



体检“大数据”告诉你滨州女职工容易得哪些病

滨州日报/滨州网记者 张猛猛 通讯员 高乐

“互联网+健康”

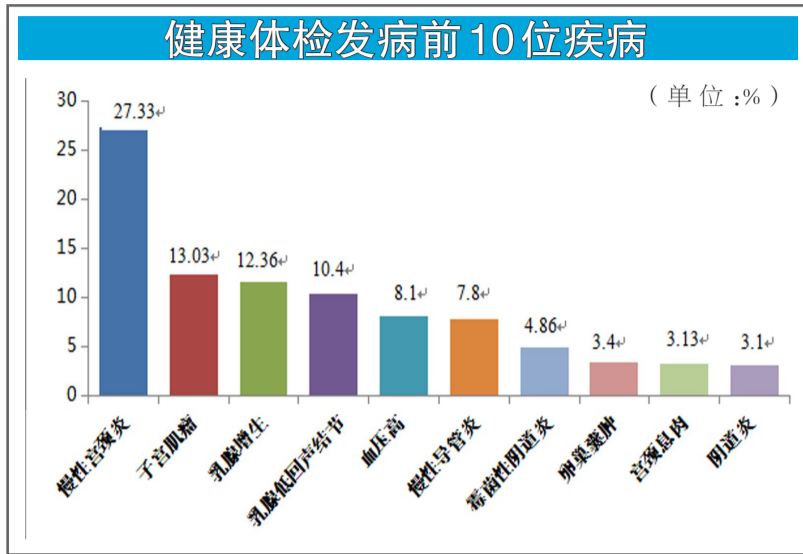
日前,市妇幼保健院根据市卫生计生委、市人社局、市总工会、市妇联等相关部门联合下发的文件精神要求,开展全市市直单位及驻滨单位女职工妇科病、乳腺病免费普查工作。今年的体检时间为2018年3月1日至9月30日。

与此同时,市妇幼保健院通过汇总、分析2017年全市女职工的体检数据,列出了健康体检发病前十的疾病,用“大数据”的形式为我市女职工保健提供针对性参考。

推进健康体检、计生服务与妇科病乳腺病普查普治“三结合”

为落实市直单位女职工健康体检工作,市妇幼保健院通过政府协同办公网、市府文件交流处、文件邮寄、上门发送、电子邮件、微信传播等多种渠道发放体检通知,并积极联系体检单位,通过深入单位授课、义诊宣传、微信传播等多种方式,宣传妇女健康体检的意义,积极推动健康体检工作政策的落实。

健康体检免费检查项目包含内科检查、妇科检查、乳腺检查和子宫附件彩超检查、环情孕情检查及生殖保健、优生优育咨询指导等。在2017年的健康体检服务中,市妇保院力求实现健康体检、计生服务与妇科病普查普治“有机结合”。对体检中发现的疾病及时治疗处理;对体检中发现的节育器下移、节育器超期及时进行了取环处理,特别是对绝经后妇女,通过宣教告知她们及时取环;针对育龄妇女给予科学避孕指导,并针对二胎需求人群进行孕前保健和优生优育指导,深受体检人员欢迎。



5193份体检档案汇总 出发病率前十的疾病,慢性宫颈炎、子宫肌瘤、乳腺增生位列前三

2017年,滨州市妇幼保健院为市直69个体检单位5193人进行了免费体检。根据各单位要求的体检项目,体检结束后及时建立了健康档案,进行体检结果分析。本次健康体检发病前十位的疾病为慢性宫颈炎、子宫肌瘤、乳腺增生、乳腺纤维腺瘤、高血压、慢性输卵管炎、霉菌性阴道炎、卵巢囊肿、宫颈息肉、阴道炎。

2017年,我市女职工共进行宫颈癌筛查TCT检测1273人,结果异常46人,查出高度病变宫颈癌5人,异常率为3.6%;开展HPV病毒检查共350人,高危型阳性44人,阳性率12.57%,感染率较高;进行乳腺彩超检查3000余人,确诊乳腺癌9人,乳腺纤维腺瘤312人,乳腺纤维腺瘤发生率为10.7%。

通过数据分析,市妇幼保健院为女职工健康及时地提供了第一手信息资料,对已经发生病理学改变的患者

做到了早发现、早诊断、早治疗,使确诊的癌症患者及时得到诊治。同时对良性病变患者积极干预,达到了防癌目的。

通过大数据总结出我市女职工体检存在的四方面问题,并提出针对性建议

需要说明的是,通过分析总结工作经验,市妇幼保健院列举了以下四个方面的问题,同时提出针对性建议,助推我市女职工的健康水平提高,最大限度降低女职工“两癌”发病率。

全市市直女职工“两癌筛查”检查项目覆盖率低。2017年,市直女职工妇科普查参加免费检查项目者5193人,参加乳腺癌检查项目者3000余人,参加宫颈癌筛查TCT检测项目者1273人,“两癌防治检查”受检人数与市直女职工参检总人数存在较大差距,市直女职工“两癌筛查”检查项目覆盖率低,城镇妇女“两癌”检查防治情况并不理想。全市部分单位组织女职工健

