



手机扫一扫  
边聊边爆料

鲁中晨报热线爆料群群管理员二维码

## 奖金最低50元最高千元

## 新闻热线 3585000



天气预报 15日,晴转多云,南风2~3级,7~20℃ / 16日,多云,东南风2~3级,7~20℃ / 17日,多云转阴有小雨,东南风2~3级转3~4级,8~19℃

### 分厘必争,让老百姓花最少的钱用上好耗材 刀刀砍向看病贵,骨科创伤类耗材最高降幅94% 七市抱团,全国首次骨科创伤类和血液透析类市级联盟带量采购

# 淄博发起 七市医保谈判 灵魂砍价

淄博11月14日讯 14日下午,淄博市妇幼保健院新院区髓内钉议价室,气氛紧张而凝重,从数字上看,谈判价格上演着一幕幕“跳水”。一场由淄博发起的淄博-青岛-东营-烟台-威海-滨州-德州七市采购联盟部分医用耗材带量采购现场议价会正在进行。

## 七市抱团带量采购

“最后一次机会,给你5秒,这么大的市场,你考虑好了?”谈判专家最后提问。

“最开始的报价是17200元,为了这个大的市场,我们豁出去了,报价2643元!”企业代表斩钉截铁地说。

紧张,却又满怀期待……在这场继国家医疗保障局冠脉支架带量采购之后,淄博发起的这次耗材带量采购中,每个医用耗材生产企业都是这样的心情。一旦没有中标,意味着将丢失山东七市市场的“半壁江山”,这让在现场谈判的他们必须拿出“最大的诚意。”

普通接骨板、髓内钉系统、血液透析器、血液透析浓缩液……此次淄博发起这场“医保谈判”,聚焦的是医用高值耗材,涵盖骨科创伤和血液透析两大类,是全国首次骨科创伤类和血液透析类市级联盟带量采购。这两大类医用高值耗材事关山东患者的切身利益。根据统计数据,淄博、青岛、东营、滨州、德州五市骨科创伤类医用高值耗材使用费超过3亿元;血液透析类医用高值耗材年使用患者超过200万人次,耗材使用费超过4亿元。

14日上午,记者在现场看到,93家国内外生产企业代表鱼贯而入,按产品属性、临床使用等情况分四个组进行现场议价。按照规则,评审竞价组与议价企业进行两轮面对面谈判,第一轮谈判进行综合比较及评选,第二轮则根据企业生产能力、产品覆盖率、降价幅度、医疗机构改变耗材使用习惯风险

等情况,打分确定拟中选产品。

## 最高降幅94%

面对降幅巨大的高值耗材,几轮过后,报价由万元至“腰斩”,有的企业代表情绪紧张,一次次致电总部沟通,直至报出“抄底价”。

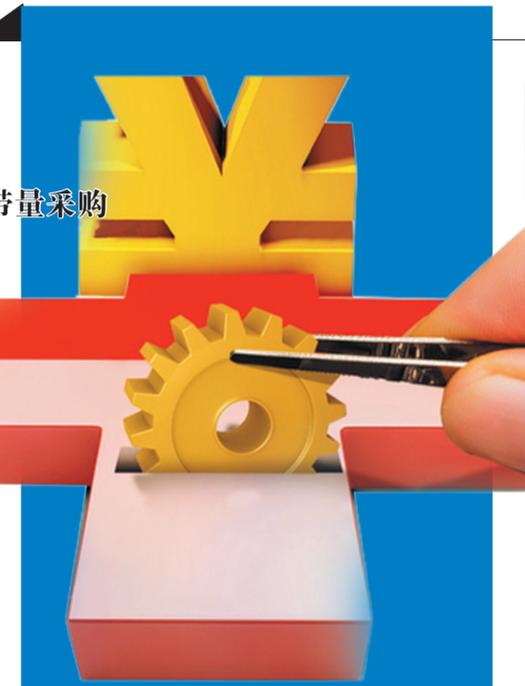
“灵魂砍价”背后凸显的正是民生关怀。此次联盟采购将覆盖7市600余家医疗机构。通过两轮谈判竞争,骨科创伤类最高降幅达94%,平均降幅67.3%;血液透析类最高降幅66%,平均降幅35.2%。本次带量采购产品将覆盖五市所有开展骨科创伤和七市血液透析业务的二级及以上公立医疗机构,患者预计将于2021年1月用上此次集采降价后的中选产品。

