

新闻背景

11月5日,我国首次开展的高值医用耗材集中带量采购在天津市开标,此次集中采购的对象就是心脏冠脉支架。经过集采,国产、进口支架共10种产品中选,均价从1.3万元左右下降至700元左右,降幅约93%。预计明年1月,患者就能用上中选的心脏支架。

本地调查

近日,一篇题为《心脏支架从1万多降为700元又升回去,这波操作太神了》的文章引发关注,文章将“不下调支付总额,剩下的给医疗结构”这句话解读为“心脏支架采购价格降下来了,但患者的负担没有减轻”。事实真的如此吗?

均价从1.3万元左右下降至700元左右,面对此次心脏支架价格“跳水”式下跌,不少人心存疑虑:为什么价格能降这么多?会不会便宜没好货?患者能不能得到实惠?尤其网上出现的“价格降了患者负担不减”“生产企业会偷工减料降低质量”“限制支架材质会限制医生临床选择”等谣言,迷惑了大家的眼。对此,记者进行了采访。

患者

患者能否得实惠? 降价前后算一笔账

得到心脏支架降价的消息,淄博的冠心病患者李先生一直跟家人说“亏了”。家人忙安慰他:“不亏不亏,当时病情那么危险,放支架那是保命。”

一个月前,63岁的李先生因冠状动脉3根血管堵塞面积达到60%,在医院接受了心脏支架植入手术。根据李先生的病情,医生为他植入了两个支架。一个支架费用在12000元左右,再加上配套的球囊、导管、导丝等耗材费用及治疗费用,整个手术下来,总费用超过40000元。经医保报销后,李先生自付费用在10000元以上。

当得知已经植入自己心脏内的支架要降到700元时,李先生第一时间找自己的主治医生确认。医生告诉他,明年1月起,患者确实可享受降价带来的实惠。拿李先生使用的那款支架价格来说,单个价格将降到700元左右,加上其他耗材费用及治疗费用,按照普遍的报销政策,自付费用约为4000元。

记者采访相关部门了解到,“不下调支付总额”与患者没有关系,指的是基本医疗保险向医院支付的总额。在医院的结算单上,一项医疗服务收费中,会出现医保支付和自付两个费用。支架大幅降价,总体费用跟着降价,但根据“不下调支付总额”的政策,医保支付还是会按照集采之前的价格支付,把谈判谈下来的结余留给医疗机构。因此,“不下调支付总额”与患者的支付金额没有关系。

医生

价格降了质量如何? 不少患者选择延期手术

抱着能省则省的心态,很多可以择期手术的冠心病患者选择在心脏支架降价后再手术。崔女士的丈夫就是其中的一位。

11月20日,崔女士的丈夫突然感觉胸闷,来到周村区一家医院就诊,CT造影检查结果显示为右侧冠状动脉狭窄病变。崔女士此前对心脏支架降价的事有所了解,在咨询医生意见后,他们决定先药物强化治疗,等年后再实施介入手术。

“支架降价这事儿肯定是好事儿呀!年后我丈夫做手术时花费肯定更低。”崔女士说。

“目前医院严格执行医用耗材零加成。”一位心内科医生说,报销比例不同,心脏支架对于不同的人群来说,造成的负担也不同。但无论如何,支架能降到700元一个,不论是对什么性质的医保人群来说,价格都是非常实惠的。因此,不少患者选择延期手术。

对于大家关心的降价

后心脏支架质量问题,这名医生表示,实际上,之前医疗器械价格高,很大一部分原因是因为中间的流通环节给省了,而且质量还是有严格监管的,经过集采的器械产品都还是比较成熟的,所以质量上不会有太大变化。”

“我觉得没必要担心。”崔女士认为,心脏支架的生产、采购过程并没有发生变化,因此质量也不会有变化。

思考

心脏支架断崖式降价 医院管理者面临新课题

过去,医疗器械企业典型的“推广”方式是压低进货价格,鼓动医生私下推销。而医生的劳动价值、监护设备的使用成本、医护的服务成本以及药费加起来,不及一个支架的钱。而药品和耗材的集中采购,斩断了长期存在灰色收入和以药养医的经营模式。

丁一磊介绍,在深化医改中对医疗机构绩效考核,耗材占医疗机构收入的比例一直是考核的一个指标,过去耗材价格这么高,耗材又是零差率,其实医院并不挣钱,但是看病难看病贵的责任却是医院和医务人员在背着,所以医院管理方非常欢迎耗材价格下降的。另一方面,医院的管理者可能要考虑心内科的建设,人员的建设,特别是医务人员薪酬制度的改革,医保结余留用的资金汇聚到医院以后,怎样向医务人员倾斜?这是摆在各级医院管理者面前的一道题目。

均价从1.3万元降到700元
个人自付费用大幅降低
不少患者选择延期手术

心脏支架价格大跳水 谁获益?

