

# 多点执业叫好不叫座,医师宁愿偷偷摸摸“走穴”

## “你敢公开,就等于跟院长叫板”

患者>>

“专家能定期到我们那坐诊就好了”

55岁的宋春霞是枣庄人,三年前丈夫患上腰椎间盘突出,在老家跑了多家医院都效果一般,最后来到济南的一家省级医院治疗才算见了效,“这里有个大夫针灸技术很好,扎几次腰就轻快很多。”

不过,因为在家劳累过度,宋春霞丈夫的毛病又犯了,不得已,只能再来。“专家说俺丈夫的问题积累的时间太长,需要慢慢调理。”宋春霞说。

“治病有医保,可以报销很多,但来回的路费和住宿费是个问题。”宋春霞给记者算了一笔账:两个人来回路费将近300元,在济南治疗20天,住最便宜的小旅馆也得600多元,再加上吃饭,从枣庄到济南来回一趟,治病之外的花销

就得1000多元。

“要是专家能定期去我们那里坐诊就好了。”宋春霞说,那样一来,他们不仅可以省了来回的奔波之苦,还能省下不少钱。

宋春霞的问题并非个例。济南积聚了省内最优质的医疗资源,每天从外地慕名而来的患者成千上万,大部分都会遇到和宋春霞一样的问题。

为了解决这个问题,自2011年起,我省开始试点推行医师多点执业。根据规定,只要达到一定标准,这些隶属于大医院,只能在济南坐诊的专家,就可以通过一定的协议,到地方医院坐诊,让老百姓享受“家门口看上省城大专家”的便利。

### 医改新观察



“要是能在家门口看上专家号就好了。”9日上午,带着丈夫从枣庄赶到济南一家省级医院看病的宋春霞抱怨道。陪着丈夫看病三年,她对医疗政策了解得不少,“听说多点执业政策能让我们这样的患者省去不少麻烦。”

12月8日,我省发布《推进分级诊疗制度建设的实施意见》,其中提到“鼓励城市二级以上医院医师到基层医疗卫生机构多点执业”,“引导全科医生到基层医疗卫生机构执业”,再次引发了全社会对医师多点执业问题的关注。

本报记者 刘志浩

医生>>

一到周末,好大夫就下县接私活

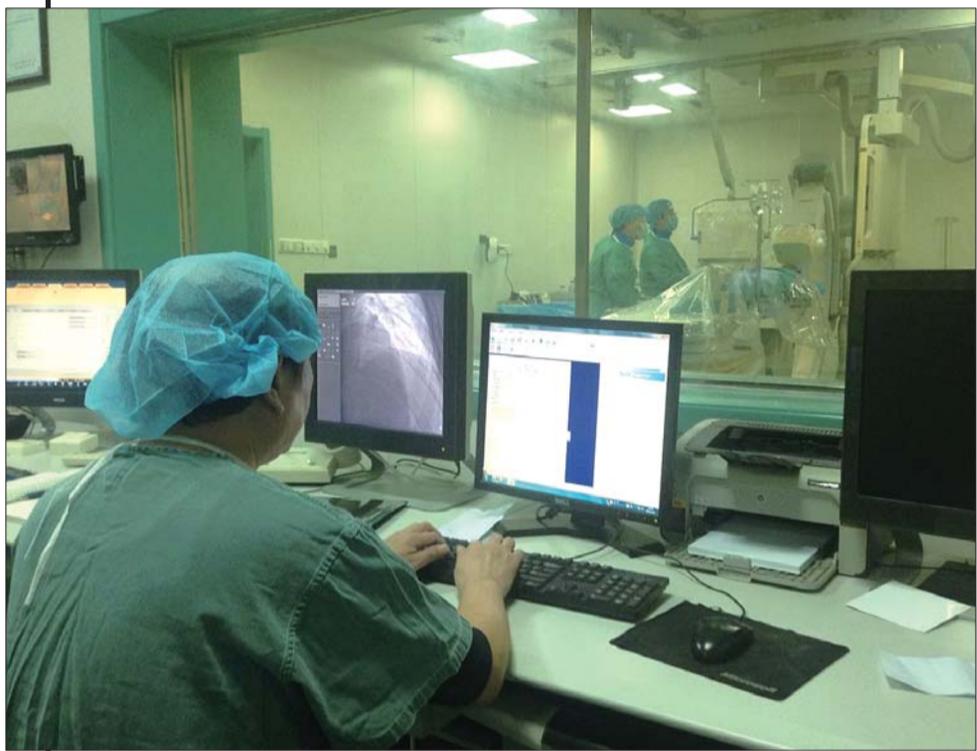
这样一项对患者看上去很美的政策,医生们如何看待呢?