康体检时会涉及“两癌”检查项目,但还有多数单位(尤其是企业单位)仅仅选择了基本的免费体检项目,导致较大部分女职工没有进行“两癌”检查,使得“两癌”检查项目覆盖面较窄,给防治“两癌”工作留下很大漏洞。

城市外来务工妇女妇科、乳腺病普查难到位。城市外来务工女性介于中间地带,远离家庭和原有生活环境,工作时长、卫生条件差,自我保健意识弱,且不能像城镇职工每年参加体检,又不能回到原籍接受妇科普查,这部分群体的健康更容易被忽视。

城市相比农村,虽然卫生条件和卫生习惯有优势,但城市女职工健康状况并不乐观。城市女职工比农村妇女工作压力更大,工作和生活环境污染较重,城市女职工“两癌”发病率逐年升高。根据有关统计,2016年农村宫颈癌阳性率为1%。2016年市直单位女职工健康体检统计显示,参加宫颈癌筛查的女职工筛查阳性率为5.57%,数据提示城镇女性阳性率高于农村的倾向。

近年来乳腺癌的发病出现年轻化趋势。据资料统计,我市乳腺癌患者中35岁以下者占10%—15%,乳腺癌发病与压力情绪密切相关。数据显示,机关女职工乳腺疾病发病率高于企业女职工,应该引起重视。

对此,市妇幼保健院建议,我市应学习借鉴国内、省内有关地市的做法,尽快启动城镇女性“两癌”免费筛查工作,使更多的适龄妇女在“两癌”防治方面实现早诊断、早预防和早治疗,以提高我市女职工的健康水平,最大限度降低女职工“两癌”发病率。同时,市直机关和市属企业、事业单位及驻滨单位要高度重视女职工健康体检工作,确定专人负责,并在时间、经费等方面予以保证,让所有女职工每年都能享受到一次健康体检,保障本单位女职工的健康体检权益。

互联网“大咖”谈

天使投资人段博惠谈“互联网下半场”的传统企业转型(下):

传统企业转型的捷径在于重新定义产品

滨州日报/滨州网记者 田政 通讯员 王梅

传统企业转型的痛点和深层问题如何解决

段博惠说,柯达、摩托罗拉、诺基亚曾经都是成功的企业,又逐步落伍于时代,由此可知,要想成为时代的企业,路只有一条,那就是不断创新和变革。“张瑞敏说,没有成功的企业,只有时代的企业。任何企业、行业甚至国家的发展都是S曲线,慢慢切入,过了破局点之后,高速前进,最终一定会遭遇极限点,然后停下来。”段博惠说,而创新和变革的目标就是要保持持续增长,也叫逃出死亡线。

传统企业转型的内外因包括技术推动社会变革、人口结构变化和新知识涌现。而传统企业转型转不了的表层痛点是:听不懂(信息碎片、缺乏结合度、专家不专)、学不会(切入点、老习惯、快节奏)、没团队(没共识、老业务、老技能)、缺资金(没信心、新事务、方法论)、少资源(太关注内

部、连接不够、组织系统)。对于这些表层痛点,段博惠说,解决很容易,听不懂就组建学习社群,学不会就从三人创新小组做起,没团队就入驻众创空间,找团队搭建。缺资金,从idea开始就可以融资,因为资本投资本身就是idea,从idea开始引进专业投资,不一定所有东西都要用自己的钱,项目需要的其实不是钱,而是资源。

传统企业转不过来的深层问题包括:痛点(成本高、效率低、利润低)、难点(内部组织变革和外部跨界整合)、关键点(微创新)。“要解决这些问题,首先要先在现有企业里做微创新,微创新逐步提高效率,提高产品品质,提高产品竞争力;其次是把互联网作为工具,把‘互联网+’变成‘+互联网’的调整。”段博惠说。

传统企业转型的捷径在于重新定义产品,然后利用流量解决品牌问题,再靠平台解决转化问题

段博惠分析了产品、流量、平台三个关键词。段博惠介绍,我们看到的新浪、优酷等网站,实际上都是流量,流量本身是不能变现的,流量要嫁接交易平台,在交易平台变现。这意味着在信息门户等流量平台中,发展已经非常成熟,大多传统企业没有媒体基因,流量优势不明显,所以在流量这里已经没有太多机会。

