

# 集采与病种付费联动:让救命钱发挥到最大效应

本报记者 苏浩 曹学平  
北京报道

近日,北京市医保局发布《关于我市第一批DRG付费和带量采购政策联动采购方案征求意见的通知》(以下简称《通知》),北京市医疗机构将组成DRG(按病种付费)联动采购集团,由北京市六家三甲医院牵头成立采购组,针对运动医学、神经介入、电生理三大类耗材进行带量采购,并联动DRG付费。

所谓DRG付费,即按照疾病诊断、病情严重程度、治疗方法等因素,把患者分入临床病症与资源消耗相似的诊断相关组。在此基础上,医保按照相应的付费标准定额进行支付。

而带量采购与DRG付费政策联动,让医院和企业直接谈价,这种全新采购方式也系全国首次。

此次DRG联动采购较现在的集采有哪些特别之处,对参与改革的医疗机构而言释放了怎样的信号,联动采购对今后各地开展相关采购是否有指导意见?

日前,国家医保DRG技术指导组组长、北京市医疗保险事务管理中心主任郑杰在接受《中国经营报》记者采访时表示,“DRG联动采购是医改深入推进的必然结果。北京此次DRG联动采购也是在践行三医联动,将医保、医疗和医药连接在一起后,改革的格局得以打开。因此,我们认为这是未来的趋势,会对全国有一定的示范作用。”

## 医院直接跟企业议价

郑杰指出:“如果医疗机构主动接受改革,其对于市场空间、降价力度等拿捏得最为准确。”

如今国内医疗市场正面临着—场转型,即从无序扩张式发展,走向高效内涵式发展。围绕转型,近年来医保出台了诸多的改革举措。

例如DRG付费改革,通过鼓励医疗机构规范医疗行为,去除虚高价格水分,提高效率从而产生相应的效益,和原来多开药、开贵药是完全不同的方向。另外,集中带量采购,也是为了去除医疗产品价格虚高的水分,让利于百姓。

“虽然改革举措的出发点是好的,但在实施过程中确实给市场带来了比较大的震动。”郑杰表示,DRG付费改革、集中带量采购等措施单独实施后,打破了医疗市场几十年的利益格局,引发了市场的不稳定,在政策执行过程中形成了一定的阻力。

在此过程当中,一些使用贵重耗材较多的头部医院的特色科室,就率先提出能否把上述两种改革结合起来,联动执行。

《通知》显示,此次参与DRG联动采购集团的六家医院包括:首都医科大学附属北京安贞医院、北

京积水潭医院、首都医科大学附属北京天坛医院、中国医学科学院阜外医院、北京大学第三医院、首都医科大学宣武医院。

由政府组织医疗机构去进行谈判将价格压低,压下来的价格再通过DRG返还给医院,从而做到结构调整。“这也是医院在改革当中找到了新的兑现价值的方向,这才有了现在所看到的DRG联动采购。”郑杰如是说。

在郑杰看来,一方面,联动采购能帮助医院有效控制成本,再利用DRG返还到医院,让其实现效益最大化;另一方面,联动采购让医院在面对改革时,从此前的“被动接受”变为“主动参与”,既提高了医院参与积极性,也提升了改革效率。

截至目前,国家已开展三轮高值耗材集采,分别针对冠脉支架、人工关节、脊柱类耗材,平均降幅超过80%。以冠脉支架集采为例,临床治疗上却出现“按下葫芦浮起瓢”的现象。虽然均价上万元一个的支架降至700元,但此后一年间,市场上替代支架

## 平衡多方利益

郑杰解释称,采用历史采购价的中位值作为最高有效报价,这一做法实际上就是承认市场的一个现状。

从文件对报价所作出的要求能够看出,此次集采政策力求多方利益的平衡。

《通知》显示,对于神经介入类弹簧圈产品,外省市带量采购非中选产品以其他省份集采中选价或中位数为报价上限;而对于运动医学类、电生理类及其他神经介入类耗材,则参考同一谈判分组中所有产品的历史采购价中位值,制定该谈判分组中所有产品的最高有效报价。

为什么要选取历史采购价中位值?郑杰解释称,采用历史采购

价的中位值作为最高有效报价,这一做法实际上就是承认市场的一个现状。“耗材价格有高有低,而取高取低都不合适,因此,中位数就是此类耗材的平均水平,是市场给出的答案,这也是引导同类产品趋于标准化的一个过程。”

对于降价幅度的预期,郑杰表示,联动采购并不是以追求最低价为目标,因为本身追求低价的导向就会引发次生灾害,最后影响最大的还是老百姓。

而以往政府部门来制定采购方案,可能会更倾向于如何把价格



北京市医疗机构将组成DRG(按病种付费)联动采购集团。

视觉中国/图

的药物球囊快速兴起,用量直线上升,且增速远超此前。支架只要700元,药物球囊却要两万元,使得患者治疗负担依然没有实质性减轻。

“作为行业主管部门,受限于专业知识相对欠缺,往往很难准确地把控市场空间及降价力度,有可能会出现价格过低或过高的问题,从而产生次生灾害。”郑杰表示,例如冠脉支架集采后,出现“按下葫芦浮起瓢”的问题。支架的价格控制下来,但球囊的价格又升了起

