

▼上海禾新醫院定位高端市場，廣受患者信賴。



兩岸醫療差很大： 陳煥昇醫師西進的故事

◆ 文／夏侯睿

這家醫院沒有川流不息的人群，急診室門口沒有車滿為患，一樓有星巴克咖啡店、便利商店、藥妝店以及幾家速食餐廳。診間與等候區人性化，室內裝潢高雅氣派，所有設施按照五星級酒店配備。這就是大陸第一間台資獨資醫院—上海禾新醫院。

在評網站上，「不用排隊」、「不用擔心大醫院的交叉感染」、「小朋友的藥都是磨成粉的」、「醫生態度很好」、「令人安心」、「品質好」，皆是對上海禾新醫院的正面評價。

上海禾新醫院定位高端市場，打造 24 小時門診，客戶主要是台灣人以及外籍人士。醫藥費用可以通過台灣健保、國外的多種商業保險得到補償。但自費來看病的大陸民眾也越來越多。

「有位病人的家屬，明明就住在上海兒童醫院隔壁，卻寧可搭出租車，花了 30 分鐘帶小朋友來到這裡看病」。上海禾新醫院副院長陳煥昇說，因為這裡有「四少」，也就是「滴點少、檢驗少、類固醇少、抗生素少」。

上海禾新醫院最出名的是小兒科與家庭醫

學科，尤其是小兒科。陳煥昇進一步說，醫院單就靠著標榜這「四少」，不需要有那麼多藥物和檢查，營業額就能在上海各大高端醫院「排名第二」。

台醫西進潮 從台北到上海

1973 年出生嘉義的陳煥昇，從台北醫學大學畢業後，在林口長庚醫院訓練內科待了 3 年、台北榮總感染科待了 2 年，2005 年到壠新醫院擔任主治醫師。2019 年 4 月到上海禾新醫院擔任副院長，肩負醫院管理工作。

何以決定從台北到上海發展？陳煥昇說，「在壠新醫院當到內科部長，在上海需要管理人才，引進台式作風，台灣的醫療管理體系比大陸好很多。來到上海，發現大陸的醫療產業方興未艾，有很大發展空間，需要來這裡接地氣，才會知道未來如何發展。」

台灣醫師到大陸發展越來越多。陳煥昇說，「在上海聽說有幾十到上百個醫師，我們醫院就 30 幾位台灣醫師，在大陸做醫美的很多。」

台灣醫師西進可追溯到 1990 年代，北京大學、北京清華大學等知名學府首度展開聯合對台招生，當時台灣醫師，常以教學及訓練為名進出大陸。

中國大陸於 2000 年頒布「中外合資合作醫療機構與管理辦法」，開啟台資企業「醫療西進」的大門。上海禾新醫院、南京明基醫院、長沙旺旺醫院、廈門長庚醫院等陸續開業，並逐步放寬了台灣醫師可以考大陸執照、申請執業等。

2009 年甚至開放台灣醫師短期赴大陸行醫，為台醫「假日飛刀手」掀起風潮，其中又以醫美最盛行。

以某間大陸醫美機構為例，與台灣名醫合作之後，一年內業績就達 6 億人民幣，隔年飆升至 10 億人民幣，帶動其他醫美機構，重金吸引台灣醫生。據悉，北市忠孝東路「醫美街」有七成已西進大陸。

兩岸醫療大不同

然而陳煥昇表示，兩岸醫療制度大不相同，例如台灣人熟悉的「健保」，在中國大陸稱「醫保」。大陸醫保上路還沒幾年，是病患先付錢，再向政府申報，政府再補錢給病患。對多數大陸人來說，醫保的負擔比較重，商業保險因而特別發達。

其次，台灣醫師到大陸執業可以直接換執照，但台灣的護理師、藥師則不行。根據大陸醫療法，主治醫師分初、中、高級，到大陸初級，必須實習一段時間才能升高級，對醫師個人來說差別不大，但對經營醫院來說，在管理上就有很大的不同。

第三，大陸各城市有地域之別，各地制度都不相同，台灣醫師來到大陸執業，必須非常熟悉當地法律。例如上海市的規定，離開了上海就不一定適用；又如醫師的績分規定，若拿北京績分來到上海，也不會被承認。這就像在美國，走出了這個州，到了其他州就不算數要重來。

