人民日报健康客户端 赵萌萌 谭琪欣

继种植牙之后，OK镜被首次纳入了集采范围。

10月26日，河北省医用药品器械集中采购中心发布《关于开展20种集采医用耗材产品信息填报工作的通知》，采购品种包括角膜塑形用硬性透气接触镜，即大众俗称的OK镜。

在河北省OK镜集采信息公布后，10月27日，A股眼科股遭遇集体大跌。欧普康视开盘跌停，爱尔眼科盘中大跌15%，爱博医疗一度跌超10%。10月28日，截至记者发稿，欧普康视下跌超过6%，爱尔眼科、爱博医疗横盘整理。

北京同仁医院眼科医生甄毅10月28日向人民日报健康客户端记者表示，OK镜集采相关的政策摸底调研是和种植牙同期进行的。“大家都在等靴子落地，消息来得非常突然。”

配镜加保养一年近2万元

角膜塑形镜，俗称OK镜。是一种通过与眼球直接接触、改变角膜形态来矫治屈光不正的医疗器械，在儿童近视防控方面发挥重要作用，属于第三类医疗器械。

“OK镜产品本身有两个作用。”甄毅介绍，“作用一是矫正近视，这方面会有一个年龄的下限，即8岁以下的孩子不能戴。作用二是延缓近视的进展，在这一适应症上，由于18岁以上的人群各方面已定型，佩戴的意义就不大了。”

2021年5月，昆明爱尔眼科医院举办第三届角膜塑形镜摘戴小能”护理竞赛，提高孩子及家长们角膜塑形镜的护理意识。爱尔眼科图

在近视防控领域，OK镜价格一直居高不下。一位北京家长告诉人民日报健康客户端，“配一副进口的OK镜要超过1万元，每一年到一年半就要更换，再加上检查费、日常护理也等，总共开销接近2万元。”

“这个价格并不夸张，目前，市面上一副国产OK镜的终端销售价格大概在6000元至1.2万元之间，进口品牌价格的能达到8000元至1.5万元。如果保养好了，一般能用到一年半到两年，护理品消耗也是比较大头的花费。” 北京同仁医院眼科医生甄毅表示，“目前OK镜还是以国外进口为主，中间环节较多，再加上其品牌价值，所以整体价格居高不下。”

据国盛证券在一份研报中提到，由于OK镜产品定制化、个性化的特点，以及渠道利润远大于工业端利润的现状，OK镜的出厂价一般仅为终端价格的10%-20%。根据财报数据，2020-2021年，欧普康视的角膜塑形镜的毛利率分别为90.21%、89.66%。

专家：未来收费模式将更趋于合理

9月8日，国家医保局发布《关于开展口腔种植医疗服务收费和耗材价格专项治理的通知》，要求单颗常规种植牙医疗服务部分的总价原则上不超过4500元。

“从以往经验看，临床用量大、采购金额高，价格昂贵的产品都是有可能进入集采的潜在目标。”国务院发展研究中心公共管理与人力资源研究所研究室主任冯文猛10月28日在接受人民日报健康客户端采访时表示，“OK镜集采和种植牙集采二者存在诸多共性之处。一是迄今为止都是以自费为主的消费医疗热门专科细分项目。二是迄今为止的经营者多以民营机构为主，定价基本都是采用自我确定模式。三是都是高毛利率产品，存在价格虚高情况。四是都是面向特定群体，种植牙主要面向老年群体，OK镜则主要面向近视少儿群体。

是否会像心脏支架或脊柱耗材似的大幅度降价？冯文猛表示，“OK镜集采后，必然会挤掉虚高水分，收费模式将更趋于合理。但是否会像心脏支架、脊柱耗材那样大的降幅，暂时不好评判。具体额度需要详细研究产品的真实生产成本以及合理的利润空间后才能确定。”

集采会对国内OK镜市场产生哪些影响？冯文猛强调，“OK镜进入集采后，可能短期内会对一些企业产生冲击，致使国内眼科企业营业收入和利润空间产生一些波动。但从长期看，整体会带来好处，未来，随着集采范围不断扩大，市场发展将更加规范，企业将更加重视研发，产品技术水平会随之提升，产品用户也将继续保持增长，这将使整个行业内的大部分企业获益，规模效益会更加显著。”

甄毅认为，OK镜属于价格较高的消费品，集采降价之后，可能会获得更多消费者的青睐，从而提高产品的渗透率；不过另外一方面，如果降价过猛，从业人员可能就会倾向推离焦框架镜，它更加安全，效果接近OK镜，且不需要特别的资质。