互联网为缓解看病难看病贵提供了一个新的思路——

传统就医模式正在悄然转变

本报记者 沈 慧 实习生 李永文

当人们看病时不再去医院而是面对着手机，当外科医生佩戴着谷歌眼镜进入手术室，当远程手术成为现实……这些场景都是传统医疗与互联网碰撞出的火花。

不过，互联网医疗是否真如想象的那样美好？近日，由贵州省发改委、贵州省卫计委、贵阳朗玛信息技术股份有限公司等单位联合主办的互联网医疗高峰论坛在贵阳举办，众多医药领域产学研界代表围绕着互联网医疗展开了深入探讨。

医院积极“触网”

“一个基层患者到省城大医院看病，光交通、住宿就要花费数千元。如果去北京看病，一个专家号有时要300元，在号贩子手里甚至会高达4000元。”谈及基层患者看病难看病贵问题，贵阳市第六人民医院院长康正茂十分感慨。

互联网为缓解看病难看病贵提供了一个新的思路。一方面，借助互联网，大医院正在加快实现医疗优势的资源共享。中日友好医院副院长姚叔坤介绍，作为我国较早开展远程医疗探索的大型三甲医院，目前中日友好医院已与国内23个省市的2000余家医疗机构实现了远程医疗信息对接，其中70%以上是县以下基层和边远地区的医疗机构。“借助现代通信技术，远距离患者获得医学帮助，方便了很多。”姚叔坤强调。

另一方面，基层医院也在积极“触网”，加快补齐短板。2015年，改制后的贵阳六院立足原有医疗资源、服务，通过网络平台签约高水平医疗专家，开展线上线下相结合的诊疗。前不久，3位患者家属向医院提出到北京看病的想法，贵阳六院通过网络平台约到北京知名专家一起会诊，患者不用再跑路、节约了看病成本。“通过这次会诊，我们的基层医生也上了一堂生动的培训课，受益匪浅。”康正茂说。

如今，“互联网+”大潮风起云涌，各地“触网入云”的医院如雨后春笋般涌现。贵州省卫计委主任龚仲明说，贵州省优质医疗资源相对贫乏，城乡医疗服务差异较大。近年来，贵州一直积极探索互联网医疗，目前公立医院已基本实现远程医疗全覆盖，每天约有100例病人通过远程医疗系统实现就诊。

不知不觉中，互联网医疗正在悄然改变传统的就医模式，使寻医问药变得更加方便快捷。“不过，互联网医疗只是辅助医生看病的便捷、高效手段，永远不能替代医生和患者之间面对面的诊疗。”姚叔坤强调。

在宣武医院神经内科主任医师张津看来，有些小病看看远程的影像资料就能确诊，例如脊髓炎等已在康复期的疾病，此时病人四处奔波反而影响康复，这些可借助远程医疗专家会诊。但是，有些疾病仅仅依赖互联网医疗无法完全解决。一些专家也表示，新患者首诊时，很难通过网络传来的简单情况和图片给出准确的治疗意见。

分级诊疗更方便

“排队3小时、看病3分钟”，这是很多人在一些三甲医院就医时经常遭遇的情形。这也从一个侧面反映了大医院人满为患、小医院门可罗雀的尴尬现实。

医疗资源分布不均衡，这是我国医改一直面临的顽疾。要缓解这一矛盾，必须加快实施分级诊疗，然而这一美好愿景推行起来却困难重重。

“互联网医疗或是推进分级诊疗的一个机会，也是当前推动基层医疗发展的有力手段。”国家卫计委医管中心处长赵婧称。

在北京大学第一医院心血管内科教授丁文惠看来，网络会诊虽不能完全代替面对面的诊疗，但具有突出的优势。“一些基层医院把握不准的疑难病例，可以通过互联网让高水平专家远程会诊。在移动端，会诊专家的时间也更灵活。”北京大学第一医院心内科教授霍勇说。

这样的设想如今在39互联网医院已变为现实。今年7月，39互联网医院接到一例河南省驻马店市泌阳县人民医院新生儿科疑难重症患者的紧急会诊需求。患者是一个刚出生4天的新生儿，基层医院诊断为新生儿呼吸窘迫综合征，合并新生儿肺炎。患者家属非常希望得到权威专家的治疗建议，首诊医生也担心目前的治疗和诊断上有瑕疵。借助39互联网医院，河南省内知名医院的专家进行了远程会诊，肯定了首诊医生的治疗方案，最后患儿病情稳步好转。

