



中经健康智库 访谈录

本报记者 晏国文 曹学平 北京报道

数据显示,截至2018年11月底,全国公立医院12072个,民营医院20404个。与2017年11月底比较,公立医院减少109个,民营医院增加2291个。

2018年1-11月,全国医院总诊疗人次为32.3亿,其中:公立医院27.6亿人次,民营医院4.7亿人次。

我国民营医院数量已经远远超过公立医院,不过其诊疗服务量却远低于公立医院。不仅如此,民营医院还存在着民众信任度低、服务质量参差不齐的问题。

日前,《中国经营报》记者就我国非公立医疗发展的现状及问题,专访了中国非公立医疗机构协会常务副会长兼秘书长郝德明。

多样化服务 差异化竞争

社会办医院跟公立医院不是竞争、斗争的关系,二者完全可以形成差异化的发展关系,相互补充。

《中国经营报》:国务院总理李克强在《2019年国务院政府工作报告》中指出,“促进社会办医。”你认为,我国非公立医疗应如何定位?非公立医疗机构如何与公立医疗机构竞争与合作?

郝德明:非公立医疗机构的发展方向应当与公立医疗机构形成差异化,服务内容的定位是提供多层次、多样化的医疗服务。

非公立医疗机构要随着国民医疗卫生观念的改变来定位。比如,过去,医疗服务以疾病治疗为中心,现在要求以人为本,以促进健康为重心,覆盖人的生命周期的全过程。

医疗健康服务有三个阶段,院前、院中、院后。过去将人力、财力、物力都集中投入到了院中医疗服务,而忽视了院前的疾病预防、养生保健和健康管理,同时也忽视了院后的康复管理、医养结合、安宁疗护等服务。而这些正是公立医疗机构无力顾及的服务盲区,但是这些却给非公立医疗机构的发展提供了市场空间和发展机遇。

《中国经营报》:在你看来,社会办医的优势主要体现在哪里,其优势发展方向主要有哪些?

郝德明:体制决定机制。社

在郝德明看来,社会办医最大的特点是自主权大,建立在市场基础上的社会办医体制,其经营机制更灵活,可以完全按照市场需求来设计规划自己的市场定位、服务方向和内容。目前的社会办医还存在数量多但是服务量少的矛盾。不过,在郝德明看来,这是社会办医的成长期出现的暂时性的新情况、新问题。

郝德明指出,当前非公立医疗机构急需行业协会组织进行规范、引导和监督。目前解决社会办医所存在问题的最好办法就是要进一步深化医疗卫生体制改革,着力推进党和政府社会办医政策的落地,按党的要求办医立院。并根据新情况、新问题及时出台符合放管服改革要求的新政策。

会办医最大的特点是自主权比较大,可以完全按照市场需要来设计自己的定位、服务方向和内容。社会办医的体制是建立在市场化的基础上,其机制是最灵活的,活力也是最大的。

社会办医院跟公立医院不是竞争、斗争的关系,二者完全可以形成差异化的发展关系,相互补充。公立医疗机构更多的是大型综合型医院,以基本医疗服务为重点;而社会办医则不应该这么做,应该按社会办医人所拥有的资源优势来决定其发展规模和发展方向。

未来的社会办医应该是两个方向:第一,鼓励医生进入社区,大量开办诊所,促进医疗资源下沉,实现保基本、强基层、建机制。

第二,鼓励优质的医生资源和社会资本合作,建立高端优势专科医院,让公立医院逐渐回归公益性,让公立医院以基本医疗服务为主。

从国际经验来看,日本、美国、澳大利亚都是这样的。日本社区诊所门诊部都是由医生自己开的,而且服务态度特别好。高端的疑难杂症的治疗90%也是在私立医疗机构来完成。

社会办医要解决“头重脚轻”的问题

访中国非公立医疗机构协会常务副会长兼秘书长郝德明

促进行业组织完善管理

公立医疗机构规范有序主要是因为由政府以及各地卫健委的组织体系的严格管理,而非公立医疗机构没有主管单位。

《中国经营报》:你如何看待非公立医疗机构目前存在的“医院数量占比高,但是服务量占比低”的不匹配的状况?我国非公立医疗主要存在哪些痛点和难点?

