



# 最低469元!心脏支架超低报价背后

## 生产商要重新寻求新的利润增长点,代理商行业面临大洗牌

11月9日,冠脉支架国家集中带量采购中选结果公布。通过竞争,产生中选产品10个,支架价格从均价1.3万元左右下降至1000元以下,最低仅469元。这是国家医保局首次组织高值医用耗材集中带量采购,这次冠脉支架集中带量采购被业内认为“可以载入医用耗材史册”。

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 陈晓丽 秦聪聪

### 国家集中带量采购 10个中标心脏支架都不超千元

11月10日早上7点钟,省城某大型三甲医院心内科资深医生张明接到院方紧急电话,一位46岁的患者急性心梗需要手术。半个小时后,张明赶到医院,穿上了20多斤重的防护铅衣,走进介入治疗手术室。

血栓几乎完全堵塞了病人的一根心脏血管。在局部麻醉的情况下,通过穿刺血管,张明将一根直径2-4毫米、重量仅1克左右的管网,用特殊的传送系统输送到需要安放的位置。

这个管网可以将患者被堵塞的血管撑开,让他不至于因心梗而出现生命危险。接受手术后,患者24小时就可以下床了。

这个管网就是心脏支架,又称冠状动脉支架。“心脏支架手术可以说是救命手术,当发生急性心梗的时候,血管被堵住不畅通,心脏支架手术可以快速疏通血管,给予患者存活的机会。”作为资深医生,张明有时一天要完成介入手术近30台,其中40%左右的手术患者需要用到心脏支架。

11月9日,国家组织高值医用耗材集中采购办公室发布了《关于公布国家组织冠脉支架集中带量采购中选结果的通知》,此次是国家医保局首次组织高值医用耗材集中带量采购,采购品种为冠状动脉药物洗脱支架系统,共有11家企业26个冠脉支架产品参与投标。

通过竞争,产生中选产品10个,支架价格从均价1.3万元左右下降至700元左右。10个中标产品价格均不超过千元,最低仅469元。预计全国患者将于2021年1月用上国家集采降价后的中选产品,采购周期为两年。

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%,按意向采购量计算,预计节约109亿元。

### 生产工艺越来越成熟 支架价格回归至合理范围

消息一出,无异于一枚重磅炸弹,甚至被网友称为今年双十一折扣力度最大的产品。与此同时,很多网友在震惊之余表示,“之前的支架价格是不是有水分?”“这个价格还敢放心用吗?”“价格这么低,厂家哪来动力研发新产品?”

心脏支架是心脏介入手术中常用的医疗器械,具有疏通动脉血管的作用。1984年,中国进行了第一例心脏支架介入手术,先后经历了金属支架、药物涂层支架、生物可吸收支架的迭代更新,如今心脏支架在心脏介入手术中被广泛应用。

“这几年心脏支架一直在降价,前些年要三四万元,目前是一万多元。”张明给记者算了一笔账,目前使用一枚国产心脏支架的介入手术总费用为两万多元,其中造影费用3000元、手术治疗费5000元、国产心脏支架费用8000元左右,还有其他耗材等。

某医疗器械公司相关负责人王强告诉记者,心脏支架的价格由生产成本、厂家预留利润、代理商利润、销售费用和相关税费等构成,其中部分厂家和经销商利润以及一些不合理销售费用就是网友所说的“价格水分”。

“每个医疗产品的推出,前期的研发、临床实验、审批上市、销售网络搭建、用户使用习惯的培养,都需要投入大量的人力、财力和时间,这些都是成本,需要附加到产品价格里分摊”,王强表示,“不能简单地把生产成本当作心脏支架的全部成本。”

张明也表示,随着近年来我国制造技术的发展,心脏支架的生产工艺越来越成熟,企业前期投入成本已经逐渐收回,此次国家集中带量采购的价格,正是心脏支架价格回归至合理范围的体现。

### 心脏支架可及性提高 不少患者等待新价格落地

此次降价,患者将是最大的获益者。张明表示,降价后心脏支架的可及性将大大提高,在很大程度上解决看病贵的问题,国家医保也能节约大量资金。

资料显示,2009年到2019年,我国冠心病介入治疗快速发展,每年的病例数从23万例发展到超过100万例,年增长速度10%-20%。目前,每台手术支架使用数量约1.5枚,与国外基本处在同一水平。

省城另一家三甲医院的心内科医生李东认为,和美国超过300万的心脏支架使用量相比,我国过去心脏支架的可及性依然远远不足,其中费用是重要的影响因素。

“我们之前经常遇到因为经济问题放弃手术的患者。”李东表示,最近几天科室收治的择期手术患者,只要病情允许,都会跟他们说明情况,愿意等待新价格落地的可以暂时使用药物治疗,同时严密观察病情。

王强也持相似的观点:“此次降价后,心脏支架使用数量可能会出现更高速度的增长,需求规模进一步扩大。”



延伸阅读

厂家

### 价格这么低,生产商还有利润吗

低价中标为先保住市场,提高品牌覆盖率

“这种价格,生产厂家还会有利润吗?”王强认为生产厂家报出低价,最重要的目的是保住市场。

根据《国家组织冠脉支架集中带量采购文件》,此次采购量是各医疗机构报送采购总需求的80%,还有20%需求份额留给医院采购其他支架产品。

在王强看来,这20%的市场份额很可能只停留在理论层面,未中标的心脏支架产品,往往意味着临床使用方面的限制。“中标的心脏支架有进口品牌也有国产品牌,可以说给了充足的选

择空间,未中标产品价格高,临床使用未中标产品的必要性在哪里呢?”

