

# 不用家属陪护不用请护工 “无陪护”病房能否避免“一人病全家忙”？

“一人住院,全家奔波”。老人患病住院陪护难是困扰很多家庭的难题。为减轻家属负担、提供更好服务,一些地方的医院开展“无陪护”病房试点,引发社会关注。

所谓“无陪护”病房,是指由接受专业培训的医疗护理员为住院患者提供24小时不间断的生活照护服务,实现无家属陪护或陪而不护。“无陪护”病房日渐增多,这一模式能否真正成为“一人生病全家忙”的“药方”?

## “无陪护”病房越来越多

天津市民冯女士的母亲年过八旬,因患多种疾病需要频繁住院治疗。“我工作很忙,经常出差,不能长期陪在妈妈身边,就让妈妈住进了‘无陪护’病房。”冯女士说。

“无陪护”病房的出现,让很多像冯女士这样的双职工家庭终于能“缓口气”。天津医院护理部主任于卫红介绍,医院的“无陪护”病房于2011年开始试行,目前除儿科外其他科室已全部实现“无陪护”。

浙江省人民医院心脏大血管外科重病室是介于重症监护室和普通病房之间的“无陪护”病房,主要收治手术后病情相对较重的患者。

记者看到,重病室有10张病床,3名护理员24小时轮值,在护士指导下协助照料患者。据了解,医院十余年前开始实行“无陪护”病房模式,目前已覆盖肝胆胰外科、骨科等11个科室。

2010年,原卫生部和国家中医药管理局制定《医院实施优质护理服务工作标准(试行)》,就提出“不依赖患者家属或家属自聘护工护理患者”;2023年,国家卫生健康委、国家中医药局印发的《进一步改善护理服务行动计划(2023-2025年)》提出,医疗机构可按需聘用数量适宜、培训合格的医疗护理员。

据不完全统计,目前全国已有浙江、福建、山西、天津、广东等至少十地卫健部门在相关文件中提到开展“无陪护”病房服务,部分地市、区县也开始探索这一模式。

如在浙江宁波市,“无陪护”病房在宁波大学附属第一医院、



浙江省人民医院心脏大血管外科“无陪护”病房内,护士与护理员协作照料患者。受访者供图

宁波市第二医院等多家医院试行。

厦门市卫健委医政医管处处长陈兰介绍,目前厦门市三级公立医院均已着手准备“无陪护”病房试点工作。“预计到今年底,全市将有13家医院的70个病区开展‘无陪护’病房试点工作。”

## 实际效果如何?

“无陪护”病房日益增多,实际效果如何?

一些医护人员注意到,“无陪护”病房有利于排除外界干扰、保障病人康复。

厦门大学附属心血管病医院2017年起开始探索“无陪护”模式。“过去的病房,家属睡觉时呼噜声比病人都大;有的家属还会干扰医生问诊,给治疗带来不确定因素。”医院心外科主任彭华说,而在“无陪护”病房,病人能更好休息,医护人员也能更专注地开展工作。

护理员工作区域和岗位职责相对固定,专业性更强,有利于更好照料患者。

浙江省人民医院心脏大血管外科重病室的护理员徐阿姨说,之前她在医院做护工,可能这周在产科、下周在外科、再下周在内科。固定在该“无陪护”病房服务后,徐阿姨已五六年未换过岗位,她熟悉病区患者照料重点,也能很好地配合病区护士。

厦门大学附属心血管病医院心外科护理员杨君说,护理员每周都需接受专业化和规范化培训;与护工相比,职业归属感更高。

天津市一家医院的护理员张阿姨在“无陪护”病房同时照顾9名患者,12小时倒一班,主要负责患者的日常护理,帮助其进食、如厕等。“入院前我们就进行了护理内容培训,进入医院后还会再次培训。”张阿姨说。

