

冠脉支架集采 接续采购结果出炉 高值耗材集采有望迎来新阶段

国家组织冠脉支架集采接续采购近日开标,美敦力、上海微创等 10 家企业的 14 个产品拟中选,平均中选价格为 770 元。值得一提的是,这是我国开展高值耗材集中带量采购以来第一个续约的品种。

相比 2020 年冠脉支架首轮集采,此次量价都有所提升。业内人士表示,接续采购体现了集采规则更趋向于科学,高值耗材集采有望迎来新阶段。

简化采购规则

冠脉支架带量采购续约拟中选结果显示,共有 10 家企业的 14 款产品拟中选。其中最低价为微创报出的 730 元(包含 50 元伴随服务费),有 4 家企业同时报出了最高价 848 元(包含 50 元伴随服务费)。

国家医保局相关人士表示,与首轮集采相比,本次接续采购中选价格总体保持平稳,品种更加丰富,供应更有保障。

数据显示,国家组织冠脉支架集中带量采购自 2021 年 1 月落地实施以来,总体运行平稳,截至 2022 年 10 月底,共采购中选支架 320 万个。本次接续采购年采购量预计 178 万个。

有业内人士表示,本次接续采购简化了采购规则,规定报价不高于最高有效申报价即可获得拟中选资格,最大限度地保障了企业均能够获得中选资格。另外,此前未中选产品与新产品只要接受最高有效申报价,即可参与集采,给予了未中选产品充分机会,缓解了新获批产品赶不上国采的困境,推动临床使用向更高技术水平发展。

目前,我国尚未针对医用耗材集中带量采购协议期满后如何接续颁布专门政策文件。业内人士认为冠脉支架接续将为其他高值耗材接续采购工作的开展提供参考与借鉴意义。

终端价格微涨

值得一提的是,此次最低中标价格 680 元,相比于此前最低价格 467 元,上涨约 45.6%。同时此次中标价格区间 680-798 元之间,平均中标价约 774 元,加上服务费价格中标均价约 818 元,相比于 2020 年首轮采购平均中标价 692 元,提升约 18.2%。

各大厂商报价均有提升。蓝帆医疗公告称,共有两款产品拟中标本次集中带量采购,拟中标价格比首次集采中标价上上涨七成以上。

事实上,价格虽然较首次集采相比有所上调,但由于基数小,实际涨幅并不大。“以价换量仍是大趋势,但可以看到集采趋于稳定,价格开始逐步向理性回归。”一位业内人士表示,随着冠脉支架集采续约落地,市场对于政策压力的担忧得到一定缓解。

首都医科大学国家医疗保障研究院院长助理兼价格招采室主任蒋昌松表示,集中带量采购的目标是挤出流通环节不合理的价格水分,绝对不是追求最低价。因此,在价格已基本回归合理的情况下,接续采购的政策目标是验证、延续和巩固带量采购机制,核心在于稳定市场预期、稳定价格水平、稳定临床使用。

让患者持续受益

据介绍,此次冠脉支架接续将采购周期由此前的 2 年延长至 3 年,一方面降低了再次开展接续工作的频率,节约行政成本;另一方面引导企业形成长期稳定预期,保证市场格局在更长一段时间内的稳定,促使企业能够将一部分时间与精力投入到研发创新中。

“本次接续采购坚持‘带量’原则,着眼于稳价格、稳供应、稳预期,探索了适用于集采协议期满后接续的采购规则。”国家医保局相关负责人表示,此次采购的成功开标,将进一步释放集采改革红利,让患者持续受益。

冠脉支架首轮集采大幅降价后,大家也非常关心企业能否承受这个低价,企业是否愿意继续供应,医疗机构是否愿意继续使用,冠脉支架带量采购是否可持续?蒋昌松表示,接续采购结果可以看到不仅所有首轮中选的企业积极应标,愿意继续供应,还增加了两家知名的中选企业和四个中选产品,充分打消了大家对集采持续性方面的疑虑。

