

# 海口城区各大医院普遍存在就医停车难现象 一车何以难求一位

## 百姓话题

■ 本报记者 张惠宁

“到我们医院看病停车相当困难，我们总院可用的对外停车位只有78个，每个车位每天轮换2次至4次使用，可停放车次一天不超过300车次，但我们医院日均门诊量约2000人次。停车位远远不够。”近日，问及停车难，海口市妇幼保健院后勤管理科负责人覃荣权对海南日报记者说。

### 就诊看病停车难难难

11月14日上午9时，海南日报记者来到海口市文坛路的海口市妇幼保健院总院，医院内的停车位早已被车辆停得满满当当。

该院物业经理吴钟伟告诉海南日报记者，这里前来就医的许多是孕妇，由于停车太难，一人看病，得三人陪同，一个人开车送到医院门口即停即走，另一个人陪着孕妇进医院；有些家庭只有一个人陪同来的，有的就把车停在路边，司机下车扶着孕妇走到医院前台才回去开车，经常造成医院门口拥堵。

医院就医停车难不是个别现象，

在省人民医院、海南医学院第一附属医院、海口市人民医院等城区内的医院，几乎都存在着停车难现象。11月13日上午10时，海南日报记者看到，海口市人民医院只有第二停车场还能进入，但出来一辆车，才能放进一辆车。即便拥有1000多个停车位的海南省人民医院秀英留医部，每天也是一位难求。“进了省医院，转来转去，绕东绕西，找不到一个车位，有时就堵在医院里，半天动不了。”一位到省人民医院就诊的市民如此向海南日报记者诉苦。

### 缓解停车难需多方发力

11月11日，海口市交警支队泊车科负责人徐剑对海南日报记者说，交警部门在市妇幼保健院总院旁边的爱婴路和文坛路、在海口市人民医院附近的海康路，以及府城地区的市第二人民医院和市第四人民医院以及海口市妇女儿童医院等市区医院附近道路都划了免费停车位；在海医附属第一医院和海南省妇幼保健院门口还采取了“限时三分钟停车”措施；每天早上在医院周边路段增派警力加强交通疏导。

海口市交警支队有关负责人认为，车辆迅猛增加，而原有的城市规划

对此预计不足，造成停车位供需矛盾。而城市停车设施建设，起主导作用是配建停车场，起辅助作用的是公共停车场，在机动车道内划出的临时停车位只是一个补充作用。

多方发力，有的医院通过加强管理缓解停车难。每天早上7时至12时，下午2时30分至4时30分，海口市人民医院安排4个保安在医院门口的海康路上管理车辆出入医院。海康路划出一半的路段给等候进入医院的车辆排队，保安指挥有序进入，高峰时出一辆进一辆，虽然因此要排队等数分钟或十多分钟，一位前来就诊的患者表示还比较满意。“我们一个上午忙得连上厕所的时间都没有。”11月13日，海口市人民医院一名保安对海南日报记者说。

### 多种渠道化解停车难

交警部门发现，医院在某一天来看病的患者会特别多，这跟医院专家的坐诊时间相对集中，同天吸引来大量病人有关系。为缓解停车难，交警建议，医院可以错开专家坐诊时间，避免专家坐诊扎堆集中。“各家医院已经开展了网上挂号，为了进一步缓解停车难，医院还可以开展线上看病和远程咨询问诊服务等措施，多种渠道解



车辆排队等待进入海口市人民医院停车场。 本报记者 张惠宁 摄

决难题。”徐剑说。

另外，有关人士认为，避免医疗资源的过度集中导致病人大量集中在某家医院，也是解决停车难的深层次问题。如果医疗资源过分集中在某一家医院，就算再增加停车供给也挡不住汹涌而来的患者。

