

宠物看病这么贵 宠物医院不赚钱?

“猫做完手术，医院的账单感觉有两米长。”

王奇的猫患有先天性髌关节发育不良，宠物医生评估手术费大概5000多，她想也没想就在医院储值8000元。没几天，就收到了余额为负的通知，一周后猫出院回家，一共花了13000元。

除了乖乖付钱王奇什么也没问，她觉得这可能就跟人住院一样，进去了就别想钱的事了，能好好地出来就行。

宠物医院越来越多，宠物看病的地方不再难找，但看病贵、过度诊疗等乱象却屡见不鲜。许多宠物主人都有这样的疑问：为什么宠物看病这么贵？关键是有时候还看不到好？

宠物看病，花钱买迷糊？

《2021年中国宠物行业白皮书》指出，2021年宠物主养宠痛点排行榜第一位就是宠物看病贵。

再穷不能穷孩子，再贵也得带宠物治病。刚需的背后不仅是高价，也是没有任何议价空间。

北京的小美养了两只猫，大的8岁，小的5岁。时间久了，她对宠物医院的物价已经有了自己的判断标准：如果带猫去医院只花了三位数，说明没啥大事儿。

最近一次去医院是小猫频繁呕吐，挂号10块，抽血、做B超等各项检查730块，再加上胃药188块。花了928块钱，猫康复了。

但看病贵并不是唯一的问题，小美还曾遇到过疑似诱导消费和过度诊疗。

小病大治只是浪费钱，如果诊疗失误就可能带来更严重的问题，其中的责任也难以认定。

宠物博主3Y的猫幼时体检，猫瘟试纸呈弱阳性。尽管血液指标相对正常，医生还是认为大概率是猫瘟，建议住院，一天300块，且不保证能治好。

3Y不放心小猫独自住院，更对医生诊断中的模棱两可产生了不信任，凭借本就有宠物病症常识，她决定先把猫带回家。后经多方验证，猫并没有患上猫瘟，只是普通的肠胃炎罢了。

并不是所有人都像3Y一样好运气。豆瓣“爱猫生活”组内，可以找到许多主人认为由于医生诊疗原因导致的宠物病期拉长、严重甚至死亡的帖子。

为什么这么贵？

宠物医院开门迎客，治疗的是小动物，真正服务的客户其实是宠物主人。

一家正规的宠物医院，宠物看病的流程也跟人差不多，

挂号、问诊、检查、治疗，其他该有的东西也都得有。

而正规意味着，根据农业农村部最新的《动物诊疗机构管理办法》，能够被称为“医院”，除了拥有基础的场地、功能区、器械设备外，必须拥有三名以上执业兽医师，X光机或B超等硬件，以及相应的手术室和手术设备。

我国宠物医疗起步相对较晚，宠物专用设备造价高昂，许多设备的价格动辄以十万元为单位。设备、耗材、药品等更有不少需要进口，基础成本颇高。

而宠物医院的客流量显然比普通医院，《2019中国宠物医院发展报告》显示，超八成宠物医院日均接诊量在20个以内。

这样的经营效率之下，各项投入以更高比例分摊到每位患者身上。同时人有医保，国家还有各项政策补贴，而我国的宠物保险还处在起步阶段，宠物医疗几乎实实在在地全数由主人埋单。

除了这些硬件环节，秦皇岛康健宠物医院朱院长告诉记者，开一家宠物医院最难的就是找到符合要求的执业兽医师。

动物医学4至5年本科，有的再加上3年研究生，必不可少的还有3至5年的临床经验，才能培养出一个可以独立看诊的医生。在秦皇岛这样的三线城市，成熟宠物医生年薪约为12至15万元，北京则能达到20至30万元。

加上动物无法沟通，每位医生还需要助理来协助保定等工作，大型连锁医院还有更多的服务与行政人员，人力成本、管理费用都有相应的支出。

在国家没有明确的宠物医疗服务价格管理制度的前提下，医院自主定价，由市场调节。以私营为主的宠物医院不得不对盈利问题，高昂的运营成本摆在眼前，宠物看病，几乎不可能像人一样便宜。

宠物看病贵似乎是不争的事实，但真要算起来，宠物医院还真不是一门多赚钱的生意。

北京全心全意连锁动物医院分院院长老吴发布视频称，粗略算来，医院人工成本占20%，房租占30%，耗材占30%，利润率只剩20%，这还没有算上前期设备设施的投入。

铃铛宠物、狗民网联合东西部小动物临床兽医师大会对全国千家宠物医院调研后发现，有14.2%的宠物医院处于亏损状态，42.9%的宠物医院利润率在10%—30%之间。

2019年，鲸准研究院以住宅区较集中、连锁品牌分院较多的北京三元桥地区为例建立了研究模型，发现人力成本与医疗设备支出占比较大，激烈的市场竞争中多数医院处于“微利”状态，税后净利率仅为7.9%。这一数据也与瑞鹏宠物集团在新三板退市前，2017年年报中7.41%的净利率相近。