来。与此同时,价格过低,还可能会出现降低产品质量、恶意的市场竞争等情况。而价格过高则意味着改革没达到效果,老百姓的救命钱没有发挥到最大效应,没有真正实现让利于民。

郑杰指出:“如果医疗机构主动接受改革,其对于市场空间、降价力度等拿捏得最为准确。因此,把政策的制定权、决策权还给医院,让医院来自己制定出更科学的方案,对于医疗机构主动进行自我规范的行为,也是我们所乐意见到的。这样一来,行业主管部门也从改革主导者退位成为一个组织者。”

值得一提的是,此次DRG联动带量采购是以DRG病组为单位进行的统筹,即病组中所用到的所有的耗材的采购都要统筹考量,改变了以往以单个产品为单位进行的带量采购。“统筹格局的提高,也就不会出现类似支架降价、球囊放量的情况,也能有效避免市场出现新的利益诱导,真正地让老百姓受益。”郑杰说。

此外,《通知》中还提到,对于DRG联动采购涉及的主要DRG病组,在全市范围内推行实际付费,首年不因产品价格而降降低病组支付标准。这对于参与采购的医疗机构而言释放了怎样的信号?

对此,郑杰表示,这实际上是对医院主动接受改革、参与改革的一种激励。部分医院在改革当中寻求一些新的发展的方向、新的定位,那这些积极求变,适应改革的医院,政策中也出台了相应的激励措施。这其实也是一个正向的鼓励和引导,让其他的医院都能看

到改革带来的红利并乐于参与到改革当中来。

“但这种政策红利不可能长期的维持下去。”郑杰指出,医保基金是老百姓的看病钱、救命钱,医保局有责任让基金发挥最大的效率。因此,设置首年不降低支付标准是兑现医院积极参与改革的一项激励措施。但随着医改的逐步深入开展,医院的费用也在逐渐压缩,医保局会对支付标准进行动态调整,让医疗机构拥有一个合理的盈余,同时让医保基金也能够有更多的空间去发挥更大的作用。

# 迈瑞医疗“押宝”体外诊断

本报记者 陈婷 曹学平 深圳报道

“IVD(体外诊断)业务一定是迈瑞发展的强劲动力。”日前,迈瑞医疗(300760.SZ)董事长李西廷在2022年度股东大会上如是说。

5月28日,迈瑞医疗宣布与诺唯赞(688105.SH)在体外诊断领域开展战略合作,涉及打造感染筛查及呼吸道病原体检测的整体自动化解决方案等方面。作为一家医疗器械供应商,迈瑞医疗近年来对体外诊断的布局步伐愈加迅速,业务版图随之扩大。

2022年,体外诊断在迈瑞医疗三大业务板块中收入增速最快,达21.39%,公司在该领域共突破近300家全新高端客户。2021年,迈瑞医疗收购IVD原材料领域公司——海肽生物(HyTest),实现在IVD原材料领域核心技术的自主可控。

迈瑞医疗相关负责人表示对《中国经营报》记者表示,公司自成立最初的10年已确定生命信息与支持、体外诊断、医学影像三大主营业务。对于业务的研究和并购,公司均是采用打破原材料限制的布局方式。“虽然去年IVD产线在巨大的压力下仍实现了不错的成绩,但公司必须清醒意识到,该产线中以化学发光为代表的产品竞争力相比国际巨头仍存在差距。此外,虽然公司过去几年在海外IVD平台化建设上取得进展,但考虑到当前的供应时效性能力和临床服务能力,目前仍有不少海外高端医院和第三方连锁实验室难以进入。”

## 三大业务中收入增速最快

在近期宣布与诺唯赞进行战略合作的签约仪式上,迈瑞医疗管理层表示,“中国IVD市场正处在高速发展的黄金时期。”

就公司自身而言,体外诊断业务也在2022年引领了迈瑞医疗业绩增长。

年报显示,2022年,迈瑞医疗收入约303.66亿元,同比增长20.17%,净利润约96.07亿元,同比增长20.07%。其中,体外诊断类产品收入约102.56亿元,同比增长21.39%;生命信息与支持类产品、医学影像类产品的收入增速分别为20.15%、19.14%。

Wind数据显示,近8年来(指2015年~2022年,2015年以前公司未披露具体数据),迈瑞医疗体外诊断业务的收入增速最高水平为2017年的29.26%,最低水平为

## 监护仪等业务仍是基本盘

虽然体外诊断业务在去年引领了公司业绩的增长,但其国内市场表现在今年一季度仍一定程度上掣肘该业务收入增速。

迈瑞医疗相关负责人对记者表示,“国内1月试剂消耗量仅略微好于去年12月,但相比去年三季度常规情况下的试剂消耗量仍有较大差距。随着2月常规诊疗活动的逐步复苏,国内试剂消耗量开始呈现逐月环比改善的趋势。从结构上来看,试剂消耗量在三级医院的改善情况显著好于二级及以下医院。3月国内试剂消耗量已超过去年消耗量最大的8月,预计接下来每个月的试剂消耗量仍将呈现环比逐步增长。”