“所以传统企业来讲,能做到的就是产品,但是你应该如何做产品呢?假设小米做了你所在行业的产品,你会遭遇什么样的情况,你会不会像小米那样去做产品?所以对于传统企业来讲,流量和平台不是你转型的首选,而产

品才是你的首选。”段博惠说,重新定义产品,然后利用流量解决品牌问题,再靠平台解决转化问题,这才应该是传统企业转型的捷径。

现在很多公司财务收入还不错,看起来并没有被互联网影响。对于这种错觉,段博惠提出,当一个企业在市场曲线、组织曲线达到顶点时,财务曲线因为惯性并没有失速,当企业财务曲线达到失速点的时候,企业想救已经救不回来。段博惠说,所以要把老的技术和新的技术结合,新组织和老组织结合,在失速点之前找到新的增长点,而增长点就是从最初的idea开始,这就是我给大企业做转型时的方法论。

阳信残疾小伙用“鼠标”点击幸福生活

腿部四级残疾的侯东俭在政府帮扶下学习电子商务知识,开网店经营模特卡片业务,如今月平均收入2000元

滨州日报/滨州网通讯员 林世军

“互联网+电商”

新的一年,对于阳信县的残疾小伙子侯东俭来说,充满了新的渴望,迎来新的变化,开启新的生活。

左腿四级残疾,农村小伙身残志坚,坚持自力更生

侯东俭是阳信县劳店镇侯家村的一位残疾青年,今年33岁。8年前,他的左腿患了关节结核,由于没钱而耽误了最佳治疗时间。直到2015年,侯东俭实在无法忍受左腿的疼痛,以及不能走路带来的痛苦,便借钱到省里的一家大医院做了手术。手术治疗后,侯东俭腿裹着石膏卧床躺了一整天,左腿虽然保住了,疼痛逐渐消失了,但是仍然不能正常伸曲,走路时左腿还是直挺挺的。目前,他的腿部被鉴定为四级残疾。

受县、镇两级帮扶,掌握电子商务,如今月收入2000元左右

尽管已经残疾,但侯东俭始终勇敢、乐观地面对生活,坚持尝试着靠自己的双手自食其力,不拖累别人。他曾独自拖着瘸腿到市区和邹平县打工,先后在3家饭店包水饺。

一次偶然的机会,安徽省一位退休教师资助侯东俭3000元钱,他父

亲又卖掉小麦,凑钱给他买了一辆旧的电动三轮车,他就骑着车到县城摆地摊卖毛绒玩具。为了方便侯东俭骑三轮车,他父亲把三轮车的一个门给拆了,砍出一截板子,横担到后座和横梁之间,以便放下侯东俭伸得直直的左腿。

不管刮风下雨,侯东俭都坚持出摊。有一天,突然下大雨,风也很大,那些毛绒娃娃因为来不及装车,淋湿了很多,一捏能出水。侯东俭像个落汤鸡似地带着泡了汤的毛绒玩具摸黑回了家。“当时,也不知是雨水还是泪水模糊了我的眼睛,让我感到很绝望。但想想以后的日子,我还是得坚持下去。”侯东俭回忆说。

受县、镇两级帮扶,掌握电子商务,如今月收入2000元左右

后来,侯东俭又遇到了好心人——在阳信县“手拉手”爱心志愿者团队负责人、经营电商多年的王霞的帮助下,他开始接触电子商务。一开始,王霞介绍侯东俭到县城一家照相馆学习编辑图片。后来,王霞又让侯



东俭帮着打理自己的网店,管吃管住还有工资,并手把手地教他电商知识与技巧。好学向上的侯东俭进步很快,逐步入门电子商务。

2017年,对于侯东俭来说是个收获的年份。这一年,他终于扔掉了拐杖走路,还通过工作结识了女朋友,又被县镇扶贫办、县镇残联推荐参加了各级电子商务培训班。经过专业系统的培训学习,侯东俭熟练掌握了电子商务,并依靠自身的努力,注册成立了自己的淘宝网店,专门经营模特卡片业务。

侯东俭平日里学的P图知识就这么用上了。一开始,他只是简单地上传一些自己P过的照片,定的价格比较低,才一元一张,就为了能吸引客户。功夫不负有心人,不到两个月的时间,侯东俭迎来了第一个客户,是位想开淘宝店卖泰国特产的。侯东俭便帮他精心修图,并承诺做不好不要

钱。就这样,他赚得了第一桶金,尽管只有几块钱,但却让他收获了信心。

渐渐的,侯东俭的淘宝店铺从一颗小红心到了四颗心,月收入也从几元到了几百元。“网上做模特卡片是相对简单,再就是做这个的很少,竞争小。”侯东俭笑着说,“一开始,我不懂怎样把客户留住,没有用微信加好友这个意识,在参加县残联的一次电商培训后,才知道把客户加到微信上,有新的图,也发个朋友圈,给自己打个广告。”