多名医院人士表示,每周五下午,一些水平不错的大夫就不见了,“一般是给下面县区级医院干私活去了。”

省内一欠发达县的县级医院负责人说,以该院的水平,很多手术做不了,但病人又有需求,“你不能把病人拒之门外吧”,所以就想法“邀请”省级医院的专家。

“很多大夫到下面做手术,只捡最重要的部分,比如切除等,至于麻醉、缝合等术前术后工作,都交给当地医师。”该县级医院的负责人说。

一位医生用“时间紧、任务重、日程满”来形容“走穴”经历,“在本院做手术,很多医生、护士配合的时间长了,大家彼此熟悉,出现医疗事故的概率比较小,到了外地人生地不熟,就有可能发生意外。”



每到周末,部分省级医院的专家就到县级医院“走穴”做手术,这在多数情况下都是暗自进行的,光明正大的多点执业政策并不受待见。(资料片) 本报记者 刘志浩 摄

医院>>

“我培养的尖子,怎能跟我抢病源”

有了多点执业的政策,为何还要冒险“接私活”呢?

“你如果敢公开,就等于明着跟院长叫板。”12月9日下午,济南历城区一家大型公立医院的骨科主治大夫说。

省城一家医院的负责人认为,推进多点执业不是坏事,但前提是忽略医院培养医生的成本。一名医生从入职到可以独立主刀做一般手术,至少需要五六年时间,占用医院的大量资源。“你本来是我辛辛苦苦培养的尖子,结果跑到别的医院,反过来还跟我抢病源,你说谁会愿意?”该

负责人说。

该负责人还担心,医师多点执业会对医院的正常业务造成冲击:“偶尔干个一两次也就算了,你要是天天在外面坐诊,谁来维持医院的工作?”他认为,推行多点执业,要照顾医院的利益,不能单从病人、医生的角度考虑问题。

事实上,根据《2014年山东省国民经济和社会发展统计公报》发布的统计数据,去年我省有执业医师及执业助理医师23.1万人,但申请多点执业的仅有500余人。

专家>>

明年多点执业或全面加强

“政策方向没错,多点执业确实需要不断推进。”省内一位研究医改多年的专家指出,推进医师多点执业,实现医疗资源的有序合理流动,对包括分级诊疗在内的整个医改都有推动作用。

该专家说,如果真正实现了多点执业,省城大医院的医师就可以到县级医院坐诊,这样至少能带动县级医院某些科室的诊疗水平提升,“到那个时

候,不用你费力呼吁分级诊疗,县里的人也会到本地医院看病。”同时,多点执业还能让被禁锢的执业医师“光明正大”地接触更多病患,这对提升他们的医疗水平也大有益处。

实际上,自2011年我省展开医师多点执业试点以来,2012年将医师多点执业范围扩大到全省各级各类医疗机构,今年又出台“不用领导签字也能坐诊”的举措,多点执业的门

槛不断降低。

“但现在看,这些都还是美好的愿景,现实中有很多或明或暗的条件,都在限制医师的流动。”该专家说。

“这次省里下发的文件,仍停留在指导层面,并没有太多的细化措施,可执行性不强。”不过,这位专家指出,今年省领导在调研中不止一次谈及这个问题,“从种种迹象来看,明年多点执业政策会得到全面加强。”

# 拿出10%的交易额给消费者“分红”

## 烟台一电商平台创新推广模式,半年发展22万会员



烟台玉兔网创办者张炯瑞。受访者供图

本报烟台12月10日讯(记者秦雪丽) 在全国开设200家服务中心,分支工作人员达600多人,拥有22万会员……这是烟台玉兔网络科技有限公司发展半年的成绩单。“互联网行业发展实在太快。”说到自己的创业故事,公司创办人张炯瑞很是感慨。

2013年12月,张炯瑞注册烟台市玉兔网络科技有限公司,并注册了“速佳玉兔”商标。今年5月,玉兔网正式上线。目前,玉兔网在全国各地已有200家服务中心,分支工作人员达600多人,拥有22万会员,而且已经在上海股权托管交易中心申请挂牌,正处

于审核期。

张炯瑞说,玉兔网快速成长的背后,除了团队挨家挨户上门推销的辛苦之外,更多的是源于模式的创新。据介绍,玉兔网志在建立一个共赢的一站式生活服务平台。为此,在日常运营中,会拿出平台总交易额的18%做服务费,其中10%又以“免券”的形式作为消费奖励,返还给消费者。简单来说,消费者在平台消费后会得到相应的“免券”,“免券”不能提现,但可用于兑换商品、购物优惠、消费奖励。每月1日、15日,会按照平台交易总额的10%除以所有会员持有的

“免券”数量,计算出奖励金额,让消费者在消费的同时,获得多种奖励,从而增强消费者与平台的互动与黏性。

另一端,商户在平台销售产品会得到一定利润,邀请其他新用户加入平台,也会得到相应奖励。张炯瑞称之为“圈子营销”,“不要小瞧这种圈子营销,会带来非常好的效果。”

对于今后的发展,张炯瑞计划未来设立服务中心1000家,并建立子公司200家,吸引10万家品牌商户入驻,并力争在三到五年内发展成为中国移动互联网O2O一站式生活服务平台。