

培育和践行社会主义核心价值观

一场9分钟的隔空施救

120调度员电话指导心肺复苏,为心脏骤停老人赢得救治时间

老人清晨心脏骤停 调度员紧急研判处置

当日清晨5时07分,晋江市120急救指挥中心接到安海市民紧急呼救,称家中七旬老人突然倒地,随即丧失意识、面色发黑,情况十分危急。接报后,调度员苏娉婷第一时间核实详细地址,就近调派急救车辆赶赴现场,同时保持通话不中断,严格按照急救处置预案,逐项排查、确认患者生命体征。

苏娉婷回忆,接警初期,家属反馈老人存在大口喘气的状态,但呼吸紊乱、极不稳定,属于异常濒死呼吸。她按照标准流程,指导家属核验患者意识与呼吸状态,确认老人已完全丧失自主呼吸,符合心脏骤停急救指征后,立即远程指导家属开展胸外按压。

9分钟急救指导 家属配合争取黄金时间

通话录音清晰还原了紧张的指导抢救过程。苏娉婷耐心指导家属将老人平躺于平整地面,并开展胸外按压操作:“把一只手的掌根部放在患者两个乳头连线中点的胸骨位置,另一只手的手掌压在这只手的手背上。快速、用力地按压胸部,向下按压至少5厘米,两次按压之间要让他胸部完全回弹。”

为保证家属按压节奏标准、全程不间断,苏娉婷与家属同步数数引导,稳住按压频率,反复叮嘱切勿中途停止按压。施救过程中,她多次确认患者呼吸情况,严格遵循急救原

8月19日中国医师节前夕,晋江急救一线上演了一场与时间赛跑的远程救援。“家里老人晕倒,失去意识了,需要救护车!”18日清晨,晋江市120急救指挥中心接到一通焦急的求救电话。危急时刻,调度员迅速完成就近派车后,全程保持通话,通过远程研判患者体征,指导患者家属开展心肺复苏施救,为突发心脏骤停的老人赢得黄金救治时间。

□融媒体记者 苏珊榕



苏娉婷在调度员岗位上。(受访者供图)

则;等待救护车抵达期间,她及时提醒家属安排人员前往路口接应救护车,最大限度压缩接诊时间。

整通急救指导通话持续约9分钟,家属全程遵照指令持续施救,直至急救人员抵达现场接手抢救。据了解,老人经现场接急救治后,被紧急送往晋江市安海医院抢救,目前已成功脱离生命危险,正在接受进一步诊治。

学会心肺复苏 关键时刻能救命

“心脏骤停的黄金抢救时间很短,电话远程指导施救,能够有效填补救护车抵达前的救治空白,为后续医护人员抢救争取宝贵时间。”晋江市120急救指挥中心调度科负责人刘明红表示,此次老人能够成功脱险,调度员

专业临场指导与患者家属的配合缺一不可。

该中心工作人员提醒广大市民,若发现身边有人突发倒地、意识丧失、呼吸异常或无自主呼吸,需第一时间拨打120求助。接通电话后,要冷静配合调度员指导,不要急于挂断电话。市民日常可主动学习心肺复苏急救技能,遇到紧急情况时能够把握黄金抢救时间,提升突发急症的救治成功率。

遇到突发心脏骤停应如何施救?刘明红科普如下操作要点:

第一步,判断意识。轻拍患者双肩并大声呼唤,观察胸廓有无起伏,确认意识丧失、呼吸停止后立即施救。

第二步,呼救求助。拨打120急救电话,说明地点和病情,如有条件请旁人取来自动体外除颤器(AED)。

第三步,胸外按压。将患者平卧于

硬质地面,掌根置于两乳头连线中点,双手重叠、手臂伸直,垂直下压5至6厘米,频率每分钟100至120次,按压间隙让胸廓充分回弹。

第四步,开放气道。清除口腔异物,采用仰头抬颌法开放气道。

第五步,人工呼吸。捏住鼻翼、口对口吹气,每次吹气约1秒,见胸廓起伏即可。胸外按压30次,进行2次人工呼吸。

第六步,AED除颤。AED到场后按语音提示操作,电极片贴好后听从指令分析心律,需除颤时确保无人接触患者后按下放电键,除颤后立即恢复胸外按压。



扫码看视频 学心肺复苏

万米高空上演生命救援 两名援疆医生成功治愈患病乘客

本报讯(融媒体记者苏凯芳 通讯员陈丹红)昨日是第九届中国医师节,晋江市医院(上海六院福建医院)举行援宁医疗队员出征仪式,三名医务工作者整装启程,奔赴医疗帮扶一线。出征现场,该院党委委员、神经内科主任医师林友榆不禁忆起自身援疆经历,更想起今年4月返程途中,发生在万米高空的紧急生命救援。