“从39互联网医院目前运行的情况看，通过平台远程会诊，80%的患者不需出省治疗，就可获得良好的治疗效果。”39互联网医院经理庞成林说。

不过，借助远程医疗把患者留在基层，会不会抢了大医院的“饭碗”？中国中西医结合学会青年委员会副主任谢尚奎表示，基层医院主要看常见病、基本病、多发病，一些疑难重症和复杂疾病还是主要依赖大医院，这也正是分级诊疗的目的。

深层问题待破解

互联网医疗发展得如火如荼，不过仍然存在不少深层次的问题亟待破解。

贵州省政协副主席孙国强认为，互联网医疗快速发展必须过好数字化这关。他说，患者的基本病情报告、化验数据以及用药情况等的信息化，是实现互联网医疗的根本。没有建立这个数据基础，就不能称之为互联网医疗。

然而，我国医疗数字化程度并不高。数据显示，我国医疗行业每年的信息化投入规模仅占卫生机构总支出的0.8%左右，远低于发达国家3%至5%的水平，而且由于数据采集交换标准、接口不统一等，各医院之间很难实现数据的互联互通。“医院信息化滞后容易造成信息孤岛现象，严重影响区域医疗机构之间的合作与交流，长远看会阻碍互联网医疗发展。”阜外心血管病医院心律失常诊治中心副主任华伟说。

此外，专家们还建议要加大对互联网医疗的法律监管。北京市百瑞律师事务所合伙人龚楠说，医学诊疗关系到患者的生命健康，从医生的问诊到得出最后处方，这是一种特殊民事活动，需要更深入、更专业的法律监管。而互联网医疗服务的法律法规目前还不健全，比如哪些人能够从事互联网医疗、服务标准又是什么等问题仍没有清晰界定。

▶ 北京大学第一医院心血管内科主任霍勇教授通过39互联网医院为患者看病。

▲ 贵州省习水县人民医院内二科与北京大学第一医院的王文生教授进行远程会诊。 本报记者 沈慧摄

互联网医疗要“接地气”

端 然

不知不觉间，互联网医疗已经渗透进很多人的生活，网上挂号、手机看化验单、在线问诊等新的医疗服务方式，大大方便了患者就诊，缩短了看病时间，改善了就医体验，让人们对看病不再望而生畏。

不过，互联网给传统医疗带来的深刻改变还不止于此。这些还只是互联网+医疗落地的雏形。未来，互联网与医疗的深度融合，将用新技术破解传统医疗的“痛点”，合力打造更加高效、便捷、准确的医疗服务。这其中，医疗是根本，互联网是助手。

互联网能做个“好助手”，这在基于移动互联技术的网络挂号、远程会诊等方面已经小露锋芒。接下来，还可以借助大数据、云计算、人工智能等新技术，发挥更大的作用。例如，建立健康医疗大数据，通过对患者电子病历进行信息化管理，可以提高医生诊断水平、寻找最佳治疗方案，甚至还能追踪潜在的流行病、防控疫情。再如，前不久上线的“百度医疗大脑”采用人工智能技术，通过海量医疗数据、专业文献的采集与分析等模拟医生问诊，收集、汇总、分类、整理病人症状，可以提醒医生更多可能性，辅助医生完成问诊。

这些新技术的“聪明”程度的确令人欣喜。不过，再炫酷的新技术也要“接地气”。而有点尴尬的现实是，我国目前医疗信息化的水平还比较低，患者的电子病历还没有充分建立起来，各医院的基本医疗数据没有实现互联互通，成了一座座“信息孤岛”，而且医院与患者之间也难以进行互动。这些都使得远程会诊、医疗大数据等发展得步履维艰。

互联网医疗要落地，必须建立在医疗信息化的坚实基础之上。医院要搭上互联网快车，就必须加强自身信息系统的建设。其中关键的一点就是要树立互联网思维，以需求为导向重塑医疗服务流程。信息化是工具，目的是满足人的需求，要以人为本。具体而言，信息化要理解患者的需求，减少他们在挂号、候诊、缴费等环节的负担；信息化更要助力医护人员的工作，有助于医疗服务水平和效率的提高。

山东台儿庄：

“互联网+来料加工”助力精准扶贫

本报记者 王金虎 通讯员 谢美慈

6年前，山东省枣庄市台儿庄区泥沟镇来料加工经纪人黄飞建立了一家不足100人的椰壳包来料加工点；2年前，他在阿里巴巴、淘宝网建立电商网店，发展网络营销，市场拓展到西亚、非洲等10多个地区，研发自主产品30余种，同时注册成立了枣庄立格箱包有限公司，发展二级加工点16个，带动1200余人就业。