2015年的6.58%。

在体外诊断领域,迈瑞医疗的产品包括化学发光免疫分析仪、血液细胞分析仪、生化分析仪、凝血分析仪、尿液分析仪、微生物诊断系统及相关试剂等。

迈瑞医疗表示,过去一年,公司在国内的体外诊断试剂消耗受到常规门急诊量、体检量、手术量下降带来的负面影响,虽然国内体外诊断试剂消耗受到整体市场检测量下降的影响,但血球、化学发光、生化等仪器取得亮眼的装机表现。2019年~2022年,三级医院占公司国内IVD收入的比重从15%提升至30%。

海外市场方面,迈瑞医疗加速渗透海外中大样本量客户。海外常规诊疗量、体检量、手术量的显著恢复使得公司海外常规试剂消耗量实现了完全复苏。

此外,记者注意到,去年迈瑞医疗体外诊断的收入增速虽然在三大业务中最快,但其毛利率水平最低,降幅也最大。

年报显示,2022年,公司体外诊断类产品的毛利率为60.35%,同比减少2.16%;生命信息与支持类产品、医学影像类产品的毛利率分别为66.33%、66.4%,分别同比减少0.06%、同比增长0.06%。

营业成本方面,公司体外诊断类产品同比增长28.37%至40.66亿元,增幅同样在三大主营业务中最大。对于体外诊断业务毛利率下滑的原因,迈瑞医疗并没有作具体披露。

记者从迈瑞医疗发布的2023

耗量实现了完全复苏。

“得益于过去几年公司对海外市场的营销、物流供应、生产制造、临床支持、IT服务等本地平台化能力的建设,海外中大样本量实验室的渗透显著加速,2022年也成为体外诊断业务海外第三方连锁实验室成批量突破的元年,成功突破近70家,使得国际体外诊断业务全年增长超过35%。”迈瑞医疗称。

据迈瑞医疗统计,截至2022年年末,公司体外诊断领域的血球业务的市场占有率为国内第一、全球前三。

迈瑞医疗表示,在公司创立的第一个十年中,分别推出监护仪、血球、超声三款产品,基本确立以生命信息与支持、体外诊断、医学影像为核心的三大业务领域。公司主要通过自主研发并辅以并购

年5月6日投资者关系活动记录表中获悉,公司在生命信息与支持领域的大部分产品(如监护仪、呼吸机、除颤率、麻醉机、输注泵、灯床塔等)和体外诊断领域的血球业务等市场份额均为国内第一。但目前,公司在市场空间数十倍于前述产品的高潜力、高增长业务的国产化率很低,如化学发光、微创外科等。

迈瑞医疗相关负责人表示,“欣喜的是,通过结合海肽生物在核心原料上的创新开发能力,公司化学发光业务的产品竞争力预计将在2年~3年时间实现对国际巨头的追赶。”

从收入结构上看,截至目前,

整合,不断丰富三大业务领域的产品组合,持续拓展能力边界,可及市场空间不断扩容。公司也逐渐从单一医疗器械产品的供应商,蜕变成成为提升医疗机构整体诊疗能力的服务商。

在体外诊断领域,迈瑞医疗相关负责人表示,公司看到,中国、印度、巴西等新兴市场由于人口基数大、经济增速快以及老龄化程度不断提高,体外诊断正处于高速增长期。从竞争格局上看,罗氏、雅培、丹纳赫等跨国医疗集团在全球高端体外诊断市场中占据主导地位。而随着体外诊断产品线持续的技术积累和产品创新,公司在该领域与进口品牌的差距将进一步缩小甚至追平,未来也将进一步扩大在国内市场的竞争优势,加速国产化率的提升、加强国际市场的开拓力度。

生命信息与支持业务仍是迈瑞医疗的基本盘,其收入占比常年超过40%(2020年达到47%)。2022年,公司生命信息与支持类产品收入约134.01亿元,同比增长20.15%,占公司总收入的44.22%。其中,被公司视为“种子业务”的微创外科收入增长超过60%(当中的硬镜系统收入增长超过90%)。

在生命信息与支持领域,迈瑞医疗在2022年突破超过300家全新高端客户,并有超过450家已有高端客户实现了更多产品的横向突破。

迈瑞医疗表示,得益于国内医疗新基建的开展和海外高端客户群的突破,生命信息与支持业务收

人在报告期内实现快速增长,增速相比2021年(11.47%)显著提升。“据公司统计,从可及市场角度来看,截至2022年年末,国内医疗新基建待释放的市场空间超过245亿元,预计未来两年对该业务线的增长将会带来显著贡献。”

海外方面,迈瑞医疗称,公司产品竞争力已全面达到世界一流水平,生命信息与支持业务加速渗透高端客户群,报告期内公司在美国市场实现了重大高端客户群突破,拉动美国业务全年实现高速增长。据公司统计,监护仪、麻醉机、呼吸机等产品去年在全球的市场占有率已实现市场前三的地位。