据悉,国家医保局将按照国家组织高值医用耗材集采探索的既有规程,指导联采办和各地做好采购协议签订、中选产品挂网、医保基金预付等中选结果落地实施工作,确保全国患者于 2023 年 1 月份用上接续采购的中选产品,与上一采购周期平稳衔接。

(梁倩)

广西融安：一棵小金桔何以变身“黄金”产业

黄耀滕

寒潮来袭,一场大风过后,长龙村贫困户莫英坚一早便赶到自家的金桔地里对大棚进行修补。

在广西柳州市融安县浮石镇长龙村的几千亩金桔地里,钢架薄膜搭建的白色大棚耸立在田间,大棚罩住的金桔树上,金黄色的果实挂满枝头。

“这些果可金贵着呢,得用塑料棚罩着防风雨和霜冻,先熟的果已经可以采摘售卖,后熟的果能一直卖到明年春节。”莫英坚说,今年的滑皮金桔按果子大小一斤可以卖 3 元到 10 元不等,而脆蜜金桔一斤可以卖到 35 元左右。

融安县是我国主要的滑皮金桔和脆蜜金桔生产基地,被誉为“金桔之乡”,金桔在当地有近 300 年的种植历史。

一棵小金桔何以变身“黄金”产业?近年来,融安县大力实施“半亩金桔助脱贫,一亩金桔奔小康,万亩金桔促振兴”的产业发展策略,将金桔种植覆盖到全县 12 个乡镇,使“融安金桔”成为当地乡村振兴的主打产业之一。

“近年‘融安金桔’的销售价格持续上涨,桔农的日子也更有盼头。”莫英坚说,家里的 20 亩金桔预计能收果 6 万斤左右,按现在行情,一年能有 10 多万元纯收入,未来还会继续扩大种植面积。

融安县乡村振兴局提供的数据显示,2022 年融安县金桔种植面积达 21.5 万亩,预计总产量 22.05 万吨,总产值 28.5 亿元,农民人均



单项收入 1 万元以上。

“‘融安金桔’是我们推动乡村振兴的金字招牌,县里正按标准化、产业化来引领金桔产业的健康发展。”融安县县长于福坚说,目前,融安已有 20 家金桔生产企业获得绿色食品认证,认证检测面积达 11.16 万亩,创建了“百村万亩集体经济金桔园”和 3 个广西壮族自级四星级现代农业核心示范区。

于福坚介绍,为促进“融安金桔”产业开发,县里正鼓励通过土地流转等方式,发展金桔的规模化和集约化经营,同时引导农民向

二、三产业转移,加快农业增效、农民增收、农村发展,全面提升融安现代农业发展和新农村建设水平。

在融安县大将镇融安必得生态农业有限公司的金桔基地,已装满金桔的大货车整装待发。公司总经理杨进益介绍,自 11 月初金桔上市以来,公司已经往北京、上海、浙江等地发送“融安金桔”超 40 万斤,其中有来自公司种植基地的金桔,也有从桔农手中统一收购上来的金桔。

“原来我们是通过合作社的方式跟桔农合

连花清瘟市场价大幅波动 监管出手厂家回应

连花清瘟断货的消息不断发酵。继总部员工需排队购买、多地药店断货之后,市场上已经出现了坐地起价的现象,同一品规的产品在同一渠道上的报价差距超过 5 倍。

12 月 6 日晚间,以岭药业在互动平台上表示,该公司近来连花清瘟供货价格保持稳定。如果消费者发现个别终端出现涨价情形,请及时向当地相关部门进行反映。目前公司正在采取各种措施扩大生产,全力保障市场供应。

为维稳市场价格,监管也出手了。杭州市监局提醒称,不得借疫情防控之机大幅提高医疗药品及用品的销售价格;不得囤积居奇、哄抬物价、牟取暴利以及散布涨价谣言;违者最高可处 500 万元的罚款。