71岁的残疾农民王学贵就是其中的一位。今年初经泥沟镇扶贫办牵线搭桥，王学贵在黄飞的立格箱包加工点找到了缝制箱包的活计。老人每天能缝制10来个箱包，平均每月能挣加工费接近1000块。老人很喜欢这份新工作：“不用出力流汗，喝着茶在家里就把钱挣了，农忙时还不耽误种庄稼。”

黄飞与王学贵的故事天天都在台儿庄的农村上演。它只是台儿庄区注重发挥“互联网+”在产业扶贫中的倍增效应的一个剪影。

结合农村贫困人口劳动技能低、就业渠道窄、难以外出务工的实际情况，台儿庄区近年来大力发展来料加工和农村电商，变“输血式”扶贫为“造血式”扶贫，走出了一条贫困人口不出家门、就地就能脱贫的新路子。

该区农民就业办公室主任马明光介绍，目前，全区已发展来料加工点551个，357名来料加工经纪人开通了网上业务，吸纳4.7万人就业。截至去年底，累计带动1.4万余名贫困人口在家门口实现脱贫。

抓住电子商务成为促进农村发展战略性新兴产业的有利时机，台儿庄区探索推广“互联网+来料加工”模式，统筹推动来料加工和农村电子商务产业融合发展，助力精准扶贫。

以务工返乡人员、大中专毕业生、贫困户为重点，台儿庄区通过技能培训、政策扶持，大力培养来料加工经纪人、骨干电商户等创业带头人。

28岁的夹坊村村民满建伟，2年前从外地打工回家，与3位朋友合伙开办了电子商务公司，销售家乡的来料加工制品。目前已在淘宝、天猫等开办21家网店，今年上半年销售额3000万元，同比增幅30%多。吸纳村民就业60余人，其中贫困村民5人，每月收入1500多元。

目前，台儿庄区已累计培养来料加工经纪人550名，骨干电商户56户，在46个省、市级贫困村设立加工点58个；并形成了涧头集镇徐氏中药香包、邳庄镇贺敬猛古韵乐器等为代表的一批骨干电商企业。目前，该区发展年网销额过百万元来料加工网店6家，其中两家网店年网销额超过1000万元。

利用扶贫开发资金，台儿庄区还在贫困村建立来料加工创业扶贫基地，帮助贫困人员在家门口实现就业脱贫。同时，引导镇（街）、社区自筹资金，在农村新型社区建立具有标准化厂房的居民创业就业基地，引进规范化加工企业，吸纳贫困人口就业。近两年采取“统一规划、统一设计、统一招投标、统一建设”的四统一做法，在20个贫困村新建标准化厂房20处，引进加工项目23个，带动1600余名贫困人口就业，人均月收入1500余元。在红马屯等7处农村新型社区建成标准化厂房7座，引进龙政服装、鑫琪手套等规范化加工企业7家，发展加工点67处，提供就业岗位5000余个，安置800多名贫困人口就近就业。

“互联网+来料加工”模式使台儿庄区的来料加工销售额连续两年快速增长，产业扶贫作用实现倍增。

泥沟镇以“互联网+”为平台构建新载体促进了三产融合发展，在来料加工方面，通过互联网平台，加工企业及经纪人订单平均增加1倍以上，吸纳就业和带动群众增收能力明显提升；在现代农业方面，该镇三分地种植合作社通过自己的网上平台，将经营范围拓展到种苗代理、农产品出口、鸡苗代养等领域，带动订单农户240多户，其中困难家庭6户。

指尖经济

成都邮政线下线上发力流通体制改革

那一排“邮政绿”

本报记者 钟华林

走过四川省成都市新都区清流镇，街上一排色彩纯正的“邮政绿”平房特别惹眼。是邮局吗？不是，招牌上写的是“骆燕超市”。

“我这儿虽然是超市不是邮局，但邮局的许多工作我都能干，不仅邮局的活儿能干，快递公司、网购、取钱等好多事，我这儿也都能干。”老板娘骆燕笑着，三言两语就解开了记者的疑惑。

原来，这里是成都市邮政公司进行的流通体制改革试点。邮政公司联合这家超市，从外观上对店面进行了统一设计装饰，添加了让消费者眼熟而放心的“邮政绿”元素；业务方面，在超市原有业务基础上，引入并叠加了用邮、包裹收寄等多项便民服务。

