

羊城晚报记者探访省中医院芳村医院“永不消失的番号”内九科

记者走访广州多家药店：

抗原盒供应充足 退烧药悄然上架

文/羊城晚报记者 谭洁文 王俊杰 实习生 刘媛元 图/羊城晚报记者 谭洁文



布洛芬悄然上架，囤药现象减少

多家药店工作人员告诉记者，相比“新十条”刚发布时，当前前来购买退烧药的顾客有所减少，大量囤药的顾客则几乎没有。

在不少药店，布洛芬等退烧药已经恢复供应。在记者走访的18家药店中，有5家药店上架了布洛芬等退烧药。

位于越秀区淘金东路的仁森堂大药房，记者看到，一款布洛芬的价格为38元12片，一款布洛芬缓释胶囊的价格为39.8元22粒，一款对乙酰氨基酚片的价格为35元20片。蒙脱石散塞满了一格货架。店员表示，这些药品目前供应充足。

大参林小北路店也恢复了布洛芬缓释片的供应。店员表示，1月4日店里有少量布洛芬缓释片到货，但量不大，因此每人限购一盒。金康药房1月3日发布公众号推文表示，布洛芬已到货，全部门店有售，限购20粒/人。

另外，多家药店布洛芬等退烧药仍未恢复常态化供应，蒙脱石散等近期热门药品“一盒难求”，但不少店员表示目前正在调价中，可以随时关注药店用户群和公众号的消息。

除退烧药外，N95口罩、血氧仪等“防疫标配”在大部分药店恢复供应。记者走访的18家药店均有售卖N95口罩，单价在3元至5元。血氧仪则在14家药店有货，价格大多在200元以下，只有一家药店的血氧仪售价为250元。

抗原盒恢复供应，单价回落不少

记者走访的18家药店中，15家药店已经恢复供应抗原检测试剂盒。在大参林小北路店门口，十大箱共一万份抗原试剂盒摆在门外等待进店。在海王星辰货架上，摆着18盒25人份的抗原试剂盒，货品供应充足。

据记者统计，这15家药店售卖的抗原试剂盒单价在4.5元至5元之间，相比上个月回落不少。大参林风控中心总经理陈亮亮表示，前段时间抗原试剂盒稀缺是因为需求集中爆发，市场需求量相比平时放大了七八倍。随着产能提升，抗原试剂盒的市场单价将会回归到4元左右，也就是需求爆发前的水平。

对于接下来可能出现的第二波甚至第三波疫情，“我认为（民众对抗原的需求）不会像第一次这么高涨。民众会更冷静、更淡定。”陈亮亮说。

扩容整合病区 保障重症救治



羊城晚报记者 林清涛 秦小杰 通讯员 宋莉萍

1月8日，新型冠状病毒感染将从“乙类甲管”调整为“乙类乙管”。1月3日，国家卫生健康委新闻发言人米锋在国务院联防联控机制新闻发布会上指出，当前，我国疫情防控工作重心从“防感染”转向“保健康、防重症”。

随着广州感染人数已达高峰，面对可能到来的住院高峰以及春节前后人员流动带来的疫情波动，广州医院如何在短时间内整合病区资源，高效扩容ICU，保障就医住院需求及重症救治力量？羊城晚报记者实地探访省中医院芳村医院，了解医院应对情况。



ICU医护人员全力救治新冠重症患者 羊城晚报记者 秦小杰 摄

记者直击 探访“永不消失的番号”内九科

从2022年12月15日起，广东省中医院芳村医院急诊2号楼4楼被改造成新冠重症救治隔离病区——内九科。病区格局已完全改变，空间被最大化利用：电梯间中央放置了一张加装了透明隔断的餐桌，可供医护人员就餐。病区走廊沿墙边摆放了一排电脑工作台，成为医护人员工作区。原本的办公室改造成医护消毒区、医疗物资仓库，其余房间则尽量改造成重症病区、抢救室。

1月3日，羊城晚报记者穿好全套隔离服，经过室外消毒室，跟随内九科临时主任龙顺钦进入重症隔离病区巡房。改造后的抢救室内，紧凑地摆放着6张病床，患者大多正戴着吸氧面罩，进行无创呼吸机辅助通气。28床是位白发苍苍的爷爷，他没有像其他患者那样采用呼吸机，而只是普通的吸氧管吸氧。“爷爷今年100岁了，刚入院时病情危重，差点就要进行气