在采访中，海南日报记者还了解

到一个现象，此前海口市妇幼保健院总院门前的爱婴路设有咪表收费停车位，后来全部改为免费停车位，“收费时，总还有几个停车位可以供患者使用，可变成免费车位后，就变成一位难求了，有的免费车位甚至被‘僵尸车’长期占用而无人管。”吴钟伟说。

(本报海口11月15日讯)

## 第11届海南省网球团体赛开拍

本报讯（记者王黎刚）2020年第十一届海南省网球团体赛14日开赛，共有18支球队320人参加。经过两天的角逐，4支球队率先进入8强。

率先进入8强的4支球队是三亚队、阳光网球俱乐部队、天鹰网球俱乐部队和白鲸八方六合网球队。

海南省网球团体赛是省网协会于2002年创办，经过18年发展，已成为立足本省并辐射外地的传统网球赛事。

## 我省启动《健康素养66条》短视频系列宣传活动 传播健康理念 提升健康素养

本报海口11月15日讯（记者马珂 通讯员黄位骄）为加强海南卫生健康系统基层健康文化宣传能力建设，大力宣传普及《健康素养66条》，进一步提升自贸港居民健康素养水平，11月14日“+素养 促健康”海南自贸港《健康素养66条》短视频系列宣传活动启动。

本次活动在海南全省医疗卫生系统总动员，从三级医院到乡镇卫生院全覆盖。为了达到全面提升基层健康文化宣传能力建设目标，“+素养 促健康”短视频创作培训班于11月13日开课，线上线下近300名学员参加培训，分别来自海南省卫生健康系统各级医疗机构负责健康素养宣传的工作骨干。

通过系列宣传活动，传播健康理念、知识和健康生活方式，以提升健康素养促进“主动健康”；广泛展现我省卫生健康事业改革发展新面貌，推进健康海南建设；展示我省医务人员“白衣天使，大爱无疆”的职业精神；培养一批在健康文化宣传上具有一定影响力的海南本土网红医生，并以

此深入推进全省卫生健康系统基层健康文化宣传能力建设。

“+素养 促健康”海南自贸港《健康素养66条》短视频系列宣传活动将分为培训、创作、发布、评选、颁奖等几个阶段进行。学员们在接受专业培训后，将围绕《健康素养66条》内容进入创作实践阶段。最终评出35个获奖作品。

## 专题

值班主任：蔡潇 主编：罗安明 美编：杨薇

# “双循环”显效，内需强劲 拼多多迎来首个盈利季度

国内经济持续回暖，内需强劲。在构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局中，新电商平台拼多多迎来了GMV高速增长、平台活跃买家数与平均消费额劲增的一个季度。

11月12日，拼多多发布2020年第三季度财报显示，截至9月底，该平台年活跃买家数达7.313亿，同比增长36%，一年强劲增长了1.95亿活跃买家。其中，第三季度单季增长了4810万。第三季度，拼多多APP平均月度活跃用户数达6.434亿，较去年同期增长50%，单个季度大幅增加7460万。

截至9月底的12个月里，拼多多平台交易额达14576亿元，同比增长73%。

第三季度的营收超过142亿元，同比增长89%。非美国通用会计准则（NON-GAAP）下，拼多多净利润为4.664亿元，首次实现季度盈利。

这也意味着，7月1日起接任公司CEO一职的陈磊完美接棒，带领公司迎来首个盈利季度，并继续实现用户规模持续强劲增长。



### 年度活跃买家数超7.31亿，一年净增1.95亿

财报显示，截至今年9月底，拼多多平台年活跃买家数达7.313亿，单季度增加4810万，在中国互联网行业中继续保持增速领先。

拼多多CEO陈磊表示，拼多多秉持“普惠、人为先、更开放”的理念，将继续加大在用户端的投资力度，扩大用户规模，为用户提供“多实惠、多乐趣”的消费体验。

今年以来，在新发展格局下，拼多多先后推出了抗疫助农、助力外贸企业出口转内销等系列举措，并与广东、江苏、浙江、福建等中国20多个制造业发

达地区深化合作。其间，为服务更多中国用户，平台不断加大以“百亿补贴”为代表的用户投资力度，让消费者能在拼多多平台放心购买到高性价比的国内外各大品牌商品。在此带动下，今年1月至9月，拼多多净增活跃买家规模达1.461亿。

