財團法人中技社 CTCI Foundation

「臺灣國際醫療發展走向與促進醫療產業之發展」政策建言

本社自 2019 年開始關注臺灣在國際醫療方面之發展，瞭解到政府與醫院推行國際醫療有多年經驗，但也因臺灣醫療應屬公益性質、擔心醫療資源排擠效應、醫護人力不足隱憂、缺乏國際醫療服務品牌形象等推動障礙，雖具有高水準且被世界認可的醫療照護體系，也未能以醫療本業帶動相關產業，使國際醫療產業發展相對限縮。

而 2020 年新冠肺炎疫情爆發，各國國際醫療市場受到嚴重影響。許多國家除加速接種疫苗，也開始接受病毒成為日常生活的一部分，且隨著疫苗覆蓋率提高，正逐步放寬邊境管制，對「完整接種疫苗」的旅客鬆綁限制。臺灣目前仍採取少量專案申請方式接受國際病患，且須於檢疫所或各醫院隔離十四天再加七天的自主管理，將影響國際病患到臺灣接受醫療的意願和可能性，恐讓臺灣過去 10 年來好不容易開展的國際醫療業務面臨萎縮之風險。

疫後國際醫療市場可能重新洗牌，各國勢必積極擬定新策略來吸引國際醫療病患，臺灣應思考如何走向差異化醫療，且藉此全球國際醫療幾乎停滯，而臺灣疫情受到控制的契機，發展出可行之模式，讓國際病患依然能順利入境臺灣，展現臺灣醫療服務實力，建立品牌及形象。中技社 2021 年透過與醫療產業相關領域專家合作，聚焦探討臺灣可優先推動的國際醫療項目與策略以及提出建構高強度防疫量能之國境醫院之建議，並將目標定位在高單價之醫療項目，作為持續發展國際醫療之突破點。以下為綜整研究成果後提出之建議:

一、 以領先國際的先進醫療與高效率之服務提供差異化醫療

多數國家提供之醫療項目都會有代表性之項目來增加鑑別度，如新加坡之膝與髖關節置換和脊椎融合手術、泰國之變性手術及韓國之醫美整形；反觀臺灣之特色醫療與其他國家服務項目差異不大，且由各醫療機構自行經營人脈，因資源有限，規模不易擴大。因此，應以臺灣專屬且較難複製，及具世界級水準之項目，如換肝、心律不整燒灼手術、神經叢重建顯微手術等，作為發展國際醫療之突破點，並透過共同合作平台加以包裝行銷，建立臺灣醫療知名度。同時也著重發展資源充足且能與競爭對手做出區隔之高階放腫治療與高階牙科作為國際醫療全力發展之項目。

(一)以中國、海外華人、東南亞高收入及歐美中產階級為目標市場

短期內臺灣國際醫療的主要目標市場仍然維持在中國、東南亞與全球之華人。雖然中國大陸來臺接受治療的人次逐年下降，但若加上港澳的居民，仍然是臺灣最大的國際醫療病患來源地區。

其次是海外華人，亞洲約有 2,900 萬、北美 700 萬與歐洲 100 萬人。這些擁有相近語言與同源文化的華人族群會是中國大陸地區以外，最容易且最快吸引到的國際醫療病患。而除了華人外的東南亞高資產民眾，則因臺灣具有較高醫療品質及較近的地理優勢，亦是可積極經營的國際醫療目標群，也就是吸引低 GDP 國家之高收入者為主要目標市場。

另歐美病患在其國家就醫過程經常是曠日廢時，對急迫且必須治療的病患來說，時間相當重要，尤其在面對最需時效的癌症治療時最為焦慮；而臺灣在健保制度下所發展出之領先全球的超高效率醫療服務，能在最短的時間內，以最能負擔的費用提供國際病患最優質的治療，對這些歐美病患將具吸引力。

(二)以國家之位階宣傳臺灣特色醫療與癌症醫療國家隊，並建立國際合作模式

具特色醫療或高階放腫醫療量能之醫學中心與教學醫院的名醫與醫護團隊在各自領域擁有國際知名度，由政府單位協助成立特色醫療國家隊與癌症醫療國家隊，協助焦點行銷，除能迅速提升臺灣的國際醫療形象，亦可擺脫過往單兵奮鬥的情況。以政府之力整合資源建立國際醫療品牌，如協助醫院參加不同的國際醫療競賽與認證，或是到開發中國家從事公益性質醫療，讓世界認識臺灣的先進醫療，所需經費可由參與國際醫療之醫院提撥國際醫療收入之一定比例來支持。目標是讓人們一提到放腫治療或某些特色醫療就會聯想到臺灣，正如提到 Zespri 奇異果(KIWI)就聯想到紐西蘭一樣的邏輯。

另提供誘因與目標市場當地仲介公司、曾來臺就學之僑生或外籍生等潛在之仲介人才合作，行銷臺灣醫療並協助國際病患來臺，或與當地醫院或醫師合作，吸引病患，如此不僅能在當地宣傳擴展臺灣的醫療知名度，更可讓合作機構配合執行來臺治療前的前置作業，並擔任病患癒後回國追蹤的醫療單位。

(三)向東南亞國家輸出牙科醫療服務與教育訓練

牙科教學以技術導向為主，語言障礙比較低，教學成效也比較容易達成。目前臺灣牙醫療院所與東南亞之合作形式，以簽署合作備忘錄(MOU)