管插管了。经过4天中西医结合治疗，目前病情明显改善。”内九科护士长肖舒静介绍。

龙顺钦边巡房边向记者介绍，截至1月2日，内九科总收治人数87人，转出23人，出院17人。系统录入抢救记录49人次，会诊125人次。省中医芳村医院作为芳村南片区唯一的三甲医院，收治老年病患者较多，基础病复杂。目前老年基础病患者占芳村医院全院收治病人的30%，而在内九科，老年病患占比约9成。

其实，内九科并非第一次被改造成隔离病区。广东省中医院副院长杨志敏告诉记者，内九科在2003年抗击“非典”、2021年应对德尔塔疫情时，都曾面临危重，紧急改造成危重症隔离病区，因此被省中医人称作“永不消失的番号”。

2022年12月中旬，为应对激增的急诊及发热门诊量，收治阳性

患者最多的内二科，联合同楼层的乳腺科，按可转换ICU配置抢救设备，24小时内紧急完成改造。

2022年12月15日下午，内九科“番号”重启！拥有36张床位的内九科当晚即收治了3名急危重症患者。脓毒症、心衰、呼吸、多脏器衰……后续几天内，病区不断从急诊、发热门诊接收不同专科的核酸阳性危重病人，且以“70后”“80后”“90后”合并肺、心、脑、肾、肿瘤等多疾病基础的老人居多，内九科俨然成为一个临时综合ICU。

省中医新冠救治专家三年来的抗疫经验，探索出的中西医结合救治新模式，在此发挥优势，中医治疗覆盖率达100%。

该院急诊科主任覃小兰告诉记者，通过内九科扩容重症病区，一定程度缓解了急诊科压力，加快了病床流转率，让更多有需要的病人尽早得到救治。

医院应对 设法扩容整合病区 增加重症隔离床位

1月1日，广州市卫健委公布，广州本轮疫情已达高峰。记者从广东省中医院采访获悉，1月3日当天，该院各院区的急诊和发热门诊，每日就诊量已从最高峰时的2500多人次，逐步回落至急诊1000多人次、发热门诊300-400人次。

如何应对达峰后老年基础病患病加重而带来的住院高峰，以及春节前后人员流动带来的疫情波动？

“首先是想尽办法扩容整合病区，增加重症隔离床位。”广东省中医院副院长李俊接受记者采访时介绍，省中医将日间病房改造为可转换ICU，有需要时可直接作为重症监护病房；根据病情

分层分级收治患者，危重症患者以综合ICU、专科ICU、可转换ICU收治为主，重症患者以内科病房收治为主，普通型患者以外科病房收治为主。

在该院大德路总院，记者看到，运动医学科病房就已入住了新冠普通型老年患者。这里同样配备了呼吸机、呼吸湿化仪等仪器保障，派专科医生进驻管理，并成立了富有新冠救治经验的呼吸、重症、急诊专家小组进行巡诊，随时提供会诊和治疗指导。“不仅是运动医学科，关节科、乳腺科等科室，也被整合成新病区，保障患者住院需求。”李俊介绍。

人员紧缺得到缓解 新一批设备已到位

“近1周医院的床位使用率已达100%。”李俊表示，省中医有四个院区，老城区居民的需求大，通过调整病区区和扩容ICU、提前储备人力和保障物资等三个方面，最大限度保证需要治疗的患者的住院需求。

“目前医院的医护返岗率已达95%，前段时间人力紧缺情况基本得到缓解。”李俊表示，为了应对下一波可能到来的重症救治需求，医院已提前组织国内、省内知名重症方面尤其是新冠治疗的专家，每周线上培训。目前全院已有1859名医护完成了重症医疗和护理的培训，为急诊、ICU等紧急救治储备人手。同时，医

市“一充再充”，仍无法看到想看的所有影视内容 智能电视厂商能否多些真诚少些套路？

热点快评 孔德洪

充了一个会员，又充一个会员，再充一个会员，可能仍然无法看到想看的所有影视内容？近期有记者发现，现在的智能电视大多内置了多套不兼容的会员体系，让消费者陷入“套娃式充会员”的陷阱。（1月5日成都商报）

