

业态观察

探路医师多点执业 能否缓解看病难

■林洁 报道

工作室正式挂牌第二天,林锋接下来一个星期便被排满了,“周一到周四的晚上都预约了,周六也有安排”。

5月15日,广州三位医生挂靠在国内某知名医疗体检机构的私人医生工作室挂牌成立。其中一家医生工作室已经可以通过前台咨询、服务专线、服务热线3种方式预约,网络咨询预约也即将上线,一时供不应求。

今年3月,广东省有关医师多点执业管理办法颁布,医师多点执业事先向第一执业医疗机构书面报备即可,不再需要审批同意。医师多点执业“松绑”后两个月,首批私人医生工作室高调成立,破土出芽。

中山大学附属第六医院胃肠外科主任林锋开设工作室,他告诉记者,希望工作室能推动多元、良好的医疗生态环境发展。

广东省卫生计生委巡视员廖新波在其博客撰文表示,“医师多点执业只是一种执业模式的改革。要改变80%病人在大医院就诊的倒金字塔现状,阀门是建立医生流动机制,促进医生自由流动。”

医院的前端服务转移到工作室

在广州高价地段珠江新城装修舒适的工作室里,“开业”前,三位医生拍摄了宣传照。他们不是身穿熟悉亲切的白大褂,而是西装革履,脸上自信从容。

工作室挂靠在广州一家私营体检机构,中山大学附属第六医院胃肠外科主任林锋建立的是“林锋胃肠肿瘤医生工作室”,来自同一医院的谢汝石副教授建立的是“谢汝石医生工作室”,广州医科大学附属第一医院张子谦教授则建立了“张子谦颈肩腰腿痛医生工作室”。

与医院不同,医生工作室重点是诊断、咨询。谢汝石医生在其微博介绍,病人将检查资料上传给工作室后,医生将对其进行有效分诊、推荐专家。“专家在工作室的出诊咨询,保证30分钟时间。也可以深入沟通、制定治疗方案及多学科会诊等。”

咨询诊断后,如需入院治疗,专家会推荐其到第一执业点的医院治疗。

“这相当于把医院的前端服务转移到工作室。”林锋告诉记者,预约好时间,病人带齐资料,医患双方在工作室可以边喝茶边讨论病情。

林锋在第一执业点医院出专家门诊,试过3小时看20个病人,“十几分钟一个病人,没有时间详细说。”

谢汝石在微博上表示,“在(医师多点执业)初级阶段,最好的多赢模式就是‘私人医生工作室’。”

通过医生工作室,病人可以获得精准、优质的医疗服务。医生在完成本职工作之余,通过工作室增加医疗服务,有助于解决“看病难”问题;对于医生,由于工作室的咨询价格按照市场规律制定,可以提高医生积极性,增加税后的收入;对于医院,医生完成了既定的工作量,又通过工作室给医院带来了稳定的病源。

“所以,院长不反对我们。”谢汝石表示,“我们探索一个让医生在医院的支持下增加提供医疗服务和体面多点执业的模式。”

医生自由流动缓解“看病难”

一些病人感冒都要到大医院挂专家门诊,这让林锋无奈。林锋坦言,一些疑难杂症



病人因为挂不到号错过专家门诊,一些普通医生可以处理的病人却又“死认”专家门诊,“这浪费了专家资源”。

林锋的专家门诊一号难求,一个号曾被黄牛炒到3000元。面对医疗生态的不合理,林锋一直在探索新的医疗模式。工作室的理念最早来自好友廖新波,他曾在2006年提出过“名医城”的概念——仿照商城模式,把一定资质的医生集中在一地,“名医城”以“商铺”的形式出租给医生,提供医疗以外所有辅助检查与检验设备和非医技性的服务。

一家民营体检机构愿意尝试医师工作室的做法。这家体检机构每年在广东有100万体检客户,这些客户属于中高端收入人群,他们想找专家却又耗不起医院排队时间,呈现出另一种“看病难”现象。最终,林锋选择与这家机构合作。灵活的时间和就诊方式、集多学科联合的工作室将解决高端人群“找医”困难,而稳定的病源,有助于工作室的成长壮大。

谢汝石表示,很多医院并不缺设备,缺的是人才。“人才流动起来,看病难才有可能缓解;人才流动才能使医院差距缩小,使医疗多元化,进入良性生态。”在广州,三位设立私人工作室的医生被称为“三剑客”。

在距离广州100多公里的江门市,有医生在尝试着另一种医生工作室。马常青把目光一直放在基层。2013年马常青从江门市三甲医院开始,到县市级医院、乡镇医院、村卫生室进行调研,发现大医院病人太多,医生忙不过来;而基层医院医生紧缺,病人少但工作量不轻。技术力量薄弱、人才匮乏、设备不足,病人不信任基层医院集中流向大医院,“让看病难变得更难”。

