

● “小樵夫”在美国专栏②

美国医院间怎样竞争

▲ 美国南加州大学医学院 乔人立

在美国，私立医院在医疗服务中占主体地位，对于这些医院而言，只有其经营“入”大于“出”才能存活。那么，这些医院是怎样竞争的呢？竞争中患者的意见占多大份量？

争抢患者

对于患者自己可以判断质量而且自付额很高的服务项目，患者往往自己决定去哪家医院就医。

最好的例子是分娩。待产母亲关心离家距离、分娩方式（自然生产、宗教定向、服务态度）等，这些信息很容易获得，且有充分时间比较，这在心肌梗死、交通事故等情况下是做不到的。从保险角度上，分娩可预期，意外发生率低，报销形式多采用分担或是固定数额，差额由患者负担。

鉴于此，医院必须积极地用价格与服务竞争患者。研究发现，免费婴儿服装、精致的三餐、产后随访，乃至“固定价格”包装最有吸引力。

门诊患者更可能自己挑选医院，研究发现，此类患者对价格与医疗质量关注并不大，对表

面文章（优质食品、服务态度、舒适环境等）的反应要远强于对诸如死亡率、手术数量以及收费标准等真正的医疗服务指标的反应。因此也需要市场攻略，例如提供往来交通等。

争抢医生

对于住院患者而言，其住院决定权完全在于医生。这意味着医院竞争目标应该是医生而不是患者。为了博取医生忠诚，医院采取多种形式，如签约奖励、收入保证、搬家补助、承诺本院其他医生转诊等。在偏远地区甚至有“签约奖金”。

医院的名声，技术含金量可以协助医生开展业务。例如，一家医院建有本地区唯一的心导管室，它肯定会吸引到本地区有此项技能的心脏科医生，由医生再吸引更多的患者。这种竞争可以导致医院间“军备竞赛”，而医院在设备更新上的过度竞争肯定会导致效率降低，成本大增。

竞争保险合同

如今，保险公司一般直接与

医院签约，商定固定的优惠价格，然后限定自己的患者必须去签约的医院就诊。健康维持组织（HMO）形式的保险网甚为苛刻，甚至会威胁医院将自己的大批患者转往医院的竞争对手，除非保证 HMO 能够得到医院所能给予的最低价格。因此，竞争合约可以迫使医院提高效率以降低成本。

既然签约的双方是医院与消费者的集体代表——保险公司，这样大规模的统筹安排下就不可能顾及单独患者的需要或是医生的自主权。从下图可以看出，患者的意见对于医院运作的影响力大概只有 3% 左右。

患者自付	3%
私人保险	35%
慈善捐款	5%
Medicare	28%
Medicaid	20%
其他政府资金	9%



● 回音壁·我与好书有个约会⑬

书名：《八卦医学史》

类别：人文社科类

作者：烧伤超人阿宝

推荐人：微信用户 @ 若苏

相关评论：

书里不仅是八卦，涉及到的都是与医学有关的历史，历史是由具体的人创造的，也是由具体的人写就的。创造历史的人会生病，有时，一些病又会在一定程度上影响了历史的进程与走向。我们在教科书里和图书馆里学来的历史，很少触及这个层面，这也与历史学家们缺少足够的医学知识有关。

可被称为“野生历史学家”的阿宝，恰好是一位医学博士，有足够深厚的医学功底去解读与疾病、医学相关的历史桥段。

历史本身当然是客观的，但历史研究则不可能毫无偏见，透过这一部充满“医学偏见”的历史，既可见历史的化石，又可见医学的影子，当然还有阿宝的热血流淌在其间。

——《心外传奇》作者 李清晨

- 推荐序号⑬：《中国高血压防治追梦半世纪》上下册 刘力生 霍勇
推荐序号⑫：《解密华西》桂克全
推荐序号⑪：《癌症·真相：医生也在读》
推荐序号⑩：《阿图医生三部曲——《医生的修炼》、《医生的精进》、《最好的告别》[美] 葛文德
推荐序号⑨：《生命妙方》《生命时报》编辑部
推荐序号⑧：《唤醒护理》张中南
推荐序号⑦：《当医者遭遇记者》廖志林
推荐序号⑥：《唤醒医疗》张中南
推荐序号⑤：《清单革命》[美] 葛文德
推荐序号④：《寻梦如歌》吴林艳
推荐序号③：《常见贫血及保健咨询》夏乐敏
推荐序号②：《连接组：造就独一无二的你》[美] 承现峻

“世界好书”推荐方法：

1. 将您认为的好书书名、作者及推荐理由等信息发送至 songpanzheng@163.com。
电话：010-58302828 转 6884。
2. 关注医师报微信（微信号：DAYI2006），给我们留言。
3. 在《医师报》官网找到“世界好书征集令”，以评论形式参与。