随着互联网的打通，智能电视在承载传统功能的同时，影视资源数量、品类空前丰富。然而，电视内置的会员体系却分得很细，各个软件端会员互不打通，有些会员手机端和电视端还要分开购买，二者价格差距甚至接近一倍。这也意味着，消费者想看自己喜欢的节目，不得不下载多款App，充值多个VIP，这已然成为不少人的“同款”烦恼，类似满套路的操作在社交媒体上屡见不鲜。

“一充再充”的会员机制，俨如俄罗斯套娃，一层套着一层，备受诟病也在意料之中，为何相关厂商依然如故？据业内人士透露，一方面是因电视厂商无力打通所有视频App，只能将这些平台杂糅到一台电视机中，另一方面则由于预装App、开机广告、第三方会员抽取都是智能电视厂商收入来源的一部分，其中会员抽取还“占大头”。当前，尚无法律法规或者国家标准、行业标准，对电视会员业务予以规范，会员业务成为电视厂商的一项盈利方式。

在市场经营条件下，只要不借越法律法规、不违背公共利益和公序良俗，盈利创收无可厚非。但也应看到，国家发改委和广电总局已明

确提出了要遵循服务成本与社会承受能力相结合的原则。“套娃式会员”本质上是反复收费的“客厅营销”，不仅影响了消费者的观感体验，也超出了一般消费者的承受能力，扰乱了正常的市场秩序。

网络视听资源再丰富，倘若对消费者缺乏基本的尊重，不把力气着重放在改善内容环境、提升用户体验上，只是盯着消费者的钱包，变着法子敛财，显然是短视行为。在影视消费文化越来越成熟、大量免费和价廉质优的影视资源层出不穷的当下，甘愿当“冤大头”的消费者将越来越少，例如一些年轻人对会员价格非常敏感，可能会转向手机或平板电脑端，观看价格更低的相同内容。

鉴于此，为了保持整体营收规模，增加销量和市场占有率，电视机厂商无疑需要摒弃“重重套路”，重新思考定价策略，做好产业平衡，另辟更合理的“创收”渠道。基于电视行业存在不同体系的会员，已有厂商在试图打造聚合型平台，涵盖多个平台的视听内容，以价格公道、资源集约的产品回馈消费者，释放出积极的信号。消协组织和行业协会也不能仅仅呼唤“诚意”，该“亮剑”时必须“亮剑”，积极推动电视付费会员相关标准出台。说到底，内置收费规则该不该改革，付费影视产业朝哪个方向发展，舆论已不厌其烦地提醒相关厂商：应杜绝唯利是图和霸王条款，充分尊重消费者体验和意见，少一些套路、多一些真诚。继续漠视用户意见，低估消费者“用脚投票”的决心，只会被市场所抛弃。

今日论衡之民生探微 赵志鹏

是否解禁烟花爆竹 不应成为“零和博弈”

春节将近，能不能燃放烟花爆竹，成为许多人关注的焦点。珠海市发布的一条新规，给不少人留下了“一波三折”的感觉。

1月3日，珠海公布珠海市烟花爆竹安全管理规定（珠海市烟花爆竹安全管理规定）和《珠海市农贸市场管理办法》的决定。新规引起了广泛热议，很多人都畅想爆竹声中辞旧岁。没想到，一天之后就发生了反转：香洲区发布了关于2023年春节禁止燃放烟花爆竹的公告，全区禁止燃放烟花爆竹。

珠海市、区两级先后发布的内容，引发市民高度关注，有人质疑：“既然废止了《珠海市烟花爆竹安全管理规定》，为什么还要禁止燃放烟花爆竹？”

对此，珠海市应急管理局相关负责人表示，《珠海市烟花爆竹安全管理规定》出台时所依据的上位法多已被修改或被废止，其主要内容已经不适应现实需要。换句话说，“规定”虽然废止了，但烟花爆竹的管理原则并未一同“废止”。该负责人同时表示，燃放烟花爆竹的地点和允许燃放的种类，由各区人民政府、经济功能区管委会依据上位法确定，不受《珠海市烟花爆竹安全管理规定》废止的影响。