因此,当广东省放低医师多点执业门槛后,马常青将工作室放在江门市麻园社区卫生服务中心。这个社区人流密集,但附近没有相配套的医院,马常青想,医生下基层,病人就不用大老远跑到大医院了。与林锋工作室专攻疑难杂症不同,配合社区设备,中医骨科医生马常青可以在基层实现咨询、诊断、治疗“一条龙”服务。

马常青的设想比广州的医生工作室早一个月。但在挂牌的前一天,马常青接到区卫生局通知,要求延期挂牌。区卫生局的说法是“等市里出台(医师多点执业)相关细则再挂牌”。

预备挂牌当天,马常青的几个学生过来“捧场”,深圳的一位同行朋友也赶来支持,得到消息的病患也早早来到社区服务中心等待。当天上午,马常青进行义诊活动,共接诊了80余位患者。现在,工作室的匾额被布遮住,医生的个人简介被抽掉了,马常青很少回

去看了。

“本来一腔热血,现实却让人沮丧。”马常青告诉记者,他不会放弃社会义诊,目前正在和深圳的一家机构谈合作。

医生的价值应该由市场来定

在林锋的工作室看病,收费参照公立医院的VIP诊疗费用标准进行,诊金约为500至2000元,这些费用全部由病人自付,且不包含检查、治疗等其他费用。高质量的服务,收获的是对等的优厚报酬,这是林锋认为的“体面工作”的一部分。而在医院,林锋的专家门诊每人挂号加诊疗费才10元,他觉得未能体现劳动价值。

在马常青做的调研中,基层医生流失严重,主要原因是待遇低。因此,他羡慕林锋工作室进入市场定价,“定价500元,如果不值这个价,那市场就会推动它降价甚至倒闭关门;如果超值,就可以升值。值多少钱全由医生的手艺说了算。”

马常青告诉记者,他在基层的义诊即使不挣钱也愿意持续做下去,是因为想打响自己的社会品牌。“等到未来政策放开,医生的价值最终会得到市场的承认。”

廖新波在其博客上,引用世界著名医学杂志《新英格兰医学杂志》的一段话:“(中国)政府对医疗系统并没有完全放开不插手了,它还牢牢控制着一个要素——定价权。政府试图通过压低价格,确保民众在缺乏医疗保险的条件下也能获得最基本的医疗保障。但在实际操作中,政府控制的定价权真正能压低的,只剩下医生和护士的劳动力价格了。”

不满足医院的价格,不少医生选择暗地里“走穴”赚外快,也有医院为他们提供“方便”。另外,“以药养医”也成了行业内公开的秘密。“不少医院将医生当作医院的私有财产。”廖新波表示,医院最基本的管理策略是争夺医生,绝不是争夺病人,因为“医生在哪里,病人就在哪里”。

“在医生即将成为社会人的趋势下,医院应该尽可能创造更好的工作平台给医生,而不是‘粗暴’地限制医生流动。”他认为,目前医师多点执业的最大障碍来自于观念的保守和落后。

目前,大陆医生执业只有医院执业、个人诊所、张强医生集团、医生工作室几种模式。林锋告诉记者,他的工作室未来将会开到异地、基层,在严格遵守医生准入制度的前提下签约更多医生。“让医疗生态多元化,就医选择多样化,医生从业形式个性化,这应该会比较理想的状态。”林锋说。

P2P 托管监管态度渐明 或鼓励银行、第三方支付联手

■胡群 报道

未来P2P托管将走向何处?P2P平台资金托管业务该由银行还是由第三方支付机构做?自今年初中信银行、招商银行、民生银行、浦发银行等银行高调宣布进入P2P托管,P2P资金托管众说纷纭。

监管机构至今并未明确表明态度,但从中国清算协会及银行业协会近期发布的报告或能窥探一二。近日上述两家分别由中国人民银行及银监会主管的机构发布报告表示,非金融支付机构进行P2P资金存管缺乏政策制度,但由于第三方支付具有资金跨行支付便利及资金垫款便利,未来托管银行与第三方支付结合可发挥双方强项,使得互联网金融客户既可以体验到安全高效专业的托管服务,同时也能享受跨行支付和垫款服务便利。

监管机构的这一态度或第三方支付机构颇感欣慰。

银行初涉P2P托管

P2P资金托管是一个全新且有潜力的市场。目前P2P资金规模只是千亿级别,多位互联网金融人士预计三年内,规模将超过2万亿元。在错过第一波P2P资金托管业务的银行正试图夺回失去的市场。

