



復旦大學

新闻文化网

- 首页
- 学校要闻
- 领导讲话
- 专题报道
- 综合新闻
- 院系动态
- 国际事务
- 校友动态
- 招生就业
- 复旦人物
- 专家视点
- 复旦讲堂
- 校园生活
- 校史通讯
- 复旦书屋
- 相辉笔会
- 通知公告
- 媒体视角

复旦新闻文化网 > 新闻 > 综合新闻 >

## 国内医用耗材如何管理 国外成功经验如何借鉴 2012医药视点高端论坛举行

作者：周建莹 发布时间：2012-03-07 中文字体

推荐 ★ 收藏 打印 × 关闭

本周新闻排行

相关链接

如何建立高效快捷、优质低耗的卫生材料管理模式，如何实现信息化和智能化，如何创新财务结算模式，如何借鉴国际上先进的卫生材料现代物流管理模式，是当前中国医改重点关注的问题之一，由复旦大学医院管理研究所、国药控股股份有限公司主办，上海复旦医院管理公司承办，主题为“当前医用耗材管理的国内外借鉴”2012医药视点高端论坛日前在上海英迪格酒店举行。

来自上海市卫生局、各大医院院长以及医药企业总裁等共60余名代表与会。复旦医院管理研究所所长、上海申康发展中心副主任高解春，国药控股股份有限公司副总裁蔡仲曦为论坛主席。

与会专家认为，本次论坛在医用耗材招标主体、采购交易信息平台建设、集中采购方式从理论和实践等方面进行了认真探讨，国际先进的科学的耗材物流管理与创新发展模式被重视，未来如何实行招标采购一体、与量价效应一致的直接财务结算，仍是一个需要研究和解决的课题。

复旦大学医院管理研究所专家委员会主任王卫平和上海市卫生局局长徐建光到会并致辞。

王卫平和徐建光在致辞中说，中国的医疗改革正进入深水区，基本医疗保障制度、社区卫生、公共卫生服务体系、基本药物制度、公立医院改革五项重点改革正日益深化。在这一全方位、多层次的改革进程中，医药物流的改革探索必然是其中重要的组成部分，而卫生材料的物流管理与创新发展模式将日益受到重视。相信通过有关医院管理同行、医药物流企业在本次论坛的充分讨论，必将为中国药品和卫生材料的物流管理模式提供新思路，必藉此有利于进行新的改革探索。

论坛分两大模块，第一模块为专题报告，第二模块为讨论与互动。

日本三菱商事株式会社零售·健康护理本部、医药品流通部经理武内昌平的《日本医用耗材配送模式的演进之路》、上海交通大学附属第六人民医院后勤管理处副处长、医学装备处副处长杨海的《医用耗材管理中值得关注的若干问题的探讨》、上海交通大学附属第六人民医院医学装备处处长、上海市医疗设备器械管理质量控制中心主任李斌的《区域医用耗材信息化管理质控几点设想》等专题报告分别介绍了国际、国内医用耗材导入JITS系统的科学管理、应对安全的循证管理、建立区域共享资证数据网络平台的管理等方面的经验体会、探索实践和改革设想，令人耳目一新。

在讨论与互动中，与会者围绕论坛主题和重点内容对报告者和嘉宾进行提问并展开讨论，气氛热烈。

论坛主席高解春在总结发言中提出为什么要控制医用耗材价格的问题。中国的补偿机制决定了耗材价格的不可控，医院购买耗材后加5%向病人收钱，为了5%的利润，当然挑好的贵的用，导致中国的医用耗材越用越多、越用越好，价格也随之越来越高，医生拼命做，医院也不管，这正是补偿机制的缺陷引发的问题。要改变这种状况，唯有实行医保预付制，实行打包，因为实行医保预付制后耗材便是成本，一次性耗材与消毒器材哪个成本低用哪个，节约产生利润，这利润是医院自己的，显然医保病人用的耗材价格越低越好，尤其非收费耗材，这样，耗材价格才能得到有效控制。

他又谈到因上述原因，院长会对耗材降价十分关注，于是希望有一个集中招标采购的平台。集

中招标采购也就是“团购”，即消费者联合起来，在保证质量和服务的前提下，获得相对较低的价格，其原理就是“量价效应”，供应商通过薄利多销、量大价优使消费者得以低价购物。团购最典型的例子：WHO卫生组织每年送的药一定是团购的，因为集中买得多，当场付钱，供应商价格就下降了。

然而目前中国的状况是由卫生行政部门直接招标，物价局定价，真正具有定量定价能力的医院却不能抱团谈判，也不参与招标定价，于是招标价居高不下、老百姓药价依旧虚高。招标法明确规定卫生局的职责是建立一个公开招标的平台和进行监督，如今监督的因有钱赚便自己当老板自己操作，既不定量也不能签订采购合同，是标准的警察做老板，作为团购主体的消费者反而成为不付钱的人，付钱的医院院长却无法谈价，出现招标者不采购，采购者不谈价的怪现象，使“团购”中的量价效应完全分离，于是频频出现医院“只进贵的，不进对的”；中标价格常常高于医院过去进价；供应商“贴着价格玻璃天花板”投标；中标的低价药物厂家不生产、医院不进货；老百姓埋怨没有感受集中招标采购的实惠……。要改变这种现象必须是付钱的采购者才有资格谈判，院长们联合起来集体谈判，价格才会下来，团购的主体永远是院长。政府要做的是搭建一个非盈利性的信息共享平台，用于医院的网上团购。

价格下降后的获利如何分割？这是又一个问题。医保的、打包的节约下来的钱自然是医院自己的，问题是自费病人的利润如何分割？整个上海不能因为某医院用的耗材多便价格便宜，某医院用的少价格即贵，应根据同城同价原理定价，然后根据定价收费，利润大家共享。

未来中国上海耗材采购会出现哪些问题？一是统一编码。全世界认为很简单的事情，在中国却很复杂：监督局搞一个编码，卫生部搞一个编码，一种耗材两个编码，中国各个部是老死不相往来。二是统一配送。整个上海200家配送是不可能的，最后同日本一样2至3家，他们之间的竞争使得医院有了选择的余地，中间交易会有一部分利润给医院，即使医院不获利也值得，因为省下了药品管理成本，统一配送是趋势。

医院院长要有一个基本概念，中国未来永远不讲价格而只讲成本，就像日本；要有全新的耗材管理理念，现今已完全颠覆了过去市场经济的药品耗材管理理念，谁理解适应行动得早，谁最先进入医院良性循环；要有耗材安全的责任感，耗材出了问题，厂家不直接负法律责任，而是由作为法人代表医院院长承担法律责任。

#### 相关文章

已有0位网友发表了看法

[查看评论](#)

验证码： [发表评论](#)

[网站导航](#)

[- 投稿须知](#)

[- 投稿系统](#)

[- 新闻热线](#)

[- 投稿排行](#)

[- 联系我们](#)

复旦大学党委宣传部（新闻中心）版权所有，复旦大学党委宣传部网络宣传办公室维护

Copyright©2010 news.fudan.edu.cn All rights reserved. [我要统计](#)