高空“出诊” 两人合力紧急施救

今年4月25日,林友榆与该院骨科主任曹烈虎顺利完成新疆昌吉市人民医院精准医疗帮扶任务,搭乘厦航MF8242航班返程。

“头等舱有一位乘客突发不适,恳请旅客中的医护人员前来协助……”航班巡航期间,一阵急促的寻医广播打破平静。听到广播后,闭目休息的林友榆、曹烈虎同步起身,快步穿过狭窄客舱过道,赶往现场。

抵达头等舱后,林友榆发现,一名中年男性旅客瘫坐于座椅上,呼吸急促、面色苍白、冒着冷汗,双手紧按胸口,无法正常言语,精神状态极差。

时间就是生命,两人迅速分工施救。林友榆半蹲在患者身旁,耐心安抚其紧张情绪,询问症状、发病诱因及既往病史,掌握患者身体情况。曹烈虎同步为患者探查脉搏,快速评估体征,并第一时间协调乘务员取来机上急救设备与药品。

经检测显示,患者血压、心率指标显著异常。结合患者高血压、心动过速病史,以及长途飞行、作息紊乱、高空环境等诱因,林友榆判定,患者疑似疲劳诱发心肌缺血,若处置不及时,极易引发严重心血管意外,存在极高风险。

全程守护 患者终转危为安

明确病情后,林友榆通过按压内关穴的理疗方式,辅助患者缓解胸闷、心慌症状。曹烈虎协助患者规范服药,并每隔数分钟复测脉搏、监测体征,实时跟进病情变化。

在两人的专业处置与悉心守护下,患者胸闷、急促呼吸等不适症状逐渐缓解,一小时后血压、心率全部恢复正常,彻底脱离生命危险。重获平安的患者紧紧握住两位医生的手,反复表达谢意。

万米高空上的紧急救援,赢得了机上旅客的一致点赞。面对众人的赞誉,林友榆与曹烈虎始终谦逊淡然。林友榆说:“救死扶伤是医护人员的天职,无论是边疆异地医疗帮扶,还是万米高空紧急施救,无论身处工作岗位还是旅途之中,只要群众生命健康遇险,我们都会第一时间挺身而出。”

行业承压下的“优等生” 361度持续稳健增长,穿越行业周期

8月18日,国内专业运动品牌361度(01361.HK)正式披露2026年半年度业绩报告。凭借成熟全域运营体系、专业化产品矩阵与全球化布局实现阶段性业绩突破,交出一份经营稳健、增长逻辑清晰的半年答卷。财报显示,2026上半年361度实现营收61.6亿元,同比增长8%;权益持有人应占溢利9.3亿元,同比增长8%;经营活动现金净流入6.1亿元,同比大增17%,公司同步公布中期分红方案,拟每股派发22.2港仙,派息比率达45%。营收与净利润实现双升,增长质量持续验证。

□融媒体记者 吕振宸 通讯员 巩斐颖 文/图

穿越周期稳健经营 多维度实现逆势突破

2026上半年国内运动服饰行业进入存量竞争阶段,业绩普遍承压,361度成为行业少数全渠道、全品类保持正向增长的企业。分渠道表现来看,361度线下实体店零售底盘稳固,电商业务持续较快增速,海外市场、跨境电商均实现同比提升,形成“国内市场夯实基本盘、海外渠道贡献增量”的发展格局。

终端渠道层面,主品牌线下Q1实现约10%零售额增长,Q2维持中高单位数正增长;361度儿童连续两个季度保持中高单位数增长,青少年运动赛道优势持续放大,儿童鞋类及服装产品营业额分别增长11.7%及0.5%,占集团总收益的12.9%及8.5%。电商板块上半年整体流水同比增长9.5%,线上业务占集团总营业额比重稳步提升。

充沛现金流与健康库存是品牌抵抗周期底气。上半年公司经营性现金流同比增长17%,产销比稳定维持良性区间,库存周转效率持续优化。此外,长期稳定分红政策持续落地,公司已连续三年股息率超5%,在国产运动品牌中独树一帜;叠加当前滚动TTM市盈率仅6倍左右、显著低于行业9.88均值的估值优势,成为资本市场稀缺的低估值、高股息稳健消费标的。



