

编者按：一家家由社会资本投资兴建的民营眼科医院如雨后春笋般出现，共同做大了甬城眼科医疗市场，也给市民提供了多元化的就医环境。民间资本投资医疗健康行业是件利国利民的大好事，怎样共同把这件事做得更好，是值得关注的一个课题。

# 民资角逐甬城眼科医疗市场

## 是喜是忧？

本报记者 蒋炜宁

### 境外眼科大鳄进驻公立医院

上月末，一桩公立医院与境外眼科大鳄合作的消息，吸引了媒体关注。台湾最大的眼科连锁机构——大学眼科集团与我市第一医院合作所成立的大学眼科中心正式运行。据称，这也是省内首次在公立医院专科中引入台湾的技术及管理，开展学科共建。

这家在台湾拥有18个院所、80多个眼视光中心的大学眼科私人集团，在台每年有100多万门诊人次，以及3万多台手术，激光手术量占台湾全年总量的一半，白内障复明手术占一成多。这样规模的境外眼科大鳄缘何来甬？

前些天，该集团董事长林丕容在接受记者采访时坦言，他们是看中了宁波眼科巨大的潜在市场。

他说，在华人社会里近视率上升很快。进驻宁波之前，他们做过一个粗略的调查，发现将近八成的高中近视。今后，通过激光矫正近视来取代配戴眼镜可

能成为一个潮流，因为可以减少配戴眼镜带来的麻烦，不影响外出和打球等各类运动。此外，现在老花也提早，40岁出头的人群出现老花的越来越多。这些人群也有激光矫正远视的强烈需求。很多人还近视和远视夹杂，随着度数的变化，还得每隔两三年各换一副眼镜，反倒不如微型晶体植入一次性解决远视和近视来得方便。

“这类手术只要安全阀一过，就会被大众所接受。这好比二三十年前的隐形眼镜一样，现在被普遍配戴。”林丕容颇为自信地说，在台湾，主播、空姐、演艺人员、消防人员和军人也在做激光矫正视力。这些年，这类需求已向更多的大众转移。

此外，从人口规模上来看，宁波有500多万户籍人口，还有260万居住超过6个月以上的外来人口，总共拥有近800万的常住人口。这样的人口基数接近台湾的一半，按此估算宁波的眼科医疗市场容量还会有五至十倍的增长，包括

幼童的斜弱视及护眼、青少年的近视治疗、中老年白内障、远视等各类眼科医疗服务的需求会得到更充分的释放。

大学眼科中心开诊当天，宁波首例五合一晶体植入让65岁的张大妈一揽子解决了白内障、老花、散光和远视问题，由于微创手术后只需戴个眼罩，也不需要敷纱布，术前她的左眼视力只有0.04，术后第二天远视力1.2，近视力1.0，看远看近都清楚。

随后的10来天里，大学眼科中心接到20多通市民咨询电话，很多人也想尝试。

其实，大学眼科集团早在前年就已开始在祖国大陆布局，在上海、南京、苏州注资，成立明基医院和上海瑞金医院浦东分院眼科，采用托管模式。

为给大学眼科中心再添把火，市第一医院还同时引进了浙大附属二院眼科中心的4位专家，每周一天坐诊及手术，分别在白内障、青光眼、眼底病和眼视光及斜弱视领域提供强大技术支撑。



制图：洪茜茜

### 竞争加剧带来了什么？

越被普遍看好，眼科医疗市场的竞争越趋白热化。那么，竞争给甬城市民带来的是更好的服务，抑或是更高水平的医疗水准？

眼下，甬城眼科市场业务集中在白内障复明、眼视光（即俗称的配镜）、激光治疗视力这三块上。一位资深眼科专家称，客观上说竞争给这三种患者都带来好处。最直观的是，起初是民营眼科带着医生、器械下乡免费筛查眼病，随后一些公立眼科也纷纷跟进。竞争加剧也让各家眼科的治疗价格越来越“亲民”。一些公立医院眼科悄然发生变化，在这最常见的三大块业务之外，寻求各自的强势方向，部分医院引进飞秒激光，妇儿医院推出小儿眼科疾病筛查，开展眼肌疾病治疗，开设眼部整形等等。

然而，一位资深眼科医生也表达了自己的担忧。他说，社会资本具有一定的逐利性，如果眼科医疗服务的市场竞争只是通过“价格战”，势必会造成这一领域医疗服务微利甚至无利可图，医院方不得不压缩必要的成本，久而久之，医疗质量能保证吗？！

采访中，数位眼科医生告诉记者，现实中，确实有个别民营眼科在材料上以次充好，扩大手术指征的事例发生。比如植入的人工晶体，既有上千元的高档货，也有100元的低档防盲晶体，短期内患者感觉不到差别，但时间一长，低档产品会出现反应大、效果差的情况。此外，有些眼科还会扩大手术指征。比如，白内障必须要视力在0.5以下，晶体完全混浊或特殊职业需要，才能手术复明。个别民营眼科在视力0.8的情况下都给做白内障摘除术。毕竟凡是手术都有创伤，有的患者在这种扩大手术指征后手术，术后出现干眼症等不适，觉得得不偿失。