与此同时，拼多多平台的用户粘性不断增强。第三季度，拼多多APP的平均月度活跃用户数达6.434亿，较去年同期增加2.138亿，单季度大幅增加7460万。

近期，高盛援引数据机构Quest

Mobile的报告称，第三季度拼多多APP的用户总时长达到5310亿分钟，较去年同比增长101%。在第三季度，拼多多用户使用时长已占据中国所有电商服务平台用户总时长的41%，较第二季度的34%大幅提升7个百分点。

陈磊说，随着用户规模的强劲增长，以“拼”为核心的新消费业态，正由中国消费市场传导至供给侧，推动包括农产品分销、品牌建设等在内的传统模式发生颠覆式变革，使得平价高质的商品，成为内需消费的主流。

### B 单季营收超142亿元，迎来首个盈利季度

截至9月底的12个月里，拼多多平台GMV达14576亿元，较去年同期增长73%。拼多多成为持续推动网络零售增长的最重要引擎之一。目前，拼多多已经成为国内外品牌开拓市场，以及本土制造企业培育国货品牌的主要平台。

在年度活跃买家规模保持强劲增长的同时，拼多多平台活跃买家年平均消费额进一步增长至1993.1元，较去年同期增长27%。

得益于交易额的增长，拼多多在第三季度实现营收约142.1亿元，同比增长89%。其中，平台在线营销技术服务收入约128.78亿元，同比增长

92%。

在强劲营收带动下，拼多多实现上市以来首次季度盈利。非美国通用会计准则（NON-GAAP）下，拼多多三季度归属于普通股股东的净利润为4.664亿元。

财报还显示，第三季度，拼多多的销售与市场推广费用约100.72亿元，同比增长46%。这说明，拼多多继续加大了在用户端的投入力度，比如“百亿补贴”的长期在线。

强劲现金流，也持续支撑了拼多多的高速增长。截至9月底，拼多多多持有现金、现金等价物及短期投资达456亿元。

### C 拼多多将继续加大在农产品领域的“重”投入

陈磊透露，农产品订单量在拼多多平台继续保持高速增长。拼多多通过赋能实现将农产品直接运到用户餐桌，成了中国最大的农产品上行平台。接下来，平台将继续加大在农产品领域的“重”投入力度，持续投入买菜业务，与合作伙伴共建冻库冷链，提升农产品流通的效率。

此前，陈磊先后主导了包括分布式人工智能等创新技术体系的研发。依托商品流模式和分布式人工智能体系，以个体种植户、中小型制造企业为代表的中国一二产业的重要力量，得以有效解决缺乏消费场景、缺乏流量的核心问题，真正享受到数字化的成果。在该体系中，每一款来自全国各地的农产品，都能精准匹配天南海北的目标用户；每一款定制化产品，都能精准反映不同群体的深层次需求，并

帮助本土制造企业以最低成本培育品牌，提升了农业、制造业的生产与流通效率。

陈磊出任CEO后，进一步加大了对于新电商生态体系尤其是农产品价值链的战略投资。拼多多上线了包括“多多买菜”在内的创新业务，以推动农业从种植、生产、流通到消费的全链条革新，更好地满足中国家庭的日常所需。

受益于农产品需求扩大，第三季度，拼多多的用户访问频率、访问品类数量、日均使用时长均有所提高，平台日订单量峰值于近期突破1亿单大关。

对此，陈磊表示：“尽管我们在增长和规模上已取得了一些成绩，但我们仍感觉如刚刚启程一样。”他强调，拼多多会坚持致力于帮助农民赚得更多，帮助消费者节省更多钱。