此外,此类病房收费一般低于自聘护工,有助于减轻患者就医负担。

以厦门大学附属心血管病医院为例,医院按患者病情和自理能力,最初设定一级护理150元/天,二级护理100元/天。副院长陈媛介绍,近两年医院将一、二级

护理费各上调20元/天,逐步实现收支平衡。天津医院配备护理员和患者比例一般为1:5至1:8不等,收费标准为30至150元/天。

浙江省人民医院护理部副主任葛俐俐介绍,患者自聘护工一般是一对一服务,市场平均价格为200至250元一天。“‘无陪护’病房的医疗护理员收费低于自聘护工。”葛俐俐说。

但也有患者家属对“无陪护”病房持观望态度。“我有三个女儿、一个儿子,生病住院还要请护理员?让亲戚们听到,可能会说孩子不孝顺。”今年81岁的顾阿姨直言。像她这样受传统观念影响、难以接受“无陪护”的老人不在少数。

顾阿姨的另一担忧是费用。对于低收入家庭来说,一天一百多元的护理费,也是不小的花销。

“日常照护时家属不在现场,万一病人摔倒或是遇到突发事件,可能牵扯到责任和赔偿问题。”杭州市民许晓洁对可能产生的医疗纠纷有些顾虑。

对此,《浙江省医院陪护服务合同(示范文本)》通过明确护理员的服务内容、免责条款等保护多方合法权益,降低风险。

## 从试点到推广还要走几步?

厦门大学附属心血管病医院院长王焱表示,在国外不少医院,家属陪护的情况并不常见,病人住院期间的照护需求由专业人员承担,家属只需按规定时间探视。

业内人士认为,伴随我国人口老龄化加速,“无陪护”病房的需求将与日俱增。然而,这一模式进一步推广仍存难点。

首先,接受规范化培训的护

理员相对不足。以厦门为例,护理员的规范化培训工作始于2021年,市场上参与过培训的护理员仅1200余人,如果所有医院同时推进“无陪护”病房,符合条件的护理员远远不能满足需求。

其次,护理员招聘难,水平不一。目前“无陪护”病房的护理员年龄大多为“4050”人群,护理能力和理念尚需进一步提升。

陈媛说,公立医院无法给予“高薪”待遇,造成部分资深护理员外流。一些医院用心用力培训的护理员,因看到“育儿嫂”等工作工资高而转行,医院很难有挽留的办法。

多名试点医院负责人提议,将试点医院作为护理员培训基地,从制度设计、临床实训、人员管理等角度进行综合性和规范化人才队伍培训,可在一定程度上化解护理人才“拆东墙、补西墙”的尴尬。

于卫红建议,第三方服务机构和职业技术学校可加强对护理员等需求量大职业人员的培养力度,设置更为精细、可行的培养方案,为社会需求奠定人才基础。

受访专家认为,要逐步构建制度体系,将护理员工作内容规范化、标准化,进一步明确医院的监管职责,对不同水平的护理员设置梯次工资标准,提升护理人员的责任心和职业素养。

对于增加的护理员开支,医保和财政补贴能一定程度上提高患者的接受度。浙江省安吉县卫健局医政医管科副科长汪学丽表示,需完善多部门协同机制,适当增加政府资金支持,以缓解因护理人员成本增加带来的医疗机构运营负担。

新华社北京7月9日电

# 涨幅最高超60% 羽毛球为啥价格飙升?

已有头部品牌缺货 有人紧急囤货

今年以来,国内几大头部羽毛球厂商多次上调售价,部分型号涨幅超过60%。

“买球买出了炒股的感觉!”一位北京朝阳的羽毛球爱好者感叹,“今年年初以来,羽毛球价格持续飙升。但没办法,球还是要打。”说罢便向记者展示了他建的“仓”,“亚狮龙4号和胜利比赛3号各囤了一箱,够撑一年了。”

## 羽毛球集体涨价

据蓝鲸新闻报道,7月伊始,尤尼克斯、红双喜、翎美、威克多、超牌、亚狮龙等羽毛球厂家又迎来新一轮涨价。

以羽毛球“涨价天王”尤尼克斯为例,其主流高端款AS-05羽毛球,零售价从4月前的210元/打涨到225元/打,7月后价格进一步飙升,直达275元/打。一位有着20年球龄的资深羽毛球爱好者告诉记者,其两年多前从批发商那里拿货只要95元/打,去年的价格每打还是100元至110元