郝德明:党和政府引导、支持和鼓励加快社会办医的政策引发了社会资本投入医疗服务领域的热潮,使社会办医数量猛增。上个月最新的数据显示,民营医院的数量是21300多家,数量占比64%,但是服务量占比只有20%左右。

社会办医发展头重脚轻:数量大,服务量小。但是从数量和服务量的增幅来看,社会办医还是往上升趋势在发展。

导致数量和服务量的不匹配,主要是两个方面的原因,一个是社会办医政策带来的巨大市场;另一个是社会办医还处在发展当中,一部分社会资本对医疗服务还不了解其特殊性,有一部分人把医疗服务当做生意来做,甚至想通过投资医疗来赚钱。

对社会办医,中央有很多好的政策,但是在地方执行当中存在不落实的情况。比如说,该解决的医保不解决造成服务量减少;推出的医联体建设以公立医院为主体。非公立医疗机构进不了医联体,缺少获取病人的途径。

目前,医务人员还是单位人,不是社会人。公立医疗机构的院长普遍反对医生多点执业,所以医疗服务的主要生产要素——医



中国非公立医疗机构协会常务副会长兼秘书长郝德明

生不能流动,也是造成非公立医疗服务量上不去的原因。非公立医疗机构的房子很漂亮,设备很先进,但是没有医生来执业,当然也就没有患者。

此外,一些不法经营行为造成社会办医的信誉度差。少部分社会办医院为了获取利益,骗保、过度医疗、坑蒙拐骗的现象还是存在,个别害群之马败坏了社会办医的信誉。

还有一个原因是制度造成的,公立医疗机构医生到了非公立医疗机构后会丢失许多资源,比如职称晋升和学术地位等受到影响。所以,公立医疗机构医务人员不愿意去社会办医疗机构执业。

一些非公立医疗机构对医疗服

务特殊性的认识还不充分,不重视医院医疗质量安全管理体系的建立和医院品牌的建设、人才培养和学科建设,最终造成服务量少。

过去说的“政府不放心,社会不认可,百姓不满意”的现象依然存在。所以,老百姓宁可去拥挤的、环境和体验不是很好的公立医院排队,也不愿意去非公立医疗机构看病,这也是造成服务量少的原因。

《中国经营报》:与公立医院由政府背书不同,非公立医疗机构长期以来存在着品牌信任度低的问题,近年来一系列医疗事件使非公立医疗机构信誉度受到重创。你认为如何才能建立中国非公立医疗的品牌和信任度?难点在哪里?

推动非公立医疗机构组织化、标准化管理

公立医院以行政为导向,建立了一套等级评审体系。非公立医疗行业急需建立社会信用等级评审办法和管理标准及医疗服务能力评价体系。

《中国经营报》:中国非公立医疗机构成立以来主要做了哪些工作?

郝德明:4年多来,我们推动了18个省和副省级行业协会成立,此外还有地市级的行业协会也陆续成立,全国总共有178家。

非公立医疗机构要有组织体系进行管理,让他们有自己的学术交流舞台和行业管理平台,有行业自律的组织,让他们有家的感觉。

公立医院以行政为导向,建立了一套等级评审体系。非公立医疗行业过去比较乱,没有国家级行业团体标准。因此,我们协会以解决行业问题为导向,制定了两个标准、两个管理办法。

两个标准指,建立非公立医疗机构的社会信用等级评审办法和管理标准及医疗服务能力星级评价标准和管理办法,简称为“双标准”。这个标准已被国家标准委员会纳入到国家级行业团体标准。目前为止,我们已经评价了50家医院。

《中国经营报》:协会对旗下单位采用双评的目的主要是什么?如何提升双评对非公立医疗机构行为的约束力?