此外,七市联盟集中带量采购坚持招采合一、量价挂钩,明确标的量,给予中选企业稳定市场预期,压缩流通环节水分,促进价格回归合理水平。同时,采取多家企业多种中选原则,中选产品包含了质优价高的进口产品、性价比高的国内主流产品和价格低廉的国内非主流产品,形成差异化的价格梯度,将选择的主动权交还给医疗机构,充分满足不同级别医疗机构对不同层次产品的临床需求。

## 带量采购的“淄博模式”

“要降低群众的就医负担,这是我们最大的底气;通过今年以来淄博发起的带量采购,我们积累了丰富的经验,形成了成熟的‘淄博模式’。”淄博市医疗保障局党组书记、局长孙英涛对这场“医保谈判”信心十足。他表示,药品耗材带量采购是切实降低患者就医负担,解决看病贵的最有效手段之一。通过带量采购,群众就医价格大幅下降,医院收入增加,企业销售环节减少,市场占有率增加,实现了多方共赢的局面。

这是由淄博发起的第二次医用耗材带量采购。去年12月3日,青岛、淄博、烟台、潍坊、威海五市



议价会谈判现场。



专家现场砍价,分厘必争。



医疗企业代表致电总部沟通报价。

本版图片 大众日报淄博融媒体中心记者 蒲忠宁 魏智健

采购联盟组织就曾开展耗材集中带量采购工作,对输液器、留置针、预冲式导管冲洗器3大类19个品规普通医用耗材进行谈判议价。今年5月30日,淄博市医疗保障局首次发起淄博-青岛-烟台-潍坊-威海-东营-滨州七市药械采购联盟医用耗材联合采购会,多品种创下全国范围内地市级联合采购最低价。

大众日报淄博融媒体中心记者 刘文思 通讯员 张卿文 齐迪



扫描微信  
二维码看谈判  
现场情况

## 算账

### “团购”能给老百姓省多少钱?

“以量换价”的国家集采究竟省下了多少钱?本月起,第三批国家组织药品集中采购执行。据国家医保局医药价格和招标采购司司长钟东波此前介绍,按照静态测算,三批药品集采全国大概能节省539亿元。按照老百姓个人支付40%来算,大概能节省216亿元。

以近日首批国家集中带量采购的冠脉支架为例,目前医疗机构使用的冠脉支架的价格在几千块、几万元不等。本次集采,首年意向采购量达到107万个。按意向采购量计算,预计节约109亿元。

从地方层面来看,各地区之间的“结盟砍价”也看到了实实在在的效果。例如,海南参与的人工晶体跨区域联合带量采购工作,预计可为海南省节约医保基金2500万元。江苏开展的组团联盟集中采购,预计可节约资金15亿元左右。

## 延伸

### 告别“以耗养医” 医生阳光收入能否增加?

数据显示,中国医用耗材市场规模在3200亿元,其中高值医用耗材1500亿元。如何调动医务人员参与治理高值医用耗材改革的积极性至关重要。早在2019年,国务院办公厅印发的《治理高值医用耗材改革方案》中提出,要加快建立符合行业特点的薪酬制度。落实“允许医疗卫生机构突破现行事业单位工资调控水平,允许医疗服务收入扣除成本并按规定提取各项基金后主要用于人员奖励”的要求,完善薪酬分配政策。

而在2019年国家卫健委和国家中医药局联合发布的《医疗机构医用耗材管理办法(试行)》中也明确,不得将医用耗材购用情况作为科室、人员经济分配的依据,不得在医用耗材购用工作中牟取不正当经济利益。

在业内专家看来,一系列改革将促使医院进行发展模式转型,改变目前粗放的以药养医和以耗养医模式,从而提高医院的精细化管理能力,改变医院的经济动力和运行模式。

## 观点

### 对整个医疗生态产生怎样影响

一位私立骨科专科连锁负责人表示,以前三甲医院的骨科专家很少愿意加入私立医院,但如果耗材加成取消,大批骨科医生主动走向市场将是大概率事件,对于私立医院来说将是重大利好。

在一位业内人士看来,医改的主力是医生群体,只有医生群体充分发挥主观能动性,医改才能成功。医疗市场的持续开放、社会办医的快速发展,市场对于医生的吸引力大大加强,将会有大批医生走向市场,可以兼职、全职,也可以合伙或自主创业,办医生集团、诊所医院等。“这些医生的进入,将让医疗市场活跃壮大起来,并将扩大这些医生的社会价值、商业价值,形成患者、医生、政府、社会多赢的格局。” 本报综合