市场价差超 4 倍

连花清瘟系列产品连续多次被推荐进新冠肺炎诊疗方案里,近期由于各地的防疫政策相继放宽,市民囤药热情高涨,甚至引发了该药的市场哄抢现象。

据报道,11 月下旬,连花清瘟在经历“缺货”风波后,部分药店对连花清瘟胶囊均有不同程度提价。彼时,有药店 0.35g*48 粒/盒规格的连花清瘟胶囊售价 46 元/盒。若以以往约 30 元/盒的普遍售价计算,已提价超 50%。

而近期,部分药店的提价空间更大。记者查看京东、美团、阿里健康等多平台发现,各大平台的连花清瘟胶囊还可以下单,不过确实存货不多,不同药房之间的价格差距



较大。

例如,美团外卖 APP 上可以配送深圳地区的连花清瘟胶囊(0.35g*24 粒/盒)仅两家药店,而这两家药店的报价相差超 4 倍:一家报价 65 元,一家报价 12.1 元。而同样品规的连花清瘟胶囊,京东大药房的价格是 14.8 元。

差距为何如此大?再细看,以岭药业的连花清瘟胶囊有两种包装,一种是商标印着“连花”字样,另一种印着“以岭”字样。

据记者了解,这两种包装的主治功能是一样的,只是新老包装之间的替换而已,现在市场上两种包装并存。

在此之前,以岭药业发布过《关于连花清瘟胶囊/颗粒包装形式的说明》,指出市场上在有效期内的连花清瘟产品有两种外包装形式,是因为企业在优化产品分类管理,将呼吸系统相关产品统一使用“连花”商标,将原“以岭”商标的老包装更换为“连花”商标的新包装。

目前,美团药房上价格差距较大的是“连花”牌产品,京东大药房上卖的是“以岭”牌的产品。但实际上,在京东 APP 上,不同药房的售价也不尽相同,单价从 14 元-70 元不等。

扩大生产保供应

九州通年内销售连花清瘟 22 亿猛增 208% 疫情之下 83 个防疫抗感药品卖出 148 亿

道销售抗原检测产品,助力防控工作。九州通在日前回答投资者提问表示,目前公司抗病毒类、止咳祛痰类、感冒类热门品种库存充足,货源有保障。公司一般为各重点防疫品种生产厂家的 OTC 渠道最大销售商,防疫重点品种库存充足,基本能保证下游客户的采购需求。

转型升级步入收获期

2022 年,随着“万店联盟”“Bb/BC 仓配一体化”“募健康”、数字化转型等重点项目推进顺利,九州通转型成效逐步显现,产业链延伸业务逐步进入收获期。数字化赋能下,创新业务类型已成为公司业务增长新引擎。

九州通相关负责人在日前举行的 2022 年三季度业绩说明会上指出,公司在行业内率先实施由传统的医药分销业务向数字化、平台化和互联网化的转型升级,并借助转型升级,结合上下游客户的需求,推行“医药分销+物流配送+产品推广”的综合服务模式,取得了良好的成效。

在 B 端,2022 年 1—9 月,九州通“智药通”平台注册用户 18 万、订单量 394 万单;B2B 平台(九州通网)活跃用户 12.82 万、订单量 321 万单。B2B 电商平台业务收入总规模为 109.96 亿元,占公司主营业务收入比重已达 10.69%。

在 C 端,最受行业关注的万店联盟计划进展顺利,直营和加盟店已覆盖全国 31 个省市自治区,今年前三季度门店数量已提前破万,

作,近年发展壮大后为适应市场化经营成立公司,目前有 91 户桔农跟公司合作,我们会给桔农提供种植技术指导和肥料,果熟后再按市场价进行统一收购。”杨进益说。

杨进益介绍,随着“融安金桔”的品牌越来越响亮,公司种植基地已从早期的 800 亩扩展到目前的 3000 多亩,覆盖范围从 5 个乡镇扩展到 10 个乡镇,越来越多桔农要求加入“公司+农户+基地”的合作模式,金桔种植的规模化和集约化在持续提升。

通过与主要电商平台携手拓展销售渠道,“融安金桔”近来在线上销售平台走红,当地金桔产业步入快车道。“‘融安金桔’基本不愁销路,今年‘双十一’期间,全县金桔的电商销售达 3000 万元,同比增长 50%。”于福坚说。

