督。“处在这样的环境中,每年都有职工感染结核病,不少人感染上耐药菌。”

记者昨天在该院转了一圈,门诊楼、结核楼、住院楼都畅通无阻,有的病区设有门卫,但人员自由进出,门卫也不管。在大院宣传栏上,张贴着该院成功治疗肺结核传染病的宣传画。不过,院办也有苦衷,“曾经有人抱怨让住院的传染病人随便到街上吃饭,可我们也没办法呀,国家规定肺结核病属于二级传染病,不能像对精神病人一样,强制拦住不给他们出门。”院办和主任诉苦道。对于共用通道问题,他无奈地表示,让来看病

的病人与医护人员走两个通道,不现实啊。和主任说,院方一直在努力让传染病人与非传染病人分开使用检查设备,像支气管镜、B超等都陆续配备双份,但大型设备如CT机,还没有实力配备两套。

喊了多年,传染病区没搬动

对患结核病的职工,胸科医院十分重视,不仅对职工服用的治结核药和检查费全免,还发放住院期间的基本工资。肺结核主要通过空气传播,两种条件下最易传染,一是肺结核患者属痰菌阳性,痰的飞沫散播在空气中;二是在空气不流通的环境。资料显示,一个痰菌阳性的患者一年可传染10~15个人,患者最容易传染周围接触较密切的人员。

胸科医院职工透露,院方一直想把结核病区向后面空旷地带迁移,但那儿紧靠一家单位的职工住宅楼,楼内居民强烈反对,只好作罢。对此,院办和主任苦笑说,院方也知道传染病区放在闹市区不好,各界人士一直呼吁迁到郊外,这是喊了多年的老问题了,一直没解决。

(顾先生爆料奖120元) 快报记者 赵守诚

妙龄女腿肿 一查是尿毒症

快报讯(通讯员 崔玉艳 记者 刘峻)今年18岁的女大学生毛毛(化名)近日莫名腿肿,到医院一检查才发现自己患上了尿毒症。专家提醒,早期尿毒症不易察觉,只有定期进行尿检,检查肾功能,才能防患于未然。

据悉,18岁的毛毛是盐城某大学的大一学生,平时经常进行体育锻炼,从来没有出现身体不适。最近半个月来,毛毛在洗澡时突然发现双腿有点肿,在家人的陪同下来到中大医院就诊,当时血压很高,开始专家认为是急性肾衰,可是最终确诊是慢性肾衰,已经到了尿毒症晚期了,目前可行的就是透析治疗了。

专家指出,现在尿毒症人群越来越年轻化,虽然现在中学、高校、单位已经普及了体检,却忽视了尿检和肾功能的检查。由于肾脏病早期症状不

明显,非常容易忽视,而一旦患者觉察出异样上医院检查时往往为时已晚,不少人已经发展为终末期尿毒症,需依赖透析或肾移植维持生命。

专家说,几乎所有的肾脏病都可以通过尿常规的异常表现出来,因此要及时尿检。除此之外,起床后眼皮浮肿、腰酸乏力可能是肾病的初期表现,小便红、小便时泡沫较多且持续时间较长,四肢、脸上、身上的皮肤出现较多的红点或红斑,四肢关节酸痛等都应引起警觉。所以建议市民最好半年至一年做一次尿常规、肾功能和B超检查,尤其是有肾脏病家族史、高血压、糖尿病、高血脂、肥胖等高危人群更应重视体检。专家提醒说,保护肾脏,除了定期检查外,应不憋尿、多喝水,饮食清淡,减少食盐摄入,避免滥用药物、长期大量服用止痛剂,不吸烟、少喝酒。

专家教你6种“药茶”配方

快报讯(通讯员 李珊 记者 刘峻)中药“吃起来挺麻烦”,昨天记者了解到,南京一家医院摸索出一整套健康养生“药茶”,已陆续向市民推出。专家告诉记者,这其实是一种改良的中药新吃法,更适合现代人的“口味”。

“现在几乎每个科室有自己独特的‘药茶’,以适应不同患病人群。”南京市一家医院的专家告诉记者,以前中药“吃起来麻烦”,后来有了中成药以及切成片的中药饮片,中药这才逐渐被一些年轻人接受,去年他们推出了一种养生“药茶”——护肝清脂袋泡茶,患者反映很好。“别看只有小小的一袋,看起来跟红茶差不多,但是里面却由六曲、山楂、决明子、红花、陈皮、虎杖等十多种药材。”据了解,该医院正在研究一整套茶剂系,一些药茶已陆续向市民推出。