这么贵，为什么依然看不到好？

宠物看病贵，不理解者众，但对于过度诊疗、医疗事故责任难以认定等问题，直接参与其中的宠物医生也一样地有苦说不出。

从医30多年的中国农业大学宠物肿瘤学专家董军博士告诉记者，宠物医生的沟通能力特别重要。一般的宠物诊疗过程要求医生通过观察、触摸小动物，询问宠物主人，有了一定的预判，再与主人进行细致的解释沟通后，为宠物化验和使用设备检查，以此来佐证自己的判断，进行治疗。

因为宠物不会说话，主人也不一定能够准确描述状况，某种症状背后可能有许多不同的原因，后续的化验等开销几乎不可避免。特别是花了一大笔钱，最后可能没有发现任何问题，不理解的主人极易有受骗的感觉。

知乎网友、拥有执业兽医

资格的@大汪分享了实习时遇到的病例。当时一只阿拉斯加犬经诊疗化验后发现，要么是需要灌肠的普通便秘，要么是需要手术的肠梗阻。在灌肠效果不佳后，狗的状态越来越差，主人着急，医生却不敢贸然手术。一旦开腹，万一不是肠梗阻，极有可能出现医疗纠纷。

最后是医生这边为了解释手术的必要性，另一边的工作人员去准备狗大便和可能堵住肠道的玉米棒子，以一场“造假”手术来规避可能遇到的风险。手术结果证实了医生的判断，取出了狗体内的异物，没用上准备的“道具”。

北京博望动物医院院长董微表示，就她的个人经验而言，宠物主人和宠物医生之间最大的矛盾其实就是信任问题。比如猫咪呕吐，书上相关的诊断与治疗方式就能写上三四页，只有在面对熟悉的老顾客时，基于彼此的信任，她才敢于做一些尝试性的治疗，大多数时候都需要谨慎地利用各种化验和检查手段来辅助诊断或是采取更为保守的治疗方式。

赢得宠物主人的信任需要时间，精进技术同样需要大量时间。几乎每一位受访医生都表示，作为宠物医生，除了必不可少的小动物的爱心，不断学习更是贯穿他们的整个职业生涯。

也正是由于工作强度大、风险高、学习成本高，每年的动物医学毕业生里，大约只有1/10的人从事临床工作，进一步造成了宠物医院医生的缺口。

当然，从全国范围来看，除了专业人才的匮乏，从业人员整体素质也有待提高。《2019中国宠物医院发展报告》指出，专科及以下学历从业者占比高达62%，以年轻人居多，其中52.9%的从业者从业年限在5年以内。

除了沟通不畅，部分医疗乱象的出现与极少数从业人员的医德或专业度有一定的关系。但从更大的层面来看，要破除乱象显然不是单纯提升医生整体素质就能实现的。

困境与未来

《2021年中国宠物行业白皮书》显示，宠物医疗是仅次于宠物食品的第二大细分市场，而2019年以来，宠物食品份额不断下降，宠物医疗的市场份额却从19%升至2021年的29.2%。另有数据显示，2022年全国宠物医院有超2.3万家。

逆势快速增长的医疗赛道背后，不只有人口出生率的降低和独居家庭比率的提高，也有资本的奋力催熟。总体上我国宠物医疗还处于发展期，市场较为分散，但已经出现了市场占有率高度领先的连锁品牌。

瑞鹏股份旗下450家宠物医院和高瓴资本投资的700家宠物医院于2018年合并组成的“新瑞鹏”，是目前国内最大的连锁医院，到2021年底已超过1600家，远超排名第二的瑞派宠物医院（300余家）。平安证券2021年宠物行业研报按照公司营收及宠物医疗市场规模估算认为，新瑞鹏市场占有率约为6.5%，排名前十位的公司市场占有率在9%左右。

对于连锁机构，业内人士褒贬不一。

董微所在的北京博望动物医院于2018年加入瑞派，成为连锁品牌的一部分后，董微最大的感受就是经营与管理的效率大为提高，使她可以更加专注于诊疗工作，也有更多的时间和精力参加培训、钻研业务。

相比之下，开了二十多年宠物医院，已有两家分院的朱院长，则在去年拒绝了某连锁的邀请。在他看来，加入大连锁不得不考虑经营压力，在设备、药品、人员等方面也要受到较多的限制或付出更高的管理成本。

朱院长表示，尽管“没有加入的后果就是被连锁医院包围着”，但他依旧认为宠物医院是细水长流的生意，像他这样的个体小规模医院，只是在营销上有所欠缺，而靠着不断强化技术优势，依然能在竞争日益激烈的宠物医疗市场中立足。

在这样的环境之下，宠物医疗服务的满意度也将不断受到挑战，建立更加明确的行业标准成为当下最迫切的需求。天价医疗、过度医疗等问题需要行业组织的共同约束，也需要相关管理机构出台更多的管理标准来进一步规范市场行为。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅表示，越来越多的资本加入和连锁企业的扩张，创造了高竞争环境的同时也在拉高行业的门槛，一定程度上有助于倒逼行业更加自律和规范，推进行业标准化发展。

对于宠物行业较为了解的3Y表示，其实宠物医院的价格相对透明，她也遇到了很多德艺双馨的医生，但作为宠物主人归根结底最在意的还是宠物的治疗效果，治好了怎么都不贵，治坏了怎么都是贵。

说到底，这依然是一门与人性有关的生意。

据《中国新闻周刊》

