

医疗 + 互联网 与其被动颠覆不如主动拥抱

本期嘉宾：中国医药商业协会互联网应用专业委员会主任委员 付钢

采 访 者：本报记者 张艳萍 陈惠

医患将建立群落化的社群关系

【医师报】百洋从十年前就关注医师的执业环境，在您看来，今昔对比之下的医患问题是什么？

付 钢：十年间，医患之间的问题从告知不到位变成了人身安全无保障。

十年前医患间最痛苦的是医患纠纷，有调查显示，80%以上的医疗纠纷与告知不到位有关，医生缺少基本的法律素养，不知道事先与患者讲清楚，达成协议，签署法律文件保护自己。这种情况下，一旦患者将医生告上法庭，医生无法应对。

过去十年，通过与中国医师协会设立“中国医师道德建设与法律援助百洋基金”，我们组织专家巡讲，走过200余座城市，举办800多场讲座，近30万医生受益；出版的《医疗告知手册》累计发行4万余册。通过十年努力，

现在绝大部分医生知道要与患者签署告知协议，因为告知不到位而被告上法庭的比例大大下降。

如今，医患间的问题从告知不到位变成人身安全受到威胁，第二个十年，我们将以重塑医患关系为切入点。患者有更多维度和渠道维护自身权益，而医生也有自己的独立意识。如何在新的互联网环境下，把医生和患者变成群落化的社群关系，如同老百姓有自己的家庭医生，医生有一群相信他的“粉丝”，医患关系从对立转向战友。相信在互联网环境下，这种关系必将成为可能。

互联网改造医生 也改造患者

【医师报】如今医疗进入“互联网+”的时代，而百洋也打造了自己的互联网生态圈，那么医生从百洋的互联网生态圈中能收获什么？

付 钢：从大数据中收获智能能量，提升自我。

大家都说互联网颠覆医疗，与其被动颠覆，不如主动迎接互联网对医疗的帮助，主动做出改变。在来势汹汹的“互联网+”浪潮之前，我们已经开始了关于医疗互联网应用、医药行业信息化建设的研究，重点在于打造云服务平台。

智能医生工作站是我

们研发的一款产品，现在已经发展到端云模式，软硬一体。与云平台对接的有医生工作站，服务于医生的端；有家庭智能管家，服务于患者的端。

原来医生是依据经验来作判断，每个医院是单独特战的群体，不同医院医生之间的协作也不太顺畅。在云平台上，不同医



从北京医科大学（现为北京大学医学部）顺利毕业并成为一名体制内医生，怀着一颗“不安分”的心从当时看来是铁饭碗的医院辞职，投入到商业的浪潮中，成为中国第一批医药销售代表中的一员。“做了营销工作后才发现，这个工作才真的适合我。”中国医药商业协会互联网应用专业委员会主任委员、百洋医药集团董事长付钢感叹。

“现在想想，没做医生确实有点遗憾，幸好这些年的工作都与医生相关。无论是做企业，还是做医疗互联网，一直致力于从不同角度帮助医生提升价值。”在这一理念之下，付钢所创办的百洋医药集团也正从一个单纯的产品公司向平台公司转型，销售的不仅是产品，更多的是服务和机会。

“做生意也好，做公益也好，如果我们提供的产品和服务不能帮助目标客户解决实际问题，即使赚钱也不会长久。”这是付钢笃定的信念。

院的医生可以共享同一患者信息，医患之间在同一数据环境下可以便捷沟通，医患衔接更好。更重要的是，当云数据沉淀多的时

候，会产生智能能量，帮助每个端的客户提升自我。我相信这是我们在鱼龙混杂的“互联网+”时代创出了具有特色的一条新路。

过多资金涌入 可能毁灭人才

【医师报】当前互联网医疗领域风起云涌，大批资金进入，每个人都在蠢蠢欲动。您认为医生应以怎样的姿态拥抱互联网？

付 钢：做自己擅长的事最重要。

医疗的核心是慢，互联网是快，但有一点相通，即解决实际问题。而医疗行业互联网应用，一定要回归医疗本质，如果不能解决患者实际问题，不能提升医生能力，都是噱头。资金如水，好的点子如种子，水太多会把种子淹死。

年轻人好好干本来可以干得很好，资金多了就不再去做该做的创新、研究、打磨，而是把钱拿去投资，可他又驾驭不了，最后不了了之。所以过多资金涌入对于人才是毁灭

性的，可能会让很多优秀年轻人迷失自我。

互联网既带来方便，也给人类社会带来极大的副作用——“噪音”。因此对医生而言，首先是要看好病，做自己擅长的事。其次，要有坚定的信心和笃定的方向，知道什么是自己能做和不能做的。如果定力不够，自信不足，东张西望，极易被外部干扰。再次，医生要抓住互联网带来的机会提升自身能力，但要保持头脑清醒，做好辨别。

智能时代 自我价值将得到最大释放

【医师报】医疗的未来和百洋的未来会是什么样子？

付 钢：未来将进入人机合一的智能时代，通过创造良好生态环境，更多人才将释放自我价值。

科技改变了生活，改变了人与人的关系，改变了医疗场景，推动了人类社会的进步。

未来趋势是人机合一的智能化时代，每个医生是个端，端上连着云，医生亲自动手的东西变少了，工作形态会发生变化，可调度的资源越来越多。一名医生可维护的患者数量变大，且精准度高，大部分工作可以交由机器，医生只做最后关键节点。但最终每个医疗行为决定权是在人，而不是机器。

百洋和菩提医疗，都希望通过不同方式提高医生的诊疗能力，我们希望通过工具的改进，为一线医生包括基层医生提供实实在在的的服务。

百洋一开始创业就不是以追求个人财富为

核心的公司，我们的英文名是 Baheal (Bodhi Attain Health)，即智慧成就健康。这是百洋的使命。百洋从初建至今，一直在不断思考中国医疗行业的问题，也用微薄的力量不断促进、改变，在这个过程中百洋不断壮大。今后，百洋的定位就是“平台”，以平台为基础创造生态环境，让更多有才华的人释放自己的价值。

我虽然创建了企业，但从未把企业当成私有财产，我把自己比喻成一滴露水，每一个人才像有生命的树，成长过程中需要阳光、雨露、土壤、同伴，我们构架的这个生态环境就是让真正有生命力的、有价值的企业实现他们的梦想，这就是百洋的未来。

中国医生急需实现自我价值的平台

【医师报】您常说“医疗互联网”和“互联网医疗”不同，那么二者的区别是什么？

付 钢：“医疗互联网”以医生为核心。

“医疗互联网”和“互联网医疗”是两个概念。学医的人用互联网知识改变自身效率是医疗互联网。互联网巨头用自己的方法改造医疗，是互联网医疗。

互联网医疗强调的是医患之间可以通过网络不

见面问诊，但学医的人知道初诊的患者不见面不现实。端云模式则让医患有更多选择，需要见面则见，不需要见面则不见。

医疗互联网以“医生”为核心，但医生不等于医疗。中国医生从事医疗工

作需要三方面支持：第一是资质平台，需要与有资质的医疗机构进行签约；第二是信息平台，通过信息系统的工具，建立医生工作站，完成医患沟通，使处方落地；第三是经纪人平台，医生是知识分子，

很难谈商业，需要有一个经纪人的平台，做医疗工作以外的事务，如继续教育、权益维护等。这也是为什么现在医生集团越来越多的原因。目前中国医生急需一个能够实现自我价值的平台。

对话 高端