国内超品店

多维驱动构筑增长底盘

亮眼业绩背后,是361度“内生稳健经营定力+全域渠道升级+差异化战略体系”三维一体的高质量增长战略。

报告期内,主品牌持续深耕大众运动市场,童装业务则凭借“青少年运动专家”的定位,在跑步、篮球、足球等多个专业运动场景全面布局。电商业务通过线上专供品与尖货首发策略,与线下形成差异化互补。

从渠道端来看,零售场景创新与全域渠道升级。361度创新数字化“1+6”新零售模式领跑行业,打通官网商城、京东秒送、淘宝闪购、美团闪购、抖音本地生活、小红书六大线上履约端口,实现“线下门店一键全域发货”。今年2月,361度与京东秒送达成深度合作,覆盖全国160+城市千余家门店,即时零售持续为线下门店导流增收。作为渠道升级核心抓手,361度超品店截至上半年全球总量突破188家,国内门店全覆盖核心城市,海外柬埔寨首家超品店落地,名古屋亚运旗舰店开业;全品类沉浸式购物空间大幅

全赛道抢占增量先机

提升门店转化,单店运营效率达到常规门店5-6倍。

品类布局上,品牌坚持专业运动主线,形成核心赛道领跑、新兴赛道破局的完整矩阵。跑步、篮球两大核心自有IP持续夯实行业心智;自有赛事“三号赛道10KM竞速赛”筑牢品牌大众跑步基本盘;“触地即燃”进入运营第七年,覆盖全国多城草根篮球赛事,联动德鲁联赛、NBA球星资源打通海内外篮球圈层。

深耕跑步、篮球的同时,361度积极拓展新兴运动场景。越野跑、女性运动、小球运动等细分赛道快速卡位。凌刺系列越野跑鞋接连亮相香港100、香格里拉等国际越野赛事;“女子健身局”落地全国多城,构建女性运动生态;“一拍即合”落地成都,出货额突破千万;发起“山海计划”户外环保公益行动,打造越野系列自有IP;旗下芬兰户外品牌ONEWAY打造北欧欧陆户外生活标杆与主品牌差异化互补。

成熟体系赋能全球化

海外业务驶入增长快车道

依托国内沉淀标准化零售、全品类研发、全域赛事营销、数字化运营四大可复制成熟体系,361度全球化战略迈入本地化深耕新阶段,海外市场成为集团第二增长曲线。上半年国际业务零售流水同比上涨80%,跨境电商销售流水同比增长140%。

海外业务线下实体版图持续扩容,截至上半年,品牌海外线下销售网点覆盖东南亚、欧洲、美洲及“一带一路”沿线60余个国家。作为2026爱知·名古屋亚运会官方合作伙伴,品牌为火炬手、志愿者、技术官员等多元岗位提供官方体育服饰,借助亚洲顶级赛事全面展示中国运动品牌科技设计。同时,4月名古屋亚运旗舰店正式营业。东南亚市场率先实现盈利,马来西亚直营店、柬埔寨超品店相继落地,将国内超品店标准化运营、会员精细化管理完整输出海外。

线上跨境渠道多点开花,品牌布局独立站、品牌官网,深度联动Shopee、Lazada等东南亚主流电商平台,搭建覆盖欧美、东南亚、巴西的全球线上销售网络,海外电商同步联动约基奇、阿隆·戈登等国际球星,上半年跨境电商流水攀升

140%。资金端,近4.9亿元专项投向海外拓店、海外品牌营销投放,为全球化持续输血。此外,凭借完善海外ESG合规治理体系,品牌斩获“出海ESG合规标杆奖”,夯实全球经营合规根基。



NBA球星约基奇

深耕专业运动价值

内外共振释放全年增长势能

2026作为体育大年,亚运会、国际马拉松、草根全民赛事密集落地,361度依托顶级国际赛事资源与自有IP矩阵,持续强化专业运动品牌标签,海内外市场双轮蓄力,全年增长势能全面释放。

展望2026年下半年,361度将继续坚定“专业化、年轻化、国际化”的品牌定位,以专业实力服务多元运动需求。

随着名古屋亚运会的临近,以及秋冬新品的上市,361度将通过海内外市场增长双管齐下,持续深耕专业运动赛道,优化渠道结构,并加速全球化布局。在行业进入高质量精细化运营的新阶段,361度凭借其稳健的经营基本盘、清晰的渠道升级路径和差异化的品牌战略,有望在2026年全面释放增长势能,为股东创造长远价值。



管油胜在东京PB