换成了绿色有什么好处？且听骆燕一一道来：店里没有的商品，顾客可以用店内设置的网络购物一体机网购；用邮储银行开发的“商易通”刷卡取钱，不用跑老远找银行；通过“邮掌柜”订机票、车票；以前每过一段时间就要到成都去采购货物，现在可通过邮乐网直接下单，邮政公司很快配货上门，省力省事，商品普遍比其他零售商便宜10%左右。记者在店里看见，货架上堆放着满满的各式工业品，在显眼的地方还摆放着汉源花椒、金堂黑花生等特色农副产品。

“在农村，由于小商店假货太多，很多人不信任，加上网购的冲击，像我这种小店面已经快顶不住了。要不是今年开始跟邮政合作，可能已经关门了。有了邮政这块牌子，赢得了信任，集聚了人气，生意一天比一天好起来。”骆燕告诉记者，商店每天的营业额在1万元左右，比过去提高了40%以上！

邮政公司也不会做“赔本的买卖”。“我们跟商户用加盟的形式合作，已经在新都区发展了135家与骆燕超市类似的农村电商综合服务站。”新都区邮政公司副总经理谭苇柯告诉记者，“我们并没有投入太多的资金，就铺开了一张流通大网”。据成都市邮政公司渠道平台部负责人介绍，目前，全市邮政系统线上依托“邮乐购”和“邮掌柜”系统，线下依托邮政农村窗口、村邮乐购加盟实体店等渠道，一个集“网络代购+平台批销+农产品返城+公共服务+普惠金融+普遍服务”为一体的综合便民服务平台已具雏形，“工业品下乡、农产品进城”的双向渠道正在形成。

阿里钉钉上线企业服务

让企业开启有温度的工作

本报讯 记者牛瑾报道：10月11日，阿里钉钉正式启动企业服务计划，宣布与阿里旅行、饿了么等实现跨界合作。对上班族来说，这是个好消息，今后的工作可以因此变得更加方便、简单、高效。企业也将获得包括差旅、餐饮等更具性价比的企业级服务，降低成本的同时提高员工满意度。

据介绍，阿里钉钉目前已接入阿里旅行提供商旅服务，钉钉企业客户可以直接在钉钉平台上添加由阿里旅行提供的机票、酒店等预订服务，员工在钉钉上完成差旅申请审批后，可以进入预订机票、酒店的环节，由企业进行统一支付。“钉钉与商旅的结合，为上班族提供了更好的差旅方式，未来钉钉企业客户只要在手机上点点屏幕，就可以轻松踏上差旅行程，再也不用把时间耗费在订票、报销、贴票、打印单据这些事情上。”阿里旅行负责人李少华表示。

此外，阿里钉钉还通过与饿了么合作实现了工作场景下的订餐服务。为员工提供餐补的企业可以实现餐费统一支付，免除员工报销的琐碎流程；饿了么将为钉钉企业客户提供专享折扣和充值返现，让订餐成本更低。更加值得一提的是，员工共享餐标功能，多个员工可以将每个人的订餐费用合并在一起使用，方便点大餐，提供了更灵活、更多样化的订餐可能。钉钉企业员工所提交的饿了么订单，还将作为企业级订单优先处理和配送。

除了上面提到的商旅、企业用餐两项服务，阿里钉钉企业服务还与阿里健康、51社保、无讼等达成战略合作，钉钉的企业客户可以享受到体检、社保、法务等方面的优质服务。“钉钉的企业服务计划是开放的，欢迎更多优秀的服务企业加入这个平台，为中国企业提供有价值的服务。”钉钉创始人陈航说。

业内人士表示，钉钉首次在企业级平台实现企业级服务无缝对接，当这一模式被用户认可，企业级服务供应商就能够在平台上获得极具黏性的企业客户，围绕钉钉平台的生态系统将进入良性循环，也会给企业级市场带来全新的商业模式。

辽宁本溪满族自治县久才峪村农村电子商务服务站，村民们在选购服装。作为全国电子商务进农村综合示范县，本溪县通过搭建县镇村三级电子商务服务网络，引入阿里巴巴“菜鸟”物流体系，打通由县城到农村的物流和信息通道，实现“工业品下乡，农产品进城”的双向流通平台，促进全县中小电子商务集聚和发展。

本报记者 翟天雪摄

本版编辑 来 洁