

# 主刀“掉包”被投诉 清华长庚医院称处置适当

本报记者 刘腾 北京报道

近日,有患者家属向《中国经营报》记者反应称,由清华长庚医院新任院长、解放军 301 医院肝胆外科医院原院长、美国外科学院院士董家鸿教授主刀的手术由其他不知名疑云

患者家属王刚术后发觉,原定的主刀大夫董家鸿并没有进入手术室,而是由另一位医师代为主刀。

患者家属王刚(化名)称,其父因患肝癌晚期,听说董家鸿在国内肝胆外科手术界享有盛名,因此事先在 3 月 19 日特地和董沟通。“我们谈了半个小时,董教授看了片子,和血象指标,很直截了当地建议我转院,由他进行手术。”王刚介绍。

患者于 3 月 23 日办理入院手续,但是术后王刚发觉,原定的主刀大夫董家鸿并没有进入手术室,而是由该院肝胆胰外科副主任医师项灿宏代为主刀。事后项灿宏对家属表示,打开患者腹腔后,发现癌症已经进入晚期,鉴于患者已经年逾 80,就没再施行切除。王刚称,他考虑到患者还在医院需要院方照顾,因此递给项一个红包,内装 3000 元,项虽然开

## 争议

如果主刀大夫不到场,至少证明医院存在环节上的疏漏,因为医院没有把主刀大夫变动情况告知病患家属。

对于这起医患纠纷,关键的一点在于事先承诺的医师是否应在手术现场。

据王刚回忆,该手术另外一名手术医生公磊曾经对他表示,“院长是不会亲自开腹探查的,他会在办公室等候汇报,条件允许再来做手术的关键部分。”王刚认为,这名大夫的话也佐证了董家鸿不在手术现场。

北京阜外医院一名医生表示,一般来说,知名的主刀大夫只做关键环节的手术,而在具体手术环节中,由助手打开和缝合。“比如主刀大夫只做血管的吻合这一难度较大的环节,其他的都是由助手做,但是主刀大夫应该到场。”

“董教授至少应到场 5 分钟吧,他毕竟是主刀大夫。”王刚出示了一

张手术前一天医院的“术前讨论记录”照片,照片显示,讨论主持人

为董家鸿,地点在该院 6A 病房讨论室。同时,他显示一张手术当天(4 月 1 日)用于术前确认的“清华长庚医院手术安全核查表”照片,其中,“术者”一栏标明“董家鸿”。

有行业人士表示,手术的术者在手术前讨论记录和“手术知情同意书”中都有明确标明,而手术过程必须由医生填写一份手术记录,更会清楚显示。但是这些资料都保存在医院,不会交给患者,患者取证比较困难。但如果对主刀大夫发生争议,双方打官司时可以调出这些资料。任何对手术记录私自更改的行为,都属于严重的违法行为。

王刚认为,如果董家鸿很忙不能亲自主刀,院方至少要有告知患者的义务,这样患者就会有选择权做还是不做,但是院方并没有告知。

4 月底,王刚向北京市卫计委公共卫生健康服务中心投诉,该中心受理并通知清华长庚医院方面。4 月 30 日,医院派出一名管理人士与其进行了沟通,但尚未给出处理意见。

5 月 6 日,清华长庚医院总执

行长助理杨长青对记者表示,院方已经知道这起患者投诉,事后了解完情况将回应媒体。对于有医生收受红包一事,杨长青表示,台湾长庚医院的管理制度严格禁止医生收红包,一旦发现处罚严厉。

5 月 8 日,院方向患者出示了对事件的说明称,该手术系高难度高风险手术,应由董家鸿医生操作,但开腹探查后情况未满足肿瘤切除条件,经汇报请示董家鸿意见,决定由项灿宏处置,该处置为最适当处置,故不存在指定主刀医生更换的情况。同时,患者情况已经恶化,未切除肿瘤并非手术失败,手术的结果与手术医生并无关联,该院诊疗过程并无不当。

“证明医院存在欺诈是比较难的,但是如果主刀大夫不到场,至少证明医院存在环节上的疏漏,因为医院没有把主刀大夫变动情况告知病患家属。”北京京师律师事务所律师王云飞表示,根据国家规定,手术前医患双方必须填写一份手术知情同意书,主刀大夫如有更换,必须让患者一方知道,也就是说,患者有知情权。

“院方对患者有没有尽到告知义务是非常重要的,知情权是患者一项非常重要的权利,比如手术中存在很大风险必须告知患者,患者可以选择做或者不做,因为一旦患者下不了手术台,责任要有人承担。”王云飞解释。但是她表示,对于红包是否违法,目前国家倒是没有法律规定。