医院

降价背后意味着什么? 医护人员期待更多阳光收入

药品、医用耗材价格虚高一直是老百姓看病贵的症结之一。从药品到耗材,带量采购的核心目标就是挤出价格“水分”,让患者以较为低廉的价格用上药品和医用耗材,同时也将给医护人员带来更多名正言顺的绩效和收入。

一名心内科医生表示,心脏支架降价意味着原有的销售、配送模式会有颠覆性的变革,

企业销售成本会大幅度降低,但如何保持运营效率,不影响患者使用,还需要各方面进一步加强协调。一系列的改革也将促使医院在发展模式方面转型,改变目前粗放的以药养医和以耗养医模式,从而提高医院精细化管理能力,改变医院的经济动力和运行模式。

此外,这名医生也呼吁在降低耗材或药品

价格的同时,应更多地体现出知识的价值和医务人员的劳动价值。“医生作为终端,付出经验和学习成本去做手术,也应该获得相应的收入。不论是此前的药品还是现在的心脏支架,都需要配套调整器械医师的相关服务费用,增加医护人员的阳光收入。”

大众日报淄博融媒体中心记者 翟咏雪

延伸阅读

均价1.3万降至700元背后发生了什么

2020年11月5日,由国家组织的首次高值医用耗材冠脉支架集中带量采购工作在天津进行。国家医疗保障局医药价格和招标采购司的副司长丁一磊介绍,这次集中采购秉承公开、公平、公正的原则,只要达到采购方对于质量、供应和信用方面的要求,都可以参加集中采购。

11家企业的26种冠脉支架参加了这次集中采购。当天9点到10点之间,企业在公证处的监督下,把经公证处见证密封好的报价信息投到投标箱,一个小时后,在公证处监督下现场开标产生结果。

26个意向采购产品中,最终只有10款中选,只需遵循一个规则,即“价低者得”。同时,为了防止中选产品价格差过大,还设置了最低产品申报价1.8倍的熔断价和2850元的限价。

通过竞争,本次集采产生10个拟中选产品,分属于8家中外企业。冠脉支架价格从均价1.3万元左右下降至700元左右。与2019年相比,相同企业的相同产品平均降价93%,国内产品平均降价92%,进口产品平均降价95%。

“我们调查了成本价格,再对比国际市场的价格,对出现这样的价格是

有心理预期的。”丁一磊介绍,“我们也问过一些企业,在过去的价格体系销售模式之下,1万多的支架你们企业拿到手能拿多少钱?其实他们到手的也不到2000块钱,他们还要做销售,还要做一些配送,还要做各式各样的服务,而且量还不一定达到预期。所以,不管是企业还是群众,还是医院,天下苦带金销售这种销售模式久矣。不管是企业、医务人员、医疗机构还是患者,大家早就希望把这种带金销售旧的模式给革除掉了。尽管企业价格大幅下降,但是它们也愿意拥抱这个新机制。”

观点

心脏支架 撑起来的希望

一款耗材从厂家到医院,要经过全国总代理、大区代理、省级代理、市级代理等多个环节,环节冗长、层层加价,再用到患者身上的时候价格已涨了数倍。

这次政府的“灵魂砍价”,砍掉的正是这中间层层加价的部分。

据媒体报道,一枚小小的心脏支架直径只有2~4毫米,重量不足万分之一克,但它却是千万患者生存的希望,千万家庭未来生活的助推器。

倘若任由暴利长期霸占事关民生的医疗市场,撑起生命的支架也可能成为压倒生活的最后一根稻草。

推动医疗行业风清气正不是一朝一夕的事,要让百姓真正享受到医改的福利,国家带量采购只是第一步。 本报综合