新年的脚步越来越接近，很多地方的网友都呼吁烟花爆竹“松绑”。疫情3年，每个人都压抑了很长时间，大家太希望用一种欢快的仪式，去送走“年”一样的怪兽，迎接崭新的生活。正因为如此，在后疫情时代第一个新年即将到来之际，燃放烟花爆竹的呼声特别强烈。

毋庸讳言，是否解禁烟花爆竹的讨论每年都在进行，无论支持或反对，都有各自充足的理由。支持者认为，所谓“年味”不仅仅是年夜饭的味道，同时还包括烟花释放出的“烟火味”。反对者则认为，燃放烟花爆竹不仅污染环境、扰民，而且会带来各种安全隐患。

坦白说，这是一种很难产生结果的讨论，即使是过年的风俗习惯，不同的人也有不同的理解和取向，遑论作为年俗文化制品的烟花爆竹？不过，这显然不是一种必须分出胜负的“零和博弈”——如何倾听每一种声音背后所代表的诉求，并谋求不同群体之间的最大公约数，才是这种讨论的价值和意义所在。

“燃放烟花爆竹的地点和允许燃放的种类，由各级人民政府、经济功能区管委会依据上位法确定”，珠海市应急管理局相关负责人的这种解释，不仅强调了属地管理，而且确认了燃放烟花爆竹的原则：明确的地点和种类。

实际上，燃放烟花爆竹之所以遭受诟病，主要原因就在于燃放者缺乏公共意识，因此很容易侵害他人权益。在指定的时间和地点，有条件地为燃放烟花爆竹敞开方便之门，既可以满足部分人的心理诉求，也可以避免影响多数人的生活，何乐而不为？

目前，不少地区已经针对燃放烟花爆竹作出了细致的管理规定，并因此收获了舆论的好评。更加科学而细致的管理规定，调整的不是烟花爆竹的燃放政策，同时调整的是年俗文化和民间诉求在决策者心中的位置。比起璀璨的烟花秀，这样的调整无疑更加令人喜闻乐见的。（作者是知名媒体评论员）

迎春花市回归 广州人的“花路”通往美好前程

首席评论 然玉

连日来，广州多个区官宣今年将启动迎春花市。时隔三年，广州传统花市正式回归，备受市民关注的老城区迎春花市也在紧锣密鼓筹备中。其中，越秀区迎春花市将于1月19日-21日在北京路步行街地区举行；荔湾区传统花市将在文化公园西门举行。此外，今年多个区都以线上、线下双结合的模式举办花市，市民除了可以“逛花街”，也可以动动指

尖，“屏”上选购年花。春暖花开，花开富贵。比春天更先回来的，是广州的传统花市。睽违三年，思念拉满，这份久别重逢的快乐，更显炽烈。“逛花街”，是一代代广州人的过年仪式。一场场羊城街头巷尾的“春节档”，花团锦簇，芬芳馥郁，悠游其间，兴味盎然。用花填满大街小巷，用花来跨年祈福，这是独属于这座城市的浪漫。所谓花语，满满承载的，从来都是市井的审美意趣、生活品位与美好期许。在不少广州市民心中，“迎春花

市”一开，才是真正的过年。约上好友亲朋，优哉游哉、走走停停，在繁花之间穿行。那份馨香，让人心驰神往；那份绚烂，令人目不暇接。有些回忆，都在花里；有些人情，只有花知。“逛花街”，行好运。广州人的“花路”，通向新一年的美好前程。

把家里装点得漂漂亮亮，把日子过得红红火火，“迎春花市”呼应了人们所有的寄望。全民逛花市的岭南风俗，更像是以花为媒，串联起广州人的生活态度、生活美学。“逛花街”，是对柴米油盐的世俗日常的片刻超脱，是更高层次的审美追求、精神实现。随意走走、随便看看、随性买买、随心逛逛，百花进万家，广州也便成了花城。

年年岁岁花相似，岁岁年年“市”不同。今年的迎春花市，看点颇多，新意连连。农历年廿七起，在荔湾区公园将举办水上花市，不仅有展示和巡游，还将增加花卉销售，泛舟“花丛”，涟漪牵着春意；天河区每个街道将设置至少1个具有一定规模的小型主题花市，另外，还设置若干个延伸到社区的购