行业人士称,为了与医疗资源占据优势的公立大型医院竞争,社会办医的医院常常用若干知名医生作为招牌吸引患者,以扩大影响、增加营收。但由于精力有限,知名医生由门下弟子或他人代行手术的情况非常普遍。

2009 年以后  
新医改方案强调公立“公益性”,同时鼓励社会资本办医。

2010 年 12 月  
首次宣布放开“独资”试点,简化并规范外资办医的审批程序,中外合资、合作办医机构的设立审批权限下放到省一级。

2012 年 8 月  
进一步开放首都医疗服务市场,鼓励社会资本在郊区新城、新的大型人口聚居区举办非营利性医疗机构。

2014 年  
响应市场需求和医生要变“社会人”的呼声,多省、市卫生行政部门陆续推出医生多点执业新政,为优质医疗资源从公立医院流向社会资本办医搭建桥梁。

2015 年 3 月  
放宽举办主体要求,进一步放宽中外合资、合作办医条件,逐步扩大具备条件的境外资本设立独资医疗机构试点。放宽服务领域要求,优先支持举办非营利性医疗机构。

据公开资料整理

## 社会办医正在逐步推进

北京一位部队三甲医院的大夫表示,根据规定,医院手术前医生需签订“医患廉洁同意书”,该同意书明确禁止医生收取红包。“部队的大医院对收取红包有严格处罚,比如 301 医院,如果发现医生收取红包,会立刻让其辞职。”

## 低门槛易复制 资本淘金专科医院

本报记者 孟庆伟 北京报道

专科医疗机构由于其主业集中、盈利模式清晰、容易复制的特点,一直是社会资本投资的焦点。《中国经营报》记者获悉,国内一些大型体检机构正在加紧布局口

### 资本布局

近几年,随着牙科在我国迅速发展,具有资本实力和市场化运营能力的大型体检机构加紧在该领域的战略布局。

“去年更多是在筹备阶段,进行牙科中心改造与扩建、申请执业许可,今年将开始发力齿科业务。”张黎刚向记者表示,爱康正在积极推动通过并购、投资的方式拓展齿科业务,建立独立的牙科中心,同时正与其他投资机构规划筹建爱康齿科线上 O2O 平台。

爱康集团总裁助理兼爱康齿科总经理赵玉传告诉记者,目前爱康

### 投资热土

有数据显示,2004 年,全国口腔专科医院有 220 家,其中民营口腔医院 35 家,占比 9.1%。但到了 2009 年,民营医院占比已经提升到 13.6%。

以北京地区为例,据北京市卫生局统计信息显示,目前北京地区开展口腔诊疗业务的医疗机构达 1900 多家。其中,开展口腔诊疗业务的专科民营医疗机构数量发展迅速,达 650 余家,已占到机构总数的 1/3 以上。

牙科的迅速发展,也使得民营口腔医疗企业越来越多获得资本青睐。去年 6 月,联想控股 10 亿元投资大型齿科连锁机构拜耳口腔医疗

### 缺口巨大

在投资机构看来,民营专科医院有主业集中、盈利模式清晰、容易复制的特点,而且资金门槛不高,更适合风投的投资理念。

中国医院协会等机构去年发布的《民营医院蓝皮书:中国民营医院发展报告(2014)》报告显示,大型国有集团公司或医院管理公司、医药企业、专业投资机构三类企业对医疗投资最感兴趣,而回报率高的连锁专科医院是其投资的重点。

以知名的莆田系医疗集团为例,近十年来,其下辖数千家不同类型的医疗机构,形成了包括博爱系、仁爱系、远大心胸、华美整形、曙光系等诸多莆田医疗派系,基本上都

### 漏洞?

无论是新创立的社会办医医院还是民营医院,都难以和资源强大的公立医院竞争,必须靠名医来吸引患者,但是自身管理的疏漏往往难以保证医疗质量。

清华长庚医院 2008 年 12 月获得北京市卫生局批准,建设过程花费了 6 年,而在此之前,已故台塑创始人王永庆为长庚医疗品牌落户北京已经筹划了超过 10 年。不过台塑集团并未在其中占有股份,医院属于清华大学所有。

直至今年 1 月,这家去年年底成立的医院院长人选终于确定为 301 医院肝胆外科主任董家鸿教授,这项任命当时颇令人感到意外。

据了解,董家鸿毕业于第三军医大学,曾师从著名肝胆外科专家黄志强院士,此前担任解放军 301 医院肝胆外科主任,被看作 301 医院的重要科技人才。2013 年,他获得国家工程院院士提名,不过,本被业界极为看好的他却意外落选。