如今,侯东俭不仅是阳信县的“创业典型”,还荣获了“山东省残疾人电商创业带头人”称号。“我现在有300多个固定客户,做一张拼图收费在15至80元不等,平均每月收入2000元左右。”侯东俭说,希望今年能多挣点钱,帮着父母还有兄弟看好病,再就是早点把女朋友娶回家。

同时,与会人员“把脉”淄角镇电商发展路径,根据该镇实际,对淄角镇农村电商发展提出建议。

学习结束后,该镇组织召开“淄角镇农村电商发展座谈会”,邀请电商先进镇的负责人和创办电商的成功

人士进行培训交流。同时,与会人员“把脉”淄角镇电商发展路径,根据该镇实际,对淄角镇农村电商发展提出建议。

学习结束后,该镇组织召开“淄角镇农村电商发展座谈会”,邀请电商先进镇的负责人和创办电商的成功

秦皇台乡农户间刮起“网上备耕”时尚风

目前该乡50%的农户开通了网络,群众称之为增收致富的“千里眼”、“顺风耳”

滨州日报/滨州网记者 邵一娟 通讯员 张志刚



阳春三月,走进滨城区秦皇台乡各村,到处是一片繁忙的备耕景象。与往年不同的是,今年这里到处洋溢着科技备耕之风,成为该乡群众备耕的一种新时尚。

“田间课堂”受欢迎。该乡紧紧围绕特色产业,积极创办“田间课堂”,把农技教室搬到室外,把授课老师请到田间,根据农民需要,采取集中培训、分户指导等方式,实行农民“点题”制,送科技到田间地头,面对面向农民群众传授立体种植、科学配方施肥、化学除草以及日光温室反季节蔬菜种植、双孢菇管理技术、畜禽良种改良和特色产业种植、防虫、施肥等田间管理技术,现场解答农民群众的提问,帮助农民及时解决在生产中遇到的技术难题。目前,“田间课堂”已在该乡48个村进行推广,有30多名“田秀才”、“土专家”参与授课,收到了较好的效果。

“农家书屋”备耕忙。在该乡每个农家书屋可以看到,不少村民拿着本子,一边翻阅查找资料,一边誊抄相关的知识,时而还与旁边的村民相互交流,探讨科学种养技术,为今年的春耕生产“备课”。村民碰到什么问题,首先会到书屋有针对性

地阅读一些农业科技方面的书籍,以解决在农业生产中遇到的实际问题。

据了解,目前该乡48个村全都建立了农家书屋,每个书屋配备了农民看得懂、用得上的农业科技、法律法规等方面的图书2000余册。每到春耕时节,农家书屋就成了农民解决春耕生产种植、养殖技术难题的良师益友和致富道路上的“充电站”。至今,到农家书屋借阅农业科技、用科技、促春耕的热潮。

“网上备耕”成时尚。如今,该乡农民思想发生了根本性转变,土地经营方式从过去的传统农业转向现代农业,向科技要效益,向信息要效益的欲望越来越高。一批科学种养的新型农民脱颖而出,纷纷购买电脑、安装宽带,通过网络,不出门就能掌握相关优惠政策、农产品种植的技巧和方法,了解市场信息,谋求更大更好的发展。

目前,该乡50%的农户开通了网络,从最初的蔬菜大棚科技化应用,到如今的“网络备耕”,科技兴农的成效正在该乡凸显,群众称之为增收致富的“千里眼”、“顺风耳”。

淄角镇“走出去 请进来”助推农村电商发展

滨州日报/滨州网惠民讯(通讯员李翠霞 袁淑琦 报道)为进一步推动农村电子商务加快发展,学习借鉴先进单位农村电商发展经验,近日,惠民县淄角镇组织开展“走出去、请进来”活动。

该镇组织辖区首批农村电商约15人赴孙武街道好美居、何坊街道史马村、李庄一缕阳光家纺,实地参观成功电商项目,学习农产品网上销售、农村淘宝店运行及电商运营模式等专业电子商务知识。同时,邀请成功电

商就仓储物流、农产品包装运输、品牌维护、网店运营等进行培训,提高大家的知识储备。

学习结束后,该镇组织召开“淄角镇农村电商发展座谈会”,邀请电商先进镇的负责人和创办电商的成功

人士进行培训交流。同时,与会人员“把脉”淄角镇电商发展路径,根据该镇实际,对淄角镇农村电商发展提出建议。

学习结束后,该镇组织召开“淄角镇农村电商发展座谈会”,邀请电商先进镇的负责人和创办电商的成功