郝德明:双评工作给非公立医疗机构带来的好处可以概括为:两个背书、三个改变。

通过双评工作,调研统计分析

以及医院的信息反馈显示,第一,医疗服务的门诊量普遍增加了10%以上。第二,成为星级医院后,公立医疗机构的医务人员愿意来医生流动。第三,成为国家级的星级医院是一种荣誉。医院队伍的凝聚力增加了,团队更稳定了。

两个背书体现在:第一,协会给非公立医疗机构品牌宣传提供背书;第二,给管理带来了背书。通过我们的评价之后,作为公正、客观的第三方,按照行业标准对其进行严格检查,组织全国专家对其进行“号脉问诊”“照照镜子”“洗洗澡”,找出存在的问题。

郝德明:社会办医院面广量大,良莠不齐,主要是非公立医疗机构没有一个完善的组织体系进行管理。

公立医疗机构规范有序主要是因为由政府以及各地卫健委的组织体系的严格管理。而非公立医疗机构没有主管单位。对非公立医疗机构和政府的卫健委来说,他们存在着“两个管、四个不管”的关系:

办医院,设置审批要经过卫健委;批了以后对医院的管理是个空白。什么时候管呢?当医院被人举报,有医疗安全事件发生的时候。所以卫健委对非公立医疗机构仅仅管设置审批和管处罚。

什么不管呢?第一,非公立医疗机构的人事不管,因为是由董事会决定的;第二,非公立医疗机构业务自己决定;第三,非公立医疗机构经费自己管;第四,非公立医疗机构资产设备也是自己管。

所以,卫健委对非公立医疗机构的处理是管设置审批、管处罚,不管人、不管事、不管钱、不管资产。那么谁来管非公立医疗机构呢?面对这种市场化带来的新情况、新形势,我们认为需要一个国家级的行业组织,各地应当尽快建立行业组织,国家卫健委早在2013年就发文明确指出“支持非公立医疗机构成立独立的行业组织”。但是有些地方卫健部门却对此不理解、不重视、不支持。

双评给非公立医疗机构带来了管理上的背书,转移内部的矛盾,促进医院内部综合管理能力的提升。双评加强了行业自律,对促进行业的健康持续规范化发展带来了推动力,形成了争星创优的好氛围。

我们通过树立一批红名单,来传递行业正能量,促进医院之间的比学赶超,学习优秀的医院。我们评价的原则是以正能量的导向为主,找好的医院先进行评价,先树立红名单,以后再解决黑名单的问题。有了标准才会有品牌,双评工作最重要的推动是给行业带来了品牌和口碑。

控股子公司停产四个月 微创医疗质控体系遭遇考验

本报记者 张玉 曹学平 上海报道

近日,在2018年营收、净利润均

呈现增长的情况下,微创医疗科学有限公司(00853.HK,以下简称“微创医疗”)却没有迎来市场的积极响

应。花旗将其目标价由8.2港元下调至7.8港元,维持评级“中性”。

《中国经营报》记者发现,2018

年12月底,微创医疗旗下控股子公司东莞科威医疗器械有限公司(以下简称“东莞科威”)曾被广东省药品监

督管理局责令停产整改,对此,微创医疗并未在相关公告中予以披露。

对于业绩及企业发展相关问

题,记者致电致函微创医疗方面,对方在回应中表示,目前管理层外出路演,暂时无法接受采访。

子公司被责令停产

公开资料显示,2012年6月25日,微创医疗发布公告称,旗下全资子公司微创医疗器械(上海)有限公司(以下简称“微创上海”)与东莞科威股东签订股权转让协议,微创公司收购东莞科威100%的股权。

2018年12月17日,据广东省药品监督管理局彼时发布的公告,广东省药监局在对东莞科威进行飞行检查的过程中,发现后者企业质量管理体系存在严重缺陷,不符合医疗器械生产质量管理规范相关规定。

根据《医疗器械监督管理条例》等相关法规文件的规定,广东省药监局责令东莞科威立即针对发现的问题停产整改。

上述公告指出,全部缺陷项目整改完成后,需要恢复生产,应向东莞市食品药品监督管理局(以下简称“东莞食药监局”)提出书面复产申请。经东莞食药监局跟踪检

查符合要求后,上报广东省药品监督管理局同意后方可恢复生产。

工商信息显示,东莞科威大股东为微创外科医疗科技(深圳)有限公司。后者系由微创上海100%持股。而微创上海正是微创医疗的全资子公司。由此可见,微创医疗是东莞科威实际控制人。