以数字政府建设为牵引 肇庆打造营商环境优化新模式

城市观察 李国辉

去年12月30日，广东省发展改革委公布的《2022年广东省营商环境评价报告》显示，肇庆以数字政府建设为牵引，坚持“项目为王，企业第一”理念，打造“全肇办”一站式服务、产业投资项目“双容双承诺”等改革品牌，肇庆营商环境得到进一步优化。

早在2022年初，肇庆市就出台了《肇庆市关于优化营商环境提升服务企业能力水平的意见》，把优化营商环境作为全面深化改革的“牛鼻子”工程，从市场环境、政务环境、要素保障、法治环境、人文环境等5个方面，对优化营商环境、提升服务企业能力水平制定了20条措施，要求加快形成关心企业、支持企业、服务企业的浓厚氛围，推动营商环境走在全省前列。聚焦“项目全代办、企业零跑腿”，肇庆市依托加快推进的数字政府建设，打造了“全肇办”涉企服务模式，这一模式被中国信息化研究与促进网评为2022年度中国优化营商环境典型案例。

在“全肇办”的模式下，企业只需登录粤商通的“全肇办”涉企服务专区，便可在线享受专属代办等一站式贴心服务，除随时查询在办项目、在建工程进度外，还可以在线办理商事登记、项目立项、融资贷款等多个高频事项。“全肇办”还建立了

1860个产业项目电子档案，可以实现对已有投资意向的产业项目提前预判介入，精准匹配企业需求，推动项目快速落地。

一直以来，企业诉求如何得到有效响应，是涉企服务的一个难题，也是营商环境优化需要解决的关键问题。企业遇事要找熟人、托关系，甚至“走后门”，一度催生了不少腐败行为。肇庆市还在“全肇办”基础上，建立起了企业诉求闭环处理机制，企业通过粤商通“全肇办”提出的诉求，可直达粤政易“全肇办”政府部门工作专区，第一时间送达挂点市领导、部门领导，实现快速响应，及时为企业排忧解难，构建了一个公开透明的政企沟通长效机制。

近年来，我国的数字政府建设和数字治理成效正在不断显现，按照《国务院关于全面加强数字政府建设的指导意见》，数字政府建设的其中一个重要层面，就是要持续优化利企便民数字化服务，特别是以数字技术助推深化“证照分离”改革，探索“一业一证”等照后减证和简化审批新途径，推进涉企审批减环节、减材料、减时限、减费用。同时，通过数字政府建设，可以实现强化企业全周期服务，推动涉企审批一网通办、惠企政策精准推送、政策兑现直达直享。肇庆坚持改革创新，依托数字化平台建设，夯实高效政务环境基础，打造出了一个以数字政府建设推进营商环境优化的新模式，一系列举措对于省内其他地方有一定的借鉴意义。

会员“一充再充”，仍无法看到想看的所有影视内容 智能电视厂商能否多些真诚少些套路？

热点快评 孔德洪

充了一个会员，又充一个会员，再充一个会员，可能仍然无法看到想看的所有影视内容？近期有记者发现，现在的智能电视大多内置了多套不兼容的会员体系，让消费者陷入“套娃式充会员”的陷阱。（1月5日成都商报）

随着互联网的打通，智能电视在承载传统功能的同时，影视资源数量、品类空前丰富。然而，电视内置的会员体系却分得很细，各个软件端会员互不打通，有些会员手机端和电视端还要分开购买，二者价格差距甚至接近一倍。这也意味着，消费者想看自己喜欢的节目，不得不下载多款App，充值多个VIP，这已然成为不少人的“同款”烦恼，类似满套路的操作在社交媒体上屡见不鲜。

“一充再充”的会员机制，俨如俄罗斯套娃，一层套着一层，备受诟病也在意料之中，为何相关厂商依然如故？据业内人士透露，一方面是因电视厂商无力打通所有视频App，只能将这些平台杂糅到一台电视机中，另一方面则由于预装App、开机广告、第三方会员抽取都是智能电视厂商收入来源的一部分，其中会员抽取还“占大头”。当前，尚无法律法规或者国家标准、行业标准，对电视会员业务予以规范，会员业务成为电视厂商的一项盈利方式。

在市场经营条件下，只要不借越法律法规、不违背公共利益和公序良俗，盈利创收无可厚非。但也应看到，国家发改委和广电总局已明