专家告诉记者,由于各人疾病不一样,因此“药茶”的配方也不是完全一样。专家向记者推荐了6种药茶,仅供参考,市民在服用前,最好还是请医生把把关,不是所有人喝了都有同样的保健效果的,选择适合自己的很重要。

- 1.明目茶:冬桑叶、野菊花,可疏散风热、平肝明目。用于结膜炎;
- 2.活血茶:红花、檀香,可活血化瘀止痛。用于冠心病、心绞痛;
- 3.降压茶:菊花、槐花、草决明,可平肝降压、软化血管。用于高血压病、动脉硬化、高血脂;
- 4.清暑茶:藿香、佩兰叶、茶叶,可清暑化湿。用于中暑轻症;
- 5.通便茶:番泻叶可泻热通便。用于胃肠热结便秘;
- 6.减肥茶:金樱子、草决明、山楂、荷叶,可清热利湿、消食散瘀。用于降压、降胆固醇。

毛毛飘飘 患儿多多

快报讯(通讯员 金红岩 记者 刘峻)近日,法桐树的小毛毛又飘起了,红眼病患儿急剧增多,南京儿童医院每天都要接诊这样的患儿30多人次。

据南京市儿童医院眼科主任医师朱小妹介绍,红眼病多数患的是季节性过敏性结膜炎,季节性过敏性结膜炎是春夏季节常见的一种疾病,是由于对某种物质过敏所致。常见的过敏原有花粉、灰尘以及阳光等。季节性过敏性结膜炎以眼部发痒为主要症状,并有流泪、灼热感、轻度怕光流泪等症状,有些孩子外出游玩后回

家很快就出现眼睛痒、发红的症状,要引起重视。虽然目前还没有好的办法能预防过敏性结膜炎的发生,但应做到早发现、早治疗,以免因为眼痒,孩子用力揉眼,而引起眼角膜上皮的损害。

朱小妹提醒家长,在春夏交替的季节,应避免带年龄较小的孩子外出,如果外出应做好眼部的防护,可使用防沙镜。外出游玩以后要及时用清水给孩子洗脸、洗手,以减少过敏发生的几率。一旦小儿出现眼痒、流泪,或发现年龄较小的孩子经常用手揉眼,就应该及时带孩子到医院就诊。



昨天,一位市民边用手捂眼睛边骑车。近日,伴随着春风,恼人的毛毛开始飘落,给骑车市民造成了不小的麻烦。

快报记者 洪波 摄

五星新街口卖场样机打折1折起

五星“新居电器节”周六掀新一轮直降

周六,五星电器“09新婚新居电器节”将掀起新一轮的价格直降。空调、彩电、厨具、冰箱、洗衣机、手机、数码等各大品类将纷纷举起降价大旗,同时五星电器新街口卖场进行样机打折活动,苹果新品 shuffle 4G 也在五星电器首发。

苹果 shuffle 4G 在五星首发

4月6日,苹果新品会说话的 iPod—shuffle 第五代南京地区的首发由五星电器夺得,零售价608元。五星电器新街口卖场、山西路卖场、江宁卖场本

周均有这款新品销售。

本周,五星电器“时尚炫酷”手机节强力升级。消费者预存20元定金得80,购机满800元直接抵扣。购机满300元加送高档毛巾、屏幕清洁套装;购机满800元加送天堂伞、厨板;购机满1800元加送密封套碗。购所有新品均加送名牌电吹风。

空调最低7折起

彩电众多新品五星首发

五星电器“09新婚新居电器节”期间,消费者买空调满1299元送名牌电饭煲,套购

更有惊喜。空调新品换季,空调库存机最低7折起。消费者买二级能效空调超值享受免费移机、免费充氟、免费保养、免费终生维护、免费设计等服务。

为了配合五星电器本月进行的“新品上市”活动,近期彩电厂家将有众多品牌的新品在五星各大卖场集中上市,国产品牌如 TCL 的高清蓝光系列,康佳的制控节能80系列,创维的制控节能05系列,长虹810系列;合资品牌如索尼的 W550 系列,三星的 B 系列等。

100%续约 “小老板” 争抢环北商铺

一场金融危机,让人们在投资上倍加谨慎。不过,近日在环北市场的一场商铺续约却又重新让人们见识了旺铺的强大能量。据笔者了解,环北即将在4月份到期的近600位业主中,续约率达到了100%,现场,心急的“小老板”们排起了长队。