或是設立轉診制度為主，下一步建議必須與當地醫療院所或私人集團合作興建牙科醫院或診所，藉由輸出臺灣優勢的臨床與學術，帶入國際病患。

臺灣牙科人才也可直接至東南亞各地提供東南亞牙醫師教育訓練或醫療合作，包括數位口腔醫學最新的發展、臨床應用、前牙美學、全口重建治療計畫擬定、複雜性植牙贋復及顎顏面贋復體製作和數位牙科材料的研發等，藉由實務操作的訓練，可兼以推廣臺灣醫牙材的認識與使用。

二、規劃國境醫院重啟國際醫療

全球的公衛專家都認為 COVID 疫情短期內不可能緩解。臺灣若能在兼具防疫的條件下提供高階且緊急的必要性醫療服務，將可吸引迫切需要治療的國際病患，但必須有邊境防火牆之機制。

(一)可藉由設置國境醫院，適度開放國境

由政府主導提供一家具有防疫中繼與整合國際醫療功能的國境醫院，並具備 3 大功能: 1.防止境外疫情移入感染國人、2. 疫情爆發時可身兼防疫專責醫院，避免疫情持續擴散、3.成為連結現有國際醫療醫院的中繼服務平台。透過國境醫院的緩衝，重新開啟自 2021 年 5 月 16 日起暫緩國際醫療的邊境措施，在特殊或緊急以外的專案醫療逐漸放寬申請許可。另針對吸引國際醫療專業人才來臺的部分，也建議再進一步放寬外國人至臺灣就學的簽證作業程序及時間。

(二)由國境醫院整合服務資源提供治療醫院中繼服務

國境醫院與標的醫院建立上下游關係，並建立分工與分潤模式，以兼顧雙方利益。建議由衛福部出面整合全臺灣的醫療機構合作，成立國際醫療服務平台，該平台以國境醫院為中心並成為國際市場與臺灣醫療的連結與緩衝，讓國際病患入境，並負責宣傳行銷與招攬國際病患。

三、以醫療服務帶動醫療產業發展

(一)參與新藥之臨床試驗

除了吸引國際病患來臺治療外，建議由政府出面協助臺灣醫療院所與國際藥廠合作讓病患參與新藥之臨床試驗。未上市新藥的臨床試驗往往是許多癌症病患的最後一線生機，因此能吸引東南亞與華人的高收入病患；此外，參與臨床試驗也可以是協助臺灣跨入國際新藥發展的重要步驟。尤其臺灣已有 12 家醫院獲得 AAHRPP 認證(the Association for the

Accreditation of Human Research Protection Programs，美國臨床研究受試者保護評鑑)，只要是這 12 家醫院做的臨床試驗，美國 FDA 都會承認其實驗結果之有效性，此有利於與國際藥廠合作新藥的臨床試驗。

(二)自行發展 CRISPR 基因編輯系統與載體(vector)的設計和量產

美國 2019 年共計有 2,731 項免疫腫瘤研發計劃在進行，比 2018 年多 16%，可見癌症用藥的研發需要愈來愈多的醫院、醫療生技人才和病患進行臨床實驗，以及需要有產能的廠商量產。臺灣在生技醫藥產業發展條例的租稅獎勵助益下，未來若參與癌症用藥代工，可帶動臺灣生技業的蓬勃發展；但建議臺灣必須先自行發展 CRISPR(Clustered Regularly Interspaced Short Palindromic Repeats)基因編輯系統與載體(vector)的設計和量產，爾後才能透過發展 CDMO (Contract Development & Manufacturing Organization)獲得國際大廠青睞，進而取得關鍵技術(Know-How)。

(三)以牙醫技術與教育訓練推動牙材行銷與出口

建議透過教育平台，提供海外(尤其東南亞國家)來台接受牙科口腔醫療訓練學生與牙醫師教育課程，或舉辦國際牙科研討會，邀請東南亞各國牙醫師來臺技術交流，學習臺灣的新技術，藉此宣傳臺灣的國際牙科醫療，間接推廣臺灣產品，促使其選擇臺灣的產品。另因牙科注重實際動手經驗，較無語言障礙，且以單項技術為導向，學習時間相對較短，若以教育包裝牙科產業，且由政府提供外國牙醫師更完整的訓練規畫，將比現行廠商各自贊助或是各學校單打獨鬥，更容易帶動產業並提升臺灣品牌的信賴度。

也建議以學術發表包裝國產牙科材料與設備，增加產品知名度與可信度，並前進東南亞設立國際臨床牙醫教學與示範中心，透過國際臨床牙醫教學示範中心整合臺灣廠商，實地展現臺灣牙科產品的高品質，並以整廠輸出方式提供完整的解決方案(total solution)與完整的售後服務，將更能協助臺灣廠商於目標市場紮根。

(四)以國境醫院為示範場域，推廣臺灣的醫藥設備產業

國境醫院具備「非接觸醫療/零接觸」與「遠距診療」設備與量能，以確保入境國際病患的隔離安全及讓標的醫院醫師進行治療前診斷，因此建議國境醫院作為突破現行遠距醫療的限制，成為未來遠距醫療開放的先例，並與周邊醫藥器材廠商合作，成為能整院外銷硬體設備器材與軟體營運管理經驗的示範場域，推廣臺灣的醫藥設備產業。