同时值得注意的是,记者对比微创医疗和东莞科威官网发现,两家公司官网标识相似度高,东莞科威官网在Microport标识之下注明的是“微创科威医疗”。

据东莞科威官网显示,公司成立于1993年,注册资金为7312.5万元人民币,主营产品有“体外循环耗材系列”“用于先天性心脏病治疗的封堵器系列”“普外科的聚丙烯疝修补系列”等。

独立评论人布娜新向记者表示,对于医药上市公司而言,涉及到主营业务的控股公司如果停产,应予以公示。

东莞科威目前是否依然处于停产状态?对于上述疑问,微创医疗相关负责人称并不了解,无法确认。记者随后致电东莞食药监局进行求证,截至发稿,相关负责人电话未接通。记者在东莞食药监局官网亦未检索到东莞科威复产的相关信息。

值得注意的是,不仅控股子公司质量管理体系遭检查出现严重问题,微创医疗自身经营主体的质量管理体系也不容乐观。

2016年11月,据国家食药监总局官网消息,上海微创医疗器械(集团)有限公司(微创医疗前身)部分行为不符合医疗器械生产质量管理规范相关要求,存在缺陷。现由上海市食品药品监督管理局责成上海微创医疗器械(集团)有限公司对上述缺陷限期整改。工商资料显示,上海微创医疗器械(集团)有限公司由微创医疗持股85.6%。

海外收购拖累业绩

总部位于上海张江科学城的微创医疗业务覆盖心血管介入及结构性心脏病医疗、心脏节律管理及电生理医疗、骨科植入与修复、大动脉及外周血管介入、神经介入及脑科学、糖尿病及内分泌管理、泌尿及妇女健康、外科手术、医疗机器人与人工智能等十大业务集群。

近年来,微创医疗营业收入一直呈现持续增长的状态。数据显示,2010~2018年,微创医疗营业收入由7.28亿元增加至45.95亿元,平均增长了6倍多。

营收业绩向好的背后,微创医疗近年来的净利润几乎停滞不前。2010~2018年,微创医疗归母净利润分别为2.4亿元、3.21亿元、3.54亿元、1.49亿元、-3.64亿元、-7848.16万元、9809.61万元、1.23亿元、1.64亿元。2014年和2015年公司归母净利润甚至出现了负值。尽管最近几年公司归母净利润有所上升,

但仍然不及2010~2012年左右的风光。

那么,微创医疗近年来净利润停滞不前的原因是什么?

花旗在日前的研究报告中指出,微创医疗集团毛利率下跌至70.2%,是由于新收购的心律管理业务所带来的库存升值所致。此外,花旗预测微创医疗2019年度及2020年度盈利下调46%及48%,分别为3700万美元及5100万美元,目标价由8.2港元下调至7.8港元。

据微创医疗方面公告,2018年3月,公司于荷兰注册成立的附属公司MicroPort Cardiac Rhythm B.V及卖方LivaNova订立股份及资产购买协议,微创医疗上述附属公司计划以1.9亿美元收购后者的心律管理医疗器械(CRM)业务。

根据微创医疗随后发布的收购进度相关公告,截至2017年12月31日,CRM业务的资产净值约为1.14亿美元(相当于约8.88亿港元)。

截至2016年~2017年12月底,CRM业务扣税前亏损净额分别为1.37亿美元(相当于10.68亿港元)及6920万美元(相当于5.4亿港元)。

根据公司方面公告,2018年集团国际(非中国)骨科业务录得营业收入2.19亿美元,较上年增长2.0%(剔除汇率影响),与市场水平基本持平。微创医疗方面表示,收入增速水平较上年下降的原因是2018年下半年美国和意大利高层营销条线业务人员变动,且失去了一位美国主要经销商。

无独有偶,2013年,微创医疗公告称以2.9亿美元收购Wright Medical集团的OrthoRecon,收购标的主要从事骨科医疗器械业务。根据微创医疗彼时公告,截至2011年~2012年12月31日,收购标的骨科业务除税及特殊项目前亏损净额分别为1714.5万元及678.2万元。