“每年4月份,是环北市场中大多数业主们续签来租约的集中时段。”环北市场有关负责人介绍说,今年,尽管受到金融危机影响,但市场中1500多名“小老板”仍对大市场的批销模式看好,“从目前掌握的

统计数据来看,4月份左右到期的一期230多户,二期350户,共计近600家商户都续了约,续签率达到了100%,比我们预想的还要好。”

金融风暴的影响远没有结束,在“现金为王”的当下,是什么让这些“小老板”们趋之若鹜投资商铺?据笔者了解,环北市场中的业主们大多来自浙江。由当年的几万元起家的异乡人,几年间,有车有房,身价过百万,这样的人在环北不在少数。一位业主不无感慨地说,“抢不到好铺位,就意味着前功尽弃。”

此外,作为老城区内惟一

的一家大型服装百货批销市场,环北大市场自2002年9月开门迎客以来,租金平均仅上涨了20%左右,但商铺的转让价格却一路飙升。“以二楼楼梯口附近的旺铺来说,面积五六平方米的商铺的转让价格已经涨到了60多万,而租金仅仅是3万元左右。”环北有关负责人介绍,巨大的升值空间让业主们对黄金旺铺的追逐一直没有停歇过,最近一年间已到了一铺难求的境地,“早早续约,占据好的铺位对业主生意的刺激很明显。”

黄建军

金鹰周年庆

4月10日,有着香港联上市公司背景的金鹰商贸集团公司十三周年庆盛大开幕,金鹰旗下南京3家门店将全部统一时间整体促销,声势壮观。南京金鹰新街口店的促销活动已展开,将以最大的实惠回馈消费者。

金鹰商贸集团公司是一家于香港交所主板挂牌的上市公司,目前旗下在全国华东、西南、西北区域共拥有13家门店,年销售额接近百亿元。说起南京的时尚,所有人都会将思绪追忆到1995年开业的新街口首个大型高档百货业态——金鹰国际购物中心。自此,那些曾经流连在上海、北京、香港等繁华大都会里的南京人都将脚步停留了下来。金鹰新街口店可以算是南京商圈的时尚老大,引进高端知名品牌,定位于国际、时尚、精致。金鹰集团企划部负责人告诉笔者,无论是一年两次的化妆品节,还是每年倍受关注的店庆和VIP节,金鹰在不断摸索与成长中。

一、与VIP客户,共享生日盛宴 金鹰一直以来,都竭力维护自己的VIP客户,为他们提供最贴心的服务。这次的店庆活动期间,金鹰将与自己的VIP客户共享生日的喜悦。18日至19日,与金鹰同一天生日的VIP客户凭身份证登记,金鹰将会奉上精美的化妆品礼盒。同时,购物满1000元赠送零钱包一只。零钱

金彩特“惠”送

包从设计和选质方面都非常考究,由专业人员专项负责。零钱包是每个人随身携带的物品,金鹰选择赠送这样的礼物也是希望自己的客户能够随时体会到金鹰的温馨服务。

二、金色风车 摇曳金色梦想

金鹰专门为这次的店庆活动,制作了精美的风车。风车总能给人们美好和童趣的感觉,一下子就能让人联想到春天阳光明媚的感觉。这些金色的风车由金鹰相关工作人员免费派送给客户,很多女孩在店前纷纷上前索取,连连称赞这样的做法非常具有创意。

三、促销力度空前

4月10日至19日,金鹰新街口店将全面联动东方商城店、金鹰天地店开展500送180的店庆活动,其中当日在单店累计购物满500元送180元电子礼券,女鞋累计购物满300元送150元电子礼券,电子礼券可于三店通用,多买多送。珠宝区的镶嵌类珠宝单柜累计购满400元即减现金200元,多买多减;儿童区累计满300元送100元电子礼券,多买多送;运动区单柜累计满400元即使用100元抵用礼券。

4月16日至19日金鹰新街口店将把活动推向高潮。届时,春季新品全情参与,数码电子、小家电等平时鲜见促销的品类将特别推出09年周年庆促销专场。

四、品牌参与度高 贴心的增值服务

这次店庆期间,70%的品牌都参与到金鹰的活动中。这是非常难得的,品牌参与度空前,是以往的活动不可比拟的。金鹰新街口店在3月末已提前开启了首轮周年庆活动,店外分两场举办的VIP女宾、男宾沙龙活动,也得到金鹰忠实VIP的热情参与,反响极佳。