● 我的公益故事

职业使然，每个医生心中都有一顆公益心，都需要一个释放的平台。为救助老年黄斑变性（AMD）眼病患者，2015~2016年，一批有责任感和公益心的眼科医生在“朗视界 沐光明”公益基金的支持下，将最美的医者身影留在了老少边穷等地区，一次次的义诊、送药，让温馨的医患故事不断上演。

从本周开始，本版将开启“我的公益故事”栏目，连续刊登这些眼科医生的故事。让我们在领略他们的风采中，感受医者的价值。

“朗视界 沐光明”公益基金由中华社会救助基金会与康弘生物科技有限公司共同设立。

雷霍：社会人的社会责任

▲ 本报记者 杨萍



雷霍 教授

“我们这代人小时候读的是《水调歌头·重上井冈山》，看的是《闪闪的红星》，唱的是《映山红》，从小对革命老区就有着一一种特殊的情节。我希望每位患者都能得到最及时、最完整、最好的治疗，更希望每位患者都能恢复到最佳视力，有最好的生活质量。到了革命老区义诊，颇受触动。义诊中，我深深地感受到，医生为患者提供的帮助，有些是有力的，有些却是无力的。无力在于并非对所有疾病都有办法，对于未知的疾病，目前手段无法根治，可医生也不能抛弃患者，只能是宽慰、尽可能的帮助。”

这是云南省第一人民医院眼科雷霍教授参加公益活动的最大感受。

一位老先生得到了雷霍尽可能的帮助。老先生患老年黄斑变性眼病多年，单眼失明，雷霍建议他做进口药物治疗。三天后，患者病情稳定并有好转，便不再接受治疗。后

经询问，雷霍得知，老先生因治疗费用太高怕连累子女而放弃治疗。

“当时正好康弘在做公益项目，我帮老先生联系了项目负责人。经过评估，康弘决定向老先生伸出援手。治疗了一段时间后，患者视力维持在 0.2~0.3，现在可以自己打电话、看短信。”雷霍介绍。

雷霍认为，眼病患者对视力的渴求常人无法理解的，这就需要全社会的关心、关注。而企业在发展的同时，得到了社会和政府的资助，当企业成长起来后，尽己之能回报社会，很值得称道。

“提高人民健康水平，不单是医生的责任，还是全社会共同的责任。其中，发挥了重要作用的公益活动，全社会都有责任去推广。在任何环节，每个人都可以从自己的角度多做一些事。”雷霍说，“这是我们社会人应尽的社会责任。”

崔海滨：黑土里种光明

▲ 本报记者 陈朝阳



崔海滨 教授

从医 32 载，救治患者无数，黑龙江省眼科医院副院长崔海滨在黑土里种光明，造福一方百姓。

作为国内较早开展白内障超声乳化及眼底疾病玻切手术的治疗专家，崔海滨除了在技术上精益求精、开拓创新以外，还始终保持着了一颗对患者的真诚之心。

从事医疗工作的 30 多年来，崔海滨不知道有多少个不眠之夜。他奔波于病房诊室，用自己的汗水，还患者一片光明。不知有多少次，他放弃了自己的休息时间，放弃了与家人团聚的机会。患者对于他来说，就是最重要的人。

“好医生都没有假期，患者的期待总能让你不自觉地就放弃了休息。”崔海滨说，踏入医学门槛，就意味着奉献。

曾经有一个刚刚出生 40 多天的先天性白内障患儿，被许多大医院婉拒后，家长慕名来找到崔海滨。看着家长焦虑而期待的目光，崔海滨仔细地检查了患儿的情况后，为患儿实施了白内障摘除术，术后患儿奇迹般地看到了玩具，并可以捕捉物体，朴实的

家属不断地给崔海滨鞠躬行礼。

一位爱好阅读的老人，因为青光眼让他失去了生活的乐趣，老人变得性情暴躁，并常有自杀的念头。求治了几家医院都认为恢复视力的可能性极其渺茫。崔海滨为其手术后，当揭纱的时候，老人突然痛哭起来，正当大家都不知所措的时候，老人激动地说：“我终于看见啦！我终于看见啦！”

从众多眼疾患者重见光明后大悲大喜的情感转换中，崔海滨对“黑暗”与“光明”的理解比常人有着更加具体和深刻的体会。为此，他倾注全部心血，竭尽全力为眼疾患者打开心灵之窗，并且积极投身社会公益事业，开展面向贫困人群的“爱心手术”。

“每一次参加公益活动，都是心灵的洗涤。我在援助，我也在受教育。”崔海滨说。