

中国医疗器械行业协会 医用高分子制品专业分会

医械协医高字[2019] 018 号

关于组团参加2019带量采购+两票制下耗材试剂集采政策 解析与企业应对实务研讨会的通知

各会员单位：

2019年12月21-22日，赛柏蓝将在广州举办“2019带量采购+两票制下耗材试剂集采政策解析与企业应对实务研讨会”，通过“宏观政策解读、耗材试剂招采模式、企业实战应对策略”等的归纳、梳理和分析，分享实操案例，教授科学管理模型，使学员全面掌握高值耗材及诊断试剂招标顶层动向、各省模式和进展、企业有效应对策略等，不断提升招标能力。会议详情详见附件1。

受主办方邀请，同时也为了给会员单位更多福利，分会将组团参加此次研讨会。

一、会议基本信息

会议名称：2019带量采购+两票制下耗材试剂集采政策解析与企业应对实务研讨会

会议时间：2019年12月21-22日

会议地点：广州（具体酒店会前另行通知）

二、会议费

- 1、 会员单位参团，分会不收任何费用；
- 2、 会议费原价3980元/人，参团享受会议优惠价；
- 3、 会议费包括学习费、资料费、午餐费、税费；交通、住宿自理；

感兴趣的单位，请填写附件2参团报名表并于12月18日前将报名表回传至分会秘书处邮箱gaofenzibest@163.com。

特此通知！

附件：

- 1、 2019 带量采购+两票制下耗材试剂集采政策解析与企业应对实务研讨会
会议通知
- 2、 参团报名表



2019 带量采购+两票制下耗材试剂集采政策 解析与企业应对实务研讨会

目前，国家、地方医疗保障局工作渐入佳境，各项措施纷纷上马。全国药品耗材统一招标平台工程启动，医保编码维护时间大限将至，各地医疗保障局围绕“带量采购”进行新一轮集采试点，市场准入环境发生快速聚变。

此外，《治理高值医用耗材改革方案》出炉，药品“4+7”带量采购政策迎来扩面，医保支付改革逐步落实，两票制、注册人制度、医联体建设、取消耗材加成、DRGs 等政策不断推进，将对医药器械行业、企业、市场带来重大影响，同时也迎来重大机遇与挑战。企业该怎么看清大势，做好战略布局？

在招标采购方面，2019 部分省市耗材批量议价、医保谈判中标价出现前所未有的超低价格，令众多耗材厂商极其困惑，既往市场思维全被打乱。

在国家释放出学习药品带量采购经验，探索高值耗材降价的信号后，山东、安徽、江苏、哈密、海宁、南通等多个地区先后响应积极投入实践。十四省耗材集采联盟积极研究遴选用量大的耗材，探索联合带量采购。

面对山雨欲来的市场环境，耗材厂商站在商业规则与政策规则的十字路口步履维艰。耗材编码统一、联盟带量采购，面对超低价与交易监管，厂商需要结合自身产能冷静分析如何应对？中标后执标区和非执标区域如何经营？应标但未中标又以何种价格经营？彻底不应标的线下市场生存空间又还能有多大？政府的招采模式是否具有可持续性？

无论带量压价走向何方，企业一定要走在政策制定方研究的前面。研究招标准入机制，做好应战准备。

目前政策不稳定期间，全国耗材集采错综复杂：

- 高值耗材带量谈判，医保预付筹划。
- 医保耗材全国统一编码，消除未来招标型规价差
- 高值耗材省标目录扩大，普通耗材、诊断试剂的省级采购成为趋势。
- 跨省联盟考虑低值耗材大范围招标，市级采购重心由普通招标转为地市议价。
- 耗材诊断挂网品种不断增加，省级联动性强化，价格动态调整成为常态。
- 各省招采平台两票核验在持续对接，中心城市 GPO 项目接连展开……

可以说，继药品之后，耗材试剂招标采购如火如荼，蕴藏的机遇与挑战神秘莫测。新政策、新规则，将让耗材试剂在医院的产品格局发生天翻地覆变化！

无论是技术卖点驱动、人力队伍鞭策，还是专家共识引领，再好的品种都面临招标采购门槛。招标决定卖价，商务决定回款，中标价直接影响销售，间接影响医生选择。

针对各地复杂多变的招标规则，如何有效开展政府事务、以助招标集采突围？

如何应对目前的招标地方割据局面？如何获得优势中标价以打击竞品？总部如何驾驭各省，从四处救火转向系统研究对策与系统建设？

招标局势下，普遍以代理制生存的耗材试剂企业，如何应对正在来临的两票节制？省区招商人员与代理商应掌握哪些招投标的实操技巧、以保产品优价中标？代理人如何从标前切入厂家取得好产品经销资格？企业怎样合规构建政府事务及专家网络？