今年初,中信银行与宜信称,将在资金托管方面展开合作,中信将开放合作模式,欢迎更多P2P平台接入。随即民生银行、招商银行、浦发银行等商业银行相继声称将与P2P平台在资金托管方面展开合作。

如今,半年将逝,银行托管P2P平台资金进展如何?某银行电子银行部人士向经济观察网表示,虽然已与某平台合作资金托管业务,但至今半年仍未与其他平台开展类似合作。

“不是做不到,而是不敢做。P2P风险较大,银行不敢轻易与其展开合作。”上述银行电子银行部人士称。

其他几家已与银行签订合作协议的平台人士向记者表示,由于数据交接较为复杂,合作进展缓慢,以后不排除同时与银行和第三方支付机构合作。

《中国支付清算行业运行报告2015》显示,目前除少数平台,绝大多数的平台将资金托管于第三方支付机构,有些已接入银行托管体系的平台也仍在使用第三方支付机构。其原因在于银行对于P2P接入要求高,审核速度较慢,第三方支付机构可针对P2P迭代产品,做一些功能的结合、更新。

大成律师事务所肖飒律师向记者表示,今年初,多家银行等宣布为P2P做资金托管服务,着实令第三方支付机构担忧不已,然而近半年的市场检验,银行托管P2P机构资金市场并未打开,足可见合作机制可能犹存瑕疵,但第三方支付机构的P2P资金托管市场却呈加速上升。其根本原因在于银行目前仍旧欠缺互联网基因,现有体制机制及其对互联网业务的理解无法快速满足新模式频出的P2P行业需求。

近一半平台托管于第三方支付

“第三方支付公司已成为了P2P托管市场上的主力军。”易宝支付CEO唐彬向记者称,“传统金融机构的体制机制,以及互联网精神和服务能力的缺失,使得其无法有效服务好广大的中小微企业和大众,

反过来催生了第三方支付、P2P、众筹等新兴的互联网金融行业。”

网贷之家最新数据显示,2015年5月底全国正常运营平台1946家。易宝支付目前为超过500家P2P公司提供托管支付服务,而汇付天下方面向记者表示,今年4月份汇付天下的托管平台已经突破600家,亦即两家第三方支付机构已为市场中近一半的平台提供资金托管服务。

《中国支付清算行业运行报告2015》认为,与P2P类似,第三方支付行业为新兴行业,在其发展中确实存在不规范之处,监管予以规范有助于行业健康发展,目前国内尚未建立严格的P2P客户资金第三方托管机制,银行由于P2P机构面临一定政策风险,以及客户支付体验不佳等原因,未能建立类似证券保证金托管的P2P资金托管机制,而非金融支付机构进行P2P资金存管缺乏政策制度。

中国银行业协会近日发布的《2014中国资产托管行业发展报告》称,尽管P2P已引入第三方支付公司进行监管,由于用户的资金是统一存放在以支付公司名义开具的银行账户中,银行无法有效甄别账户和监督资金流向,因此支付公司存在挪用的可能性,致使P2P出现跑路现象。

“P2P托管只能降低平台跑路风险,无法控制贷款人资金投向,自然也无法负责坏账赔偿。”唐彬称,监管层要求P2P平台不能建立资金池,不能搞资金错配,投资人亟需一个更为安全的机制以杜绝平台跑路风险,这一点银行和第三方支付机构的托管系统都能保证监管要求。第三方支付的交易资金实质上也是存放在各个银行,第三方支付公司和央行的系统对接,受央行监控,交易资金每日都需要清算到主存管行。从用户权益保障的角度,万一某平台跑路,只要用户的资金仍在该用户在支付公司开设的资金托管账户内,则同样可以支取。

汇付天下方面向记者表示,“2013年我们为P2P平台构建了‘账户系统+支付服务+银行监管资金’的模式,为P2P平台设计账户系统,提供支付和结算服务,P2P平台资金则完全由银行监管。”

合作或成为可能

支付是银行的三大基础服务之一。银行在资金、品牌、资质等方面都远超第三方支付企业,为何却在P2P资金托管领域反而落后与第三方支付?

《2014中国资产托管行业发展报告》认为,托管银行在系统、人员、风控及客户信任度等方面有优势,可以将交易资金和自营资金隔离,并能确保资金划拨和资金结算的安全性。而第三方支付具有资金跨行支付便利及资金垫款便利,第三方支付机构可采用垫款方式满足客户资金使用,目前大多数银行难以提供该服务。因此托管银行与第三方支付结合可发挥双方强项,使得互联网金融客户既可以体验到安全高效专业的托管服务,同时也能享受跨行支付和垫款服务便利。

随着国内托管机构准入政策放松,托管机构正在由银行向非银行金融机构、由国内银行向全球托管机构扩展。目前P2P行业还处于发展初期,银行加入P2P托管的阵营将为P2P机构多了一个选择,而一旦银行与第三方支付机构合作为P2P提供资金托管业务,将有利于行业健康成长。