还有医生手术资质的问题。甬城眼科整体水平提升了？对于这个问题，专家们没正面回答，只是说了眼科病人外流的几个事例。一家大医院门诊办主任给自己黄斑前膜病变的家人，预约了上海专家的号，排了一个月的队，终于如愿以偿。而有一位3岁的孩子预约上海耳鼻喉专科医院专家的号，整整3个月后才如愿。

遇到视网膜、玻璃体切割这类疑难病，市民还是得往外跑。一位眼科主任直言不讳地说，现在的竞争盯牢的是最容易上手也相对容易赚钱的项目。这种短视带来了眼科同质化现象较为严重。

一家大医院的眼科主任告诉记者，10年前宁波有200名从业眼科医生，3年前眼科医生数量涨到380名，去年已有400多名。这里面，正高职称的不超过15人，副高职称的有40人左右。他透露，虽说民营眼科风起云涌，但是原来那些眼科医生绝大多数仍是留在公立医院体制内，很少有人外流。所以他很有些疑惑：这么多民营眼科开诊，坐诊和手术的医生是不是够用？

采访中，另一位眼科医生透露，因为缺人，就会请一些专家来动手术。这些专家今天来宁波走穴做几例手术，明天他就离开了。而患者的治疗是个连续过程，不是动了手术就了事。

此外，眼科手术还需要多科的综合实力。比如糖尿病、高血压、血透、严重的心脏病人、严重的外伤病人、肿瘤病人等，这些人手术风险大，需要神经内外科、心血管科、肾内外科等多学科保驾护航，还需要各类高端仪器设备检查分析。这就不仅仅是单单开一家眼科医院可以完成的，既需要眼科的学科建设，更需要医院的多科综合实力给予强有力支撑。

一位眼科专家透露，甬城某家民营眼科的营销团队从去年的17个增至今年的35个，如果这些投入是在服务品质提升上，对于患者来说会有积极意义。

甬城眼科整体水平提升了？对于这个问题，专家们没正面回答，只是说了眼科病人外流的几个事例。一家大医院门诊办主任给自己黄斑前膜病变的家人，预约了上海专家的号，排了一个月的队，终于如愿以偿。而有一位3岁的孩子预约上海耳鼻喉专科医院的专家号，整整3个月后才如愿。

遇到视网膜、玻璃体切割这类疑难病，市民还是得往外跑。一位眼科主任直言不讳地说，现在的竞争盯牢的是最容易上手也相对容易赚钱的项目。这种短视带来了眼科同质化现象较为严重。



眼科医院的门诊大厅。

(蒋炜宁 摄)

### 眼科越来越受民间资本追捧

近几年，宁波的各大公立医院纷纷看好眼科。据记者调查，我市主城区里的10家大医院均开设有眼科诊疗中心，每家中心的设备投入在一两千万上下，其中鄞州人民医院眼科中心是我市临床使用规模最大的眼科中心，也是浙江省浙东眼科专病中心，拥有独立的一幢8层大楼。除此之外，我市还有一家专门的眼科医院——市眼科医院。

除了公立医院以外，近3年民间资本也蜂拥而入甬城眼科医疗市场。

2013年，武汉的爱尔眼科以近4000万元资金收购了创办于1952年的宁波光明眼病医院及其舟山分院。2014年，台湾眼视光集团以5000万元收购了一家宁波本土的眼科品牌——明视康。

去年3月，甬城一位眼科名医在鄞州开起了一家眼科名院。另有宁波一家大医院眼科主任辞职，受聘中山西路上的宁波眼病中心医院院长，该医院由宁波本土一家企业投资开办。

知情者透露，慈溪、余姚、象山、北仑、宁海等地也纷纷开出一至两家民营开办的眼科医院

或中心，总计有近10家之多，渐呈星火燎原之势。这些医院大多以二甲医院的标准为建设起点，那意味着每家医院开放床位起码在60张以上。这些新建的眼科医院在年后将相继开放使用。一位眼科专家说，这样的增速在全省眼科界是数一数二的。

由于手术费用相对其它科室来得低，治疗周期也较短，眼科在业内被称为“小眼科”。缘何就是这个“小眼科”越来越受资本的追捧呢？

一位资深眼科专家说，多年来眼科作为一个医疗“小科”，大医院对其投入相对不足，难以满足患方的各类需求。同时，相对其它科室而言，筹建一家眼科医院资金投入不算高，但见效快。这两者结合，使得眼科市场对资本很有吸引力。