该怎样从市场招标周期入手，从招标价博弈开始，在两票制下规避风险、抓住机遇，做好开局？针对目前耗材试剂企业投标管理粗放，市场准入管理水平参差不齐，企业投资人准入意识淡薄，企业缺乏有效准入管理体系。

在中国医药企业管理协会、中国医药物资协会指导下，赛柏蓝定于2019年12月21-22日在广州举行2019带量采购+两票制下耗材试剂集采政策解析与企业应对实务研讨会。

本次研讨会将重点探讨以下20个实战议题（涉及的知识点附后）：

- 1、 医用耗材/诊断试剂经营特点与公司市场价格管控策略；
- 2、 盛行的“带量采购”究竟是什么，企业及产品如何被医保局邀约？
- 3、 “4+7”带量采购以及“4+7”扩面的核心机制研究；
- 4、 “4+7”带量采购在耗材领域推广，需要解决什么问题；
- 5、 未来低价或超低价中标，利润和费用双低下如何销售；
- 6、 国家医保编码是什么，维护进展如何，有哪些作用；
- 7、 现行的物价编码和国家医保编码的关系；
- 8、 多产品多法人集团企业总部如何管控全国多地区多医院二次议价；
- 9、 招标平台两票制核验系统监管下工厂与渠道应对办法及招商流程；
- 10、 企业销售、招标、商务等跨部门协作全国市场准入内控系统实施；
- 11、 医用耗材/诊断试剂企业市场准入应对的主要内容；
- 12、 医用耗材/诊断试剂全国招标项目总结、耗材集采模式分析及趋势预判；
- 13、 医用耗材/诊断试剂高值、低值、省标、市标、院标实操应对；
- 14、 医用耗材/诊断试剂企业准入部（政府事务部）人员的素质培养与技能提升；
- 15、 国产医用耗材/诊断试剂替代进口的机会与挑战；
- 16、 两票佣金制下供应链实时数据对医院代理流向的考核、区域招商人员的成本简化以及开发管理；
- 17、 区域销售如何做好标前标后的市场工作；
- 18、 挂网限价、中标价与医保支付价、医院销售价的分析与应对；
- 19、 代理商的未来产品储备思路与合作模式。
- 20、 高值、低值、试剂招标后的动态调整、增补、备案流程

本次研讨会通过“宏观政策解读、耗材试剂招采模式、企业实战应对策略”等的归纳、梳理和分析，分享实操案例，教授科学管理模型，力求使学员全面掌握高值耗材及诊断试剂招标顶层动向、各省模式和进展、企业有效应对策略等，不断提升招标能力，建好部门、带好团队。会议核心议题如下：

第一单元 当前医改热点政策影响分析

- | | |
|------------------------------|--------------------|
| 1、新政策高耗 2019(37) 国 19 条梳理 | 5、公立医院改革现状与趋势 |
| 2、新医保局机构对项目收费、耗材价格、医保报销的影响分析 | 6、基层医改现状与趋势 |
| 3、三医联动变革对未市场集中度影响 | 7、医疗器械质量监管政策对行业的影响 |
| 4、医院药耗占比与医保控费对耗材销售影响 | 8、医疗器械流通领域整治带来的影响 |

第二单元 新形势下耗材试剂厂商的机会与挑战

- | | |
|--------------------|------------------------|
| 1、医疗改革对耗材试剂企业的机遇 | 6、药品转型耗材销售的条件与管理 |
| 2、招标政策对医疗器械市场的巨大影响 | 7、当前耗材试剂产品的发展特点分析 |
| 3、医疗器械新产品分类与市场特点 | 8、耗材试剂厂商面临的票据、资金流的解决模式 |
| 4、低值耗材销售渠道之批发城模式分析 | 9、临床促销商的未转型分析 |
| 5、耗材试剂销售渠道之展会模式分析 | 10、国内医用耗材出口与国际代理投标 |