2001 年,董家鸿因“肝胆管结石及其并发症的外科治疗和实验研究”获得“国家科技进步一等奖”。除此之外,他还获得了军队科技进步一等奖 1 项,军队医疗成果一等奖 1 项,军队科技进步二等奖 3 项,军队医疗成果二等奖 3 项等等。

“在和传统公立医院竞争时,

无论是新创立的社会办医医院还是民营医院,都面临医疗人才不足,难以和资源强大的公立医院竞争,”中国医院协会一位负责人表示,“他们必须靠名医来吸引患者,但是自身管理的疏漏往往让它们难以保证医疗质量。”

这位人士表示,中国医疗市场的矛盾缘于优质医疗资源少,而建立培养好医生的制度是关键。

“像承诺的医生被其他大夫掉包的现象,地方的小医院有,在大医院中很少出现。”白飞云说。

而一位资深医疗界人士表示,在一些地方民营医院,这种现象会更突出,有时张贴的一些专家大夫根本没有,吸引病源依靠的是欺骗性宣传。

“投资医院应该是长期的行为,它不应该被短期利益所驱动,”资深医疗行业分析人士刘宇刚表示,“毕竟,清华长庚医院是清华大学附属医院,它是一所公立医院,人员是有编制的,出现这样的问题应该是管理上的漏洞,社会办医新出现的医院应该更加重视自身的管理。”

## 全球资源造福中国 拜耳业绩增长强劲

文 / 载葵

“医药保健子集团继续受益于新上市的处方药产品的良好发展势头,以及大众健康业务取得的喜人增长。”拜耳集团 CEO 马尔金·戴克斯表示。近日,拜耳集团发布了 2015 年一季度财报,再次实现销售额的增长。

财报显示,2015 年第一季度,拜耳集团销售额增长 14.8%,达到 121.17 亿欧元(2014 年第一季度:105.55 亿欧元)。据悉,拜耳集团的三大业务中,受市场疲软的影响,作物科学子集团销售额较去年同期水平,但盈利有所下降,材料科技受预期货币与汇率影响,销售额有所下降,而整个集团业绩的强势增长,主要依托于医药保健业务的增长。

拜耳医药保健中国总裁康洛克认为,创新是支持拜耳不断取得良好业绩增长的源动力。2014 年,拜耳宣布投资 1 亿欧元扩大北京工厂的产能,确保提供优质、可靠、安全的产品。

对拜耳而言,2014 年进行了一系列的收购动作,全球领域收购了默克的保健消费品业务,使之成为全球第二大非处方药企业;在中国,收购了滇虹药业,使其在中国非处方药领域亦成为领先企业。

康洛克表示,收购滇虹药业,拜耳在中国由此进入了中药这一重要的医药领域,“滇虹业务与拜耳业务形成互补,进一步扩大了我们的业务规模。”据悉,在德国,拜耳也有一家草药公司,收购滇虹后,可使其中药产品与德国草药公司产品形成更好的互补,实现合力增效。“在中国非处方药领域,中医药占到了半壁江山,对于这样的发展趋势,拜耳给予了高度关注。

拜耳集团大中华区总裁朱丽仙认为,在渠道不断下沉的今天,收购滇虹药业后,能够让拜耳的销售业务逐渐进入中国三、四、五线城市,因为滇虹的销售人员非常了解本地情况。

无论是收购默克还是滇虹,对拜耳而言,内部一直在进

行着整合工作,同时还要将材料科技业务剥离独立上市,如此庞大的工作,朱丽仙坦陈,目前整合工作进行得非常顺利,“并购和整合是一种结构性工程,这个过程需要尽量保证工作的透明度。”

基于医药保健领域的强劲增长,拜耳集团上调了 2015 全年预期,从之前的 460 亿欧元调整至 480 亿欧元~490 亿欧元。其中医药保健业务预期销售额上升至超过 240 亿欧元,处方药业务约为 140 亿欧元。

对朱丽仙与康洛克而言,中国市场的良好增长对集团增长销售预期给予了极大的希望。过去几年,大量原研药专利到期,但康洛克透露,未来几年,中国市场将会投放多款拜耳的新产品。“就我们业务及产品覆盖面来说,中国已经做得相当好,在中国外药企里排名第三。未来的发展战略是将各项业务战略落实到位,以一种系统、持续一致的方式开展工作,使得工作计划产生实际效应,将全球医药资源更好地造福于中国。”

