2000家互联网企业涉足 移动医疗有多美

作者: 　黄思瑜来源: 新浪科技2016-02-01 10:04:54

在行业诉求以及广阔前景下，互联网医疗领域成为众多资金方的掘金地，参与其中的A股上市公司也因前期涉足、未来愿景受到二级市场的追捧。理想虽美，但现实骨感。医保的缺位、公立医院的壁垒等诸多因素成为互联网医疗企业深入前行的障碍，以至于目前互联网模式在医疗服务行业中，尚未形成规模化盈利模式。



**代表未来方向**

在传统医疗生态中，医生与患者、药厂与保险通过医院进行联系，体系中的各方均存在不满。互联网医疗生态以医生为中心，患者、药厂、保险均可以直接与医生进行沟通，形成以医生-患者为核心的体系。这意味着现有的医疗体系急需能够降低医保开支，合理化医疗资源的解决方案，为互联网医疗提供了机会。同时，移动网络技术的发展以及智能手机的普及为互联网医疗提供了环境支持。

有业内人士认为，国家层面推进公立医院综合医疗改革，对医院、医院管理者、医生、药品厂商、药品流通厂商的利益格局进行重构，也已经触碰到最核心的利益环节，为互联网医疗的孕育提供了土壤。

以医疗服务行业的空间来看，随着中国人口老龄化进程加速，人口发病率呈增长趋势，次均医疗费用稳步增长，医疗服务支出也将随之稳步增长。据招商证券方面预测，2013年至2020年医疗服务行业收入年均复合增长率约8%，2020年有望达5.41万亿元。

在这样的行业诉求以及商业“蛋糕”之下，近几年来，医疗健康行业涌现大量投资机遇，互联网医疗创业如雨后春笋般涌现。莫尼塔研究称，2013年以前互联网医疗仅获得少数投资，2014年投资数量出现井喷，直至2015年移动医疗市场投资约18亿元，同比增长显著。

据互联网医疗行业人士介绍，目前的互联网医疗项目中，吸引投资最多的领域依次为医患沟通、医疗信息、中医推拿、慢病管理、母婴健康等。按照项目内容分类，最吸引投资的种类依次为APP、网站、软硬件结合等。

其中，以移动医疗的创业情况来看，目前主要围绕就诊全流程、连接医患、提高医生诊疗水平、结合智能硬件做健康管理、大数据防病诊断等方面展开，但针对患者的移动医疗服务主要集中在诊前部分，诊断及处方还需在线下实现。

对于下一阶段互联网医疗的行业方向，长江证券方面认为，将围绕“入口”和“数据”展开竞争，绑定医保是为了更高的话语权，争夺医疗数据则是为了长远的盈利空间，个人健康档案、医疗数据征信、商业保险合作等均是尚未开垦的蓝海市场。

**现实仍存“尴尬”**

虽然互联网医疗未来成长空间巨大，但目前互联网模式在医疗服务行业中尚未形成规模化盈利模式，实际运作中仍存有诸多潜在问题。

“代表未来，离钱很远，泡沫较大、同质化、低频率、存有壁垒。”有互联网医疗界人士这样评价现在的互联网医疗行业。

莫尼塔研究观点认为，互联网医疗发展的核心障碍在于，首先是医保的缺位，支付方的缺乏置互联网医疗于无人买单的尴尬境地；其次是公立医院的壁垒，强势的公立医院并没有开放医生、医疗数据等核心资源给互联网医疗。

“我国目前医疗健康数据尚处于割裂状态，以数据为基础的医疗服务价值提升处于初期，主要体现为一是远程医院模式无法缓解医生资源的紧缺的核心矛盾；二是在线轻问诊停留在健康咨询层面；三是垂直慢病管理尚未带来服务价值有效提升；在药品流通领域，我国医药分离尚未实现，公立医院对于处方药销售的垄断有待打破，网售处方药的相关配套政策有待明确，尤其是如何确保用药安全，如何对接处方与医保。”招商证券研报分析指出。

从互联网医疗行业的细分领域来看，轻问诊的需求确实存在，但网络医疗并未受到明确的合法性支持，仅能以医疗咨询名义出现，且语言、图片的沟通不能保证医疗建议的有效性；可穿戴设备方面，则存在检测精确度不够，检测项目优先，难以产生有医疗价值的数据。

据不完全统计，目前国内至少有2000家移动互联企业涉足医疗，但事实上现有的互联网医疗创业者们干的事情主要是研发APP系统平台，利用这个APP平台争抢病员、号源、导医、预诊等，但看病难、看病贵仍然不能有效解决。

上市公司方面虽然具有资源优势和融资优势，但是也并不容易盈利。上述互联网医疗行业人士认为，医疗行业的上市公司多为传统行业，主营业务多与互联网医疗存有差异，既有的盈利模式及产业链难以兼容互联网医疗业务，甚至将会受到互联网医疗的冲击。

[电商资讯第一入口](http://www.ebrun.com/)