第三单元 医疗器械集中采购政策趋势分析与重点问题

- | | |
|------------------------|-------------------------|
| 1、耗材试剂集中采购制度的发展 | 8、耗材试剂目录分类与限价 |
| 2、近两年耗材试剂集中采购政策梳理与背景分析 | 9、耗材国家统一编码、统一标志对未来集采的影响 |
| 3、7 号文+指导性文件要点难点解析 | 10、耗材试剂招采评价体系 |
| 4、高值、低值耗材、试剂招标现状分析 | 11、耗材试剂二次议价讨论分析 |
| 5、多省联盟对低值统一招标的趋势分析 | 12、几家医疗器械招标中介分析 |
| 6、耗材试剂集中招标的成效与重点问题 | 13、医联体团购 |
| 7、耗材试剂采购主体 | |

第四单元 耗材试剂带量采购分析与应对

- | | |
|-------------------------------|-------------------------|
| 1、耗材试剂带量采购制度的发展 | 6、4+7 国采模式对耗材的影响 |
| 2、目前试点区带量采购的几个不同模式分析（安徽、江苏等） | 7、量价挂钩与量价齐跌的价格应对 |
| 3、14 省耗材集采联盟联合带量模式探讨 | 8、耗材器械医保统一编码如何填写 |
| 4、国采药品 4+7 以及 2019 全国扩面会议细节分享 | 9、统一编码后器械耗材带量采购的市场风险与机遇 |
| 5、按品牌中标与交替选市场对厂商影响及应对 | |

第五单元 耗材试剂招标评价体系设计与企业可控性应对策略

- 1、耗材试剂招采评标系统分析
- 2、耗材试剂招采产品中标的因素与干扰
- 3、耗材试剂招采评审活动与流程
- 4、耗材试剂招采区域业务人员的投标活动
- 5、如何解读耗材试剂招采标书与产品
- 6、耗材试剂招采的策略设计与拜访工作
- 7、耗材试剂招采专家库系统构建与维护

第六单元 耗材试剂典型采购模式特点与应对策略

- 1、耗材试剂省标、市标、系统标、院标特点
- 2、耗材试剂招标周期、评审指标、层次划分创新
- 3、耗材试剂采购省际联盟与限价
- 4、耗材试剂招采的国家谈判
- 5、耗材试剂带量采购特点
- 6、耗材试剂招采区域GPO模式与未来热点
- 7、双信封模式要点、单一货源模式与评审创新
- 8、耗材试剂招采限价与比价问题
- 9、耗材试剂招采综合评审项目特点分析
- 10、耗材试剂药交所模式方案分析
- 11、医药电商模式发展中的零票制、一票制与两票制
- 12、耗材试剂招标趋势要点总结

第七单元 全国耗材试剂招标项目数据分析

- 1、省级集采高值、普耗、试剂项目总体情况
- 2、2019新增省级耗材试剂招采项目典型特点分析
- 3、耗材试剂招采地市项目总体情况
- 4、2019新增地市耗材试剂招采项目典型分析
- 5、耗材试剂招采趋势与存在问题

第八单元 市场准入实操重点与企业应对策略

- 1、耗材试剂准入政府事务价值与市场回报
- 2、耗材试剂市场准入管理构架
- 3、耗材试剂市场准入人员基本素质塑造
- 4、耗材试剂标书制作与平台资审的重点难点
- 5、耗材试剂产品调研与价格策略
- 6、耗材试剂全国价格管控
- 7、耗材试剂独家产品的趋势与策略
- 8、耗材试剂中标价联动与中标取舍
- 9、耗材试剂限价与提价
- 10、耗材试剂议价、带量谈判经验与注意事项
- 11、耗材试剂多竞品报价中的竞价博弈策略
- 12、耗材试剂目录挂靠注意问题与报价比例系数控制
- 13、高值、低值、试剂招标后的动态调整、增补、备案三种流程

第九单元 耗材试剂选配送管理与两票制应对办法

- 1、目前政府招标文件对配送的监管分析
- 2、耗材试剂招标工厂自投与商业代投的选择策略
- 3、耗材试剂销售路径分析与营销模式转型
- 4、实行两票制招标省份盘点与两票制界定分析

- | | |
|----------------------------------|---------------------------|
| 5、“两票制”政策对厂家、配送商、代理商及自然人的影响与应对思路 | 8、耗材试剂厂代配三方合作关系重构 |
| 6、耗材试剂企业目前所处的困境与流转瓶颈 | 9、平台两票与实际物流控制的设计手段 |
| 7、两票制下耗材试剂开票价与中标价怎么确定 | 10、两票制下耗材试剂生产企业主导的招标采购管理 |
| | 11、耗材试剂配送商选择策略（类型、开发、配送率） |