同时，我市于前年出台了鼓励民间资本进入医疗市场的16条政策，也大大激活了民资。继整形美容、口腔正畸之后，眼科进入了民间资本的视野。

此外，更为重要的一点是，今后眼科拥有一个可以共同做大蛋糕的潜在市场。随着老龄化程

度提高及经济社会事业发展，特别是全民医保的推行，眼科疾病患者特别是一些潜在的农村地区眼科患者会持续增加。电子产品的频繁使用，使得近视低龄化并高发。而生活水准的提升，也激发了人们对更好的眼部治疗和眼部保健的需求。

市眼科医院常务副院长、眼科主任医师袁建树介绍，近5年来，该院眼科业务量每年递增28%以上，去年门诊量突破45万人次，年住院手术逾1.2万例。鄞州人民医院院长陆勤康教授说，该院眼科中心年门诊量超过13万人次，还根据治疗需要设置了6个亚专科，比5年前翻了一倍多。

眼科潜在的市场到底有多大？一位资深眼科专家受访时说，以白内障手术为例，去年全市总计3万余例，而三年前不足1万例。今后，白内障手术还将向两端发展，一端是继续满足复明这一基本需求，另一端则面向中高端人群，比如飞秒激光白内障复明。其他类型的眼科疾病也是如此。

民营资本掘金眼科医疗市场，正是在情理之中。

### 眼科不缺数量缺质量

甬城眼科市场真正需要的是什么呢？业内人士认为，实实在在地提升眼科的综合医疗技术和优良服务品质，才是眼下最需要做的。目前我市不缺眼科医疗机构，缺少的是在省内外国内能叫得响的、综合技术能力强、能真正为患者提供全面和优质服务的眼科医疗队伍。各家眼科，不论公立还是民营，需要寻找各自优势，努力走一条差异化有序竞争之路。

采访中专家给记者举例了两家“术业有专攻”、一招鲜吃遍天下的眼科医院。一家是天津眼科医院，以治疗小儿斜弱视疑难症为特色，年业务收入达5个亿；另一家是位

于杭州的浙二眼视光中心，一年可做到7000万元的业务收入。

竞争中要站稳脚跟，各个眼科亚专科团队人才的培养显得十分关键。而医疗人才的成长，除需技术引进外，还要有时间的沉淀。

鄞州人民医院眼科中心之所以能揽下“浙东眼科专病中心”这块牌子，靠的是一个由10多名硕士研究生以上人才组成的眼科团队。市第一医院眼科引进大学眼科集团一支由17名眼科医生领衔的40多人团队，有扎实的眼中后段技术及强大的多学科力量支撑。而市眼科医院则在本市相对薄弱的亚专科复

### 延伸阅读

#### 盛极而衰：国内眼科行业趋势分析

眼科医院行业发展趋势如何？据悉，继美容整形行业之后，眼科医院行业正在成为下一个过度开发的重灾区。以成都为例，未来两年内，排队等候入市的大型眼科机构就有3家，市场饱和带来的竞争加剧和利润率缩水，让眼科行业“黄金十年”面临终结，经营粗放、盈利模式单一的眼科医院开始面临淘汰威胁。

据了解，近视矫正和白内障复明曾是眼科经营两大支柱。眼科对于近视手术项目的依赖，在飞秒激光技术普及后达到了顶点。由于新技术应用所产生的刺激效应，从2007年开始，我国近视手术量呈爆发性增长，眼科机构的营业额有近半数来自于此。

“蛋糕就这么大，狼多肉少，洗牌不可避免。”过度竞争的直接后果就是利润率大幅缩水，据知情者透露，由于对后市预期的悲观，某连锁眼科将年度经营目标中的近视手术营业额下调了25%。

行业格局生变，如何才能在这样的市场竞争中赢得更大的生存空间？在某家主打高品质白内障手术的眼科医院，记者发现绝大多数白内障患者选择了先进的多功能晶体，但优质晶体的采用并不是高品质的全部。在白内障手术专家连浩教授的诊室，记者注意到一个细节：连浩和病人间的谈话就像是老朋友之间的交流，在整个接诊过程中，他从不打断病人对自己病情的描述，当就诊结束时，连浩会从桌上拿出一张名片递给病人，同时吩咐一句“这是我的私人手机号，有任何不适，随时给我电话。”

(蒋炜宁)

杂性视网膜玻璃体等方面发力，带动团队培养。

业内人士分析称，眼下最适合提升甬城眼科医疗的是培植先进的眼科人才团队，特别是本地医生团队快速成长。一家大医院眼科主任很有感触地说，用于幼儿斜弱视检查的同视机，添置了10来年一直没用上，自从引进外来先进眼科团队，手把手一教，全科室的医生都学会了。

最终决定一家医院能走多远的是医疗技术和品质这两方面。在资本角逐眼科医疗市场的同时，非常需要强有力的技术力量同步输入，来共同做大眼科市场。公立眼科医院也好，民营眼科专科医院也罢，只有不断提升技术，努力改进服务，找准各自优势强化发展，市民才能真正从充分竞争的市场中得益。