如今,融安县已拥有各类电商企业 726 家、网店 23251 家、物流企业 50 家,全县各类产品电商交易总额由 2016 年的 8.8 亿元增长到 2021 年的 54 亿元,其中“融安金桔”的网络销售额超 19 亿元。

金桔饼、金桔柠檬膏、金桔果汁饮料……在融安县粤桂协作产业园暨农产品加工产业园区内,多家金桔深加工企业的金桔系列产品近年来陆续投放市场,推动“融安金桔”的深加工从无到有,从弱到强。

“依托粤桂协作的优势,‘融安金桔’产业链条正在不断完善,金桔的产品附加值在不断提升,金桔产业推动乡村振兴、农民增收的作用将会持续增强。”于福坚说。(据新华社)

对于连花清瘟产品遭市场哄抢、价格差异大的问题,监管出手维稳,厂家以岭药业也出来表态。

12 月 5 日晚间,杭州市监局发布《关于医疗药品及用品价格行为提醒告诫书》,提醒各医药用品经营者及相关单位要用好自主定价权,依法合规经营,开展公平有序的市场竞争,自觉维护药品市场价格秩序。积极履行社会责任,采取多种措施组织货源,保障市场供应。

杭州市监局还指出,不得借疫情防控之机大幅提高医疗药品及用品的销售价格,经营者要严格控制进销差价在合理范围内,不得囤积居奇、哄抬物价、牟取暴利以及散布涨价谣言。

作为厂家的以岭药业也坐不住了。12 月 6 日晚间,以岭药业在互动平台上回应称,公司近来连花清瘟供货价格保持稳定。如果消费者发现个别终端出现涨价情形,请及时向当地相关部门进行反映。目前公司正在采取各种措施扩大生产,全力保障市场供应。

值得注意的是,近期市场上还有不少假冒连花清瘟的产品,以“莲花”、“清温”等近似词假冒伪劣产品,售价更是高达上百元。更有甚者,还有商家正在抢先注册“莲花清温”、“莲花清瘟”、“莲花清瘟”等商标。

为了杜绝其他不良商家注册近似商标后生产伪劣产品,以岭药业近期也与之进行了一场时间竞赛。企查查资料显示,以岭药业近期提交了“莲花清菲”、“莲花清菲”、“莲花清斐”、“莲花清飞”等一批近似读音的商标注册申请。不过,这些商标的申请分类并不是药物,而是啤酒饮料、方便食品等。

(陈丽湘)

全年预计可以达到 1.1 万家。

另外,公司加速打造面向 C 端的“募健康”平台,截至 9 月 30 日,平台付费用户已达 25.6 万人。其中,医生端提供在线问诊及基础诊疗服务的医生超 63 万名;药店端注册药店 3.5 万家、日均活跃门店 1.5 万家;互医端处方流转订单数已达 50 万单;保司端已为商业保险提供药品履约服务的订单数达 171 万单。

值得关注的是,随着 12 月 1 日起,《药品网络销售监督管理办法》的正式施行,九州通零售业务或迎来新的发展机遇。

九州通表示,公司零售业务是相结合的,线上包含 B2C 业务及“募健康”服务平台。自 2022 年 6 月开始,公司电商事业部 GMV 已连续 5 个月同比增幅达 56.5%,今年双 11 的 GMV 超过 1 亿元。新规出台有利于 B2C 电商业务的发展,有助于未来产品经营拓展及平台规模扩容。

新规进一步放开线上处方药销售,还有利于零售门店发展 O2O 业务,公司对此也已有布局。此外,公司也在大力推进专业药房的拓展,目前已开通 7 家 DTP“双通道”药店、2 家门重慢药店,积极承接院外处方流转,拥抱更多发展机遇。

面对医药产业兴起的数字化浪潮,九州通正在实现中国最专业的大健康平台征程上提速升级。九州通负责人表示,公司将持续推进“医药分销+物流配送+产品推广”的综合服务模式,不断向“互联网+大健康”平台型企业转型升级。

(李璟)