第十单元 耗材试剂公司市场准入系统化、专业化管理与提升

- | | |
|------------------------|--------------------------------|
| 1、耗材试剂企业（集团）市场准入内控系统建立 | 6、耗材试剂收购扩张与整合 |
| 2、耗材试剂市场准入任务内控节点系统的建立 | 7、大数据时代招标采购平台的功能过渡 |
| 3、耗材试剂市场准入岗位责任划分与流程设置 | 8、两票佣金制下供应链实时数据对医院代理流向的考核与管理 |
| 4、耗材试剂市场准入表格和工具 | 9、未来供应链管控下区域招商人员成本简化与代理商医院开发管理 |
| 5、耗材试剂市场准入费用与考核 | |

第十一单元 医疗器械公司政府事务管理

- | | |
|---------------------------|----------------------------|
| 1、当前耗材试剂政府事务环境对产品市场准入的重要性 | 4、耗材试剂政府事务管理构架与管理 |
| 2、耗材试剂政策制定形成机制 | 5、耗材试剂准入事务工作人员需要的基本素质与专业知识 |
| 3、耗材试剂公司政府事务建设的基本理念与方法 | |

讲师简介

李老師，MBA、药械采购平台专家、中国招投标网高级顾问及药械事业部培训总监、工信部特邀讲师，历任医药流通企业、制药上市公司、CRO 上市公司政策招标部总监，瑞士 Linnea 制药中国区总经理等。为上千家药械企业权威发布全国招标导向与中标数据分析，长期服务于医药营销管理一线，对招商、招标、市场准入体系具有系统性建设。为多家企业引进实施 3.0 市场准入内控管理系统，多次受邀为厂家及经销商对政策、市场准入、政府事务方面进行授课。

组织机构

指导单位：中国医药企业管理协会、中国医药物资协会

主办单位：赛柏蓝

会议时间：2019 年 12 月 21-22 日

会议地点：广州（具体酒店会前另行通知）

参会对象

医用耗材及试剂生产经营企业董事长/总经理/副总经理、招标、市场准入、政府事务负责人等。同一企

业“总经理+招标负责人+政府事务负责人”共同参会效果更佳。

参会费用及汇款账号

出席课程学习的代表学习费、资料费、午餐费、税费共计 3980 元/人，交通、住宿自理。

主办方指定以下账号为收款账户：

户名：北京赛柏蓝科技有限公司

账号：110925325410501

开户行：招商银行北京西二旗支行

（汇款请注：耗材+参会单位）

联系方式

电话：400-1000-198、010-62982530

邮件：2885606862@qq.com QQ:2885606862

尤老师 13810027061 王老师 13810029870 于老师 13810713971 张老师 13810773001

赵老师 13810962360 刘老师 13810475100 于老师 13810344596

微信公众号：赛柏蓝 赛柏蓝器械 基层医师公社 药店经理人

附件2

赛柏蓝耗材招标会议报名表

单位名称					联系人姓名		
单位地址					联系人手机		
邮 编		传 真		联系人邮箱			
发票 汇款 事宜	【发票单位名称】				【发票项目】请选择（ ）： A. 培训费 B. 会务费		
	【发票类型】请选择（ ） A. 增值税普通发票（个人转账） B. 增值税专用发票（公对公汇款，汇款备注：耗材会议）						
	【缴费方式】 会前汇款						
	【发票领取】请选择（ ） A. 现场领取 B. 会后快递（顺丰到付）						
	【汇款账户】开户名:北京赛柏蓝科技有限公司 开户行:招商银行北京西二旗支行 账户:110 925 325 410 501						
开票信息	单位名称				纳税人识别号		
	地址				电话		
	开户行				账户		
参 会 人 信 息	姓名	性别	部门	职位	手机	E-mail	微信号
温馨提醒	1. 参会人员信息填写完毕，12月18日前将报名表发邮件至邮箱 gaofenzibest@163.com; 2. 会前一周，给参会人员发送报到通知邮件及短信. 微信提示; 3. 公对公汇款，备注耗材会议；个人汇款，公司简称+耗材会议 4. 会务费包含：学习费. 资料费. 会议期间午餐费用；住宿及交通费自理。 5. 开会地点：广州（具体酒店会前另行通知）						