中韩自贸协定带来诸多福利 跨境电商企业迎新机遇



■周素雅 报道

日前,久被关注的中韩自贸协定终于正式签署,中韩自贸区平稳“着陆”。人们在关注这一盛事之余,将更多目光投向了即将开启的“福利之旅”。记者经过梳理,盘点中韩自贸协定的签署将为民众带来的重大利好。

20年内九成商品零关税

中韩自贸区是我国迄今为止涉及贸易额最大、综合水平最高的自贸区。根据中韩自贸协定相关内容,未来20多年内,两国将取消超过90%的商品贸易关税。对于热衷购买韩国产品的“哈韩一族”来说,无疑是重磅好消息。

随着韩流浪潮,韩国产品已深入中国百姓家庭。据商务部消息,服装、电子产品和食

品等将陆续降为零关税;服装鞋帽关税将在10到20年内由现在的15%降为0;电冰箱、电饭锅、电炒锅、电烤箱、电磁炉、微波炉、按摩仪、美容仪等家电产品将在10年内取消现在在约为15%的关税。韩国食物方面,海苔关税将在10年内由15%降为0,泡菜关税将在20年内由20%改为取消,鲑鱼、冻蟹等水产品也将在10年内逐步取消关税。

概念股畅游万亿蓝海

中韩自贸协定签署,意味着中韩自贸推进取得突破性进展。届时,中韩将形成一个超11万亿美元GDP的共同市场。这将给中韩间的海运、贸易等领域注入强大活力,作为中韩自贸桥头堡的青岛、大连等地概念股有望迎来爆发。

目前中韩双边贸易规模已经达到3000亿美元,中韩自贸区的建立将会极大刺激双边贸易,有专家推测说五年内贸易规模有望突破4000亿美元。分析指出,北方地区重要港口和海运公司,包括大连港、天津港、连云

港、唐山港、营口港、锦州港、日照港等港口运营公司,渤海轮渡、天津海运、中国远洋、中海集运等海运公司等将成为重要“股市蓝海”。

赴韩或第三国旅游可享受韩旅行社服务

据韩国观光公社(旅游发展局)数据,2013年赴韩旅游的中国游客达到432万人次。2014年,中韩两国领导人曾设定了在2016年两国旅游交流规模突破1000万人次的目标。据最新统计表明,这一目标早在2014年已经实现。

据报道,协定新增了允许在华韩国旅行社延揽顾客的内容,中方考虑允许韩国旅行社在中国招揽访问韩国或第三国的游客,这意味着今后中国消费者赴韩国乃至第三国旅游,可以享受韩国旅行社的服务。

不可否认,韩国旅行社入华将会给我国的旅行社造成一定影响。但同时也有助于我国旅行社不断提高服务品质以满足不断扩大

的市场需求,特别是即将到来的2016“韩国旅游年”。

韩国整形医生可上门服务

商务部数据显示,2014年全年,韩国对中国出口精油及膏香、香料制品及化妆盥洗品总额达5.98亿美元,比前一年增长89.3%。这个数字在今年一季度已经达到2.64亿美元,比去年同期增加189.4%,约是去年总额的44%。

相较于化妆品,韩国整形在中国也有巨大市场。韩国保健福祉部公布的数据显示,2009年赴韩接受治疗的中国患者仅有4725人次,但2014这个数字就超过了7.9万人次,5年内增长了近17倍,中国患者在外籍患者中所占比例也从2009年的7.8%猛增至2014年的29.8%。

据报道,持有韩国医师执照的医生可在中国进行短期行医,期限有望从6个月逐渐延长至1年,这意味着今后有整形需求的国人,也许不用出国门即可享受到韩国整形医

生的“上门服务”。

跨境电商企业迎来新机遇

两国自贸区协定签署之后,消费者可以节省不小的税费开支,对两国的企业来说,对方的市场需求都是企业发展的商机。

以我国海外代购为例,异军突起的海外代购源自国内外的巨大差价,除了国内商业流通环节的税费成本,较高关税税率也是某些商品国内价格高企的主因。中韩自贸区建成之后,消费者可以通过正常渠道直接购买无需代购。自贸协定在给人代购带来打击的同时也给跨境电商企业带来了新的机遇。

相对于韩国,中国弱势产业主要有部分中高端机械设备、化工产品、汽车等资本和技术密集型产业。根据协议要求,中韩自贸区通过科学合理地设置过渡期、部分降税等安排我国相关弱势产业以调整、适应时间和空间,避免因降税给产业发展带来过急、过大冲击。中韩经贸的良性竞争将有效推动弱势产业创新。