左右,前段时间每打涨到130元,最近一次拿到价格已涨到160元/打。

杭州富阳一家羽毛球生产工厂的厂长告诉记者,目前涨价是全行业趋势,不管是品牌还是白牌,全都涨价。

涨价的另一面是缺货。记者查询发现,以羽毛球头部品牌尤尼克斯为例,其京东自营店里的6款天然羽毛球已全部售罄;不过,天猫旗舰店内有三款球在售,其中320元一筒的AS-40EX的定位是国际比赛用球,并非普通爱好者最常用的型号。

深谙行业的羽毛球装备博主陈醉告诉记者,涨价是多方的动态博弈,包括品牌方、做球的工厂和做羽毛球生意的“毛贩子”。

## 价格为何“一涨再涨”

区别于多数球类运动,羽毛球有易耗损的特点,日常训练和比赛中都需要频繁更换新球,而鹅鸭“毛片”是羽毛球核心原

材料。

关于涨价的原因,河南超继商贸集团有限公司体育事业部经理赵文曾多次询问厂家,得到的回复一直都是原材料紧缺。

赵文告诉记者:一颗羽毛球需要16根刀翎,每只鹅的左翅和右翅各自最多7片刀翎适合被用来制作羽毛球,加上羽片大小、翎管粗细的不同,需要超过2只鹅才能分别利用左翅和右翅上的刀翎制作出1颗球。用鸭毛也可以,不过同样也需要刀翎毛,比起鹅毛球不会低很多。

有从业者认为,“毛片”价格的持续上涨是主要原因。

台前县是河南东北的边缘小城,也被称为“中国羽绒之乡”,赵霞(化名)在此地从事大片羽毛生意近30年,是华中地区最大的“毛片”供应商之一。赵霞告诉记者,“现在市场上‘毛片’缺得厉害,特别是刀翎毛,提着现金都不一定能买到。”

按照赵霞的说法,去年年底,一斤刀翎批发价大概在200元左

右,包含600根左右的原毛,折合下来1根刀翎不到4角钱,“现在一斤约280元,比去年涨了4成。”

另据羊城晚报报道,做过羽毛球品牌的余总告诉记者,据其所知,国内的鸭鹅产量在2019年接近巅峰,鸭的出栏量达到48.78亿只,鹅的出栏量达到6.34亿只。但2020年后,国内的鸭鹅产量下跌,根据今年2月官方公布的2023年统计,鸭的出栏量为42.18亿只,鹅的出栏量为5.15亿只,对比2019年的数据,“毛片”供应量也相应地下跌。

河南超继商贸集团有限公司体育事业部经理赵文认为,羽毛球的涨价也可能与羽毛球运动的火热有关。成都市羽毛球协会提供的数据显示,成都长期进行羽毛球健身的人数超过50万人;拥有4片及以上羽毛球场地的场馆(场地)达440余个。

## 还会继续涨吗?

“毛片”以现货交易为主,价

格仍在持续走高。

但因为羽毛是鸭鹅身上的边缘产物,所以羽毛球涨价短期并不会带动上游养殖业的增长,即“物以稀为贵”的状态大概率还会继续下去。

值得关注的是,上游“毛片”商可能有囤积“毛片”的行为,下游还有经销商大战。“经销商消耗的球要更多,但货都拿不到了,可能还会降价吗?”杭州富阳一家羽毛球生产工厂的厂长认为,涨价已然成为必然趋势。

陈醉则认为,一些大型养殖场可能已经开始自行进行羽毛的挑选工作,这一趋势可能会削弱“毛贩子”的市场地位,从而影响到通过买卖差价获利的商业模式。“养殖场自行挑选羽毛并不需要高成本或特殊技能,所需设备也相对便宜,且易于采购和安装,可能在两三个月的时间内就能建立起这一能力。”这种变化,预示着“毛贩子”目前的利润模式可能不会持续太久。

本报综合