第四，台灣健保制度是相信執業醫師的，但大陸對醫生和醫院都有很大的資格限制。大陸的法規繁雜，限制多。例如醫院若要開性病科，要安排男女各分開六個診間，才可以看性病；又如泌尿科門診就不能收住院病患。

陸醫薪資地位皆低

第五，大陸醫師的薪資和社會地位皆低。陳煥昇說，在台灣要「人中龍鳳」才能考上的醫學院，在大陸卻不難考，病人眼中認為大陸醫師如同商人，以營利為目標，缺乏社會信賴感。

在薪資方面，兩岸之間更是天差地遠。在大陸最高等級的三甲醫院（類似台灣的醫學中心）服務，起薪約 3,500 元人民幣，主治醫師約 8,000 到 1 萬人民幣月薪，升任主任醫師，月薪也只有 2 萬人民幣左右。因此就有醫師說，在大陸當醫師還「比不上做 Uber Eats。」

陳煥昇說，「台灣醫療有醫學準則，因此台灣醫學系出來的學生，自我期許較高。反之，大陸醫師的地位並不高，在醫師培養上，無法

▼ 陳煥昇醫師



要求多有醫德；再加上大陸醫師的薪水不高，只能靠藥物和檢查賺錢，導致在台灣不必要的檢查，在大陸卻有一大堆。」

他進一步說，「台灣健保有限制，醫師會幫病人想，也會教授基本的醫學常識。大陸醫保沒有限制，病人主動想做檢查，醫師就同意，雙方一拍即合。」曾經聽說，有位病人去三甲醫院，前兩天都在做健檢，第三天才做正式診療，結果帳單竟高達2萬多元人民幣。

因此，大陸民眾對醫院的印象是，「走進醫院，沒花大錢是出不來。」不必要的檢查過多，醫療費用太高，加上對大陸醫師不信任，也因此衍生很多「醫鬧」（醫療糾紛）問題。

醫病關係「很緊張」

「大陸的醫病關係比台灣緊張。」陳煥昇說，台灣現在講求制度改善，較少追究個人疏失。但在大陸仍是認定醫師要負責，即使從頭到尾，醫師都是對的，官司全都打贏，到後來還負有「道義責任」。

陳煥昇進一步表示，「曾有病人吃了藥，病沒有痊癒，要求醫院退費。甚至有病人拿刀進來砍死醫生，醫院還要賠錢給病人。」

大陸跟台灣最大的不同是「服務」。台灣的「好服務」是很重要的醫療優勢，不但有衛生教育，看完病後，健保會有「個案管理追蹤」。在大陸，病人要自己下單點菜，走出醫院，醫院就不管你了，也不會預約複診。大陸的「全病程管理」目前還比不上台灣的管理制度。

2002年，聯新國際醫療集團與上海電力醫院等合資建立了上海辰新醫院，專門為台商和外籍人士服務。在第8年時實現了收支平衡，2011年時收回投資成本。辰新醫院即是禾新醫院的前身。

2010年6月，海峽兩岸簽署經濟合作架構協議（ECFA），明確台資可在大陸的海南、福建、廣東、江蘇和上海5地獨資設立醫院，禾新成為被核准設立的第一家台商獨資醫院，並於2012年6月正式開業。目前聯新集團的主要醫院包括了台灣壢新醫院及上海禾新醫院。

為什麼有醫療保險的大陸民眾，還會選擇到禾新看病？

陳煥昇歸納出三個原因：一、看病環境好；二、醫生素質高；三、候診時間短。因此就算貴一點，還是有很多大陸民眾願意來禾新享受高品質的服務。此外，許多大陸醫院有濫開抗生素及打點滴的習慣，很多民眾不願他們的小孩受到這種治療，禾新自然就成了看病首選。

談到願景要如何落實？陳煥昇說，希望帶起醫院的名聲，以「小而美」為目標，朝高端客群、精緻化發展。長期來說，要讓人了解醫療的發展性與服務性，把病人醫好就是最大的成就。

陳煥昇說，自己現在是「一半經營者，一半的醫師」，經營醫療事業，因地而異，上海這套不適合搬到深圳；他認為來到大陸發展，如果能夠放下台灣既有的眼光和心態，就會發現大陸很有商機和市場。

放眼大陸未來高端醫療的需求，將會非常可觀，兩岸在醫療領域也將有不少的合作空間。台灣醫療的成功經驗，仍是對岸的標竿。隨著大陸醫療需求攀升，台灣醫師們多了一個新舞台。🌐