张明也认为,从临床效果来看,随着生产工艺的成熟,其实不同产品的差异性已经没那么明显了,可替代性较强,“通俗来说,就像面包和馒头,都能让人吃饱肚子。”

某大型医疗器械生产厂家相关负责人张晨过去的经历也证明了这一观点。“此前我们的PICC(经外周穿刺置入中心静脉的导管)在某市的医用耗材集中采购中没有中标,产品基

本就被停用了。”张晨说,“当时带量采购的文件也是规定了中标产品的最低使用比例,但是真正执行过程中就变成了100%。”

对于生产商来说,此次低价中标不失为一种战略性规划。“只要保住了市场,提高了品牌覆盖率,让用户养成品牌使用习惯,完全可以通过研发其他高端产品实现差异性竞争,从其他产品上赚取利润。”王强认为,虽然生产商短期利润会受损,但长期来看,反而有助于真正有实力的企业做大做强。

代理

### “暴利时代”结束,流通环节面临洗牌

中选产品不必再为临床使用营销,一些中间商或被市场淘汰

与此同时,流通环节将面临洗牌。中国的医疗机构众多,无论进口品牌还是国产品牌,生产商依靠自身都难以建立全覆盖的销售网络,绝大多数都采用代理制,从全国总代理到地区代理,可能设置多层代理商,层层加价,构成了心脏支架相当一部分溢价。

国家组织冠脉支架集中带量采购坚持了药品集中带量采购成功经验,量价挂钩,明确标的量,给予中选企业稳定市场预期,中选产品不必再为临床使用而营销,可以压缩流通环节水分,促进价格回归合理水平。

“流通环节利润空间被大大压缩”,王强表示,随着医用耗材国家集中带量采购工作的推进,将越来越考验代理商的成本控制水平和服务能力,以后代理商行业将被洗牌,一些代理商可能会因为利润低主动离开,或者被

市场整合淘汰。

王强认为,以后的趋势一定是流通领域向具备强大网络覆盖能力、具有丰富且专业的服务能力、实力雄厚的龙头商业企业资源聚集。

有医疗器械业内人士认为,集中带量采购的初衷是好的,能够减轻患者负担。不过从这次集中带量采购的中标选择标准来看,价格是最重要的指标,对技术特点等方面的考量比重较小。

根据《国家组织冠脉支架集中带量采购文件》,拟中选产品按照以下规则确定,首先按产品申报价由低到高的顺序确定排名,申报价最低的为第一名,次低的为第二名,依此类推。然后依据产品排名依次确定入围产品,入围产品符合以下条件之一的,获得拟中选资格:申报价≤最低产品申报价1.8倍的;申报价>最低产品申报价1.8倍,但

低于2850元的,拟中选排名与产品排名相同。

对于降价后心脏支架质量的担忧,也是大众最为关心的问题之一。11月11日,国家药监局发布了《关于加强国家集中带量采购中选冠脉支架质量监管工作的通知》,指出各省级药品监管部门要充分认识本次集中采购工作的重要性,推动企业落实主体责任,严格落实属地监管责任,切实保证集中带量采购冠脉支架的质量安全。

“医疗器械的使用非常复杂,不是单纯买卖的关系,还需要售后、技术支持等多种人力成本”,张晨担心,为了压缩成本,以后中标心脏支架在使用中出现的问题,能否像以前一样迅速得到解决和更进一步的改进,长期来看,医生和患者使用体验是否会变差,此类问题应该在落地执行过程中采取措施加以预防。

医生

### 破除以药养医,还要提高医生待遇

心脏支架手术主刀医生收入并不高,还要面临辐射等健康风险

“国家集中采购这一招狠,可以营造风清气正的医疗环境,医生该拿到的报酬要让他们光明正大地拿。”一位患者感叹。据了解,破除以药养医也是大众对于国家药品和医用耗材集中采购的期待之一。

近年来,山东在提升医疗技术收费方面已经迈出了不小的步伐,前例提到的心脏支架手术总费用中,3000元的造影费用和5000元的手术费用都属于医疗技术性费用,是患者在为医生的知识和劳动价值付费。而在2005

年,造影费用是1500元左右,介入治疗费用为2000元,如今医疗技术性收费在总费用中的占比已经有了明显提升。

值得注意的是,医疗技术性费用不等于医生收入。李东告诉记者,这部分收费将由医院收取后,再按照一定比例返还科室,由科室共享。因此,一台心脏支架手术下来,主刀医生的手术收入其实很低。

而心脏支架手术医生不仅要身穿厚厚的防护铅衣,还要面临常年“吃射线”的健康风险。“全国优秀的心脏介入医生只有

4000多人,满打满算心脏介入医生也不超过一万人,承担着100多万台心脏介入手术。”李东说,每年学校来了学生,自己都会去做讲座,“像开动员大会一样劝他们选择介入医学。”

只有社会真正理解、尊重他们,并且给予适当的工资待遇,才能让更多的人选择从医,选择从事介入医学,“不能让年轻人承受着健康风险,还要面临养家糊口的经济压力是吧?”李东说。(应被采访者要求,张明、李东、王强、张晨均为化名)