

“十一块五毛八,我代表患者谢谢你们的让步!”近日,一则医保谈判组成员“灵魂砍价”的视频火遍网络。谈判最后,被用于新冠治疗的药物阿兹夫定,以11.58元/片/3mg的价格谈判成功,降幅达35.3%。而主导这场谈判的,正是医保方谈判组组长之一、青岛市医疗保障局医药价格和采购处处长李浩。锱铢必较、分毫必争!连一角一分也不放过的李浩,获得了网友的高度认同。

在2023年1月期间3天半的谈判时间里,李浩带领着4名组员与其他4组在北京共同完成了147场谈判,实现121个药品谈判或竞价成功,总体成功率达82.3%,创历年新高;同时新准入的111种药品平均降价达60.1%,也创历史新高。本次谈判有哪些特点?“灵魂砍价”是如何实现的?近日,李浩向记者还原了此次医保谈判的难忘经历。



医保谈判专家李浩在谈判现场。
视频截图

李浩

人物名片

职业:青岛市医保局医药价格和采购处处长

“多谈成一种,就能让许多个家庭省下救命钱,享受质优价廉的药。”

你有故事,请联系我们
早报热线:82888000

医保国谈代表是咱青岛专家

市医保局局长李浩“灵魂砍价”视频刷屏 3天半28场谈判 每场谈判都要分角必争

/ 对话 /
一定要从百姓利益出发

记者:在平时的的工作中,我们如何了解老百姓或患者对药品等的不同需求?

李浩:医保工作贴近民生,一定要从老百姓的利益出发。在过去的一年,我们医药价格和采购处平均每个工作日会对接至少3个市民提报的信息和诉求,包括药品、耗材、医疗服务等各种情况,通过市长热线、信箱等各种途径,对老百姓的需求进行了解、解释或落实、处理。我们的一线工作起到了承上启下的作用,了解患者诉求,及时反映他们的诉求,努力在省级层面或国家层面寻求解决和帮助,有些暂时不在目录范围内的,也要将相关政策耐心解释给市民。

记者:在今年初参与到本次国家医保谈判,对我们的工作有哪些帮助?

李浩:这次难忘经历让我学到了很多,看到了国家医保管理的不断进步和完善,作为医保一线工作人员,也对国谈药品的临床使用有了根本性的、更全面的认识,对我们了解青岛患者的需求、推进青岛的医保目录准入工作等都将有很大的帮助和提升。



扫码观看
“灵魂砍价”再刷屏
视频剪辑 赵彤

本版撰稿
观海新闻/青岛早报记者 杨倩

现场

3天半28场谈判是考验

国家医保药品目录谈判影响深远,能否用上一款对症的药品,以什么代价支付,能决定一个人、甚至一个家庭的命运。今年1月初,国家医保局组织的5个谈判组与百余家药企进行了为期3天半的“闭门杀价”。最终,成果颇丰。

医保谈判专家李浩全程参与,并作为其中一个谈判小组的组长,每组每天谈8场,对谈判专家体力和精神都是很大的压力和考验。按规定,为谈判公正公平,国家医保局采取随机配对模式。5名谈判组组长,每天提前半小时抽签确定当天谈判品种。“直到坐到谈判桌上,我们才知道谈判底价是多少。”李浩告诉记者,医保谈判,简单来说谈的就是价格,而谈判底价,就是医保基金能够承担的最高价。“这也意味着,从看到底价的那一刻起,谈判人员就必须仅在仅有的一两分钟内,在大脑内形成一套完整谈判方案。既不能透露‘底牌’,又要尽可能引导企业报出符合预期的价格,需要智慧,也需要经验和技巧。”李浩介绍。

“基本是一个半天谈4场,日程安排比较紧凑。”从上午9点正式谈判,到傍晚6点接近尾声,除了中午短暂的用餐时间,9个小时的时间里,李浩基本没有离开过谈判桌,短短3天半的时间里,李浩和组员们经历了整整28轮。

欣慰

百姓用上质优价廉的药

从事医保工作多年,李浩早已对每次的国谈药品熟记于心,但面对未知的谈判内容,为了做好更充足的准备,他再次完整梳理了所有医保目录药品,对每种药品逐一分析归类,了解价格区间和药品优劣势,以保证谈判中能有理有据,随时应对。

“药品在国际上的价格,国内市场竞争品的价格,都要掌握,在谈判中,既肯

定对方是好药,也会从行业的整体使用情况来说明。”李浩告诉记者,因为每场谈判面对的都是不同药企、不同品种,因此要求大脑保持高速运转,谈判时既要考虑群众期待和医保基金承受能力,又要考虑药品企业的生存利益和研发成本,力争选取平衡点、达到供求双方的标准。“可以说,我们与药企既有共识,又有矛盾,但整体上共识更多一些。”令李浩倍感欣慰的是,本次147场谈判中,121个药品谈判或竞价成功,总体成功率达82.3%,创历年新高。

“每谈判成功一种药品,意味着更多的老百姓能用上好药。”作为青岛市医保局医药价格和采购处处长,李浩清楚,本次谈判药品覆盖了慢性病、肿瘤、抗感染、罕见病、新冠治疗用药等各类疾病治疗领域,且多为临床价值较高、安全性高、创新性高但价格较贵的药品,“价格谈判的目的就是让老百姓用好药,用得起药,多谈成一种,就能让许多个家庭省下救命钱,享受质优价廉的药。”李浩说道。

拉锯

谈判过程中锱铢必较

在本次谈判中,被用于新冠治疗的药物阿兹夫定,李浩带领组员以11.58元/片/3mg的价格谈判成功,降幅达35.3%。

“当时经过几轮沟通,其实从报价的降幅中已经能体会到企业的诚意、让步,但是在当时的谈判现场,真的是一分钱也不想让。”李浩坦言,“几分钱重不重要?在我看来很重要。我们只有一分钱一分钱地谈,才能省下更多的资金。”他算了一笔账,每瓶阿兹夫定35片,每片省下1毛钱,每瓶就省下3.5元,100万瓶就是350万元,所以要锱铢必较,这也是老百姓多次在视频中对医保谈判最直观的感受——毛一分反复拉锯。

“本次谈判我明显感受到的特点是,相关规则和政策更加完善,医保方对企业的第一次报价就可以提出相应明确回应,因此更容易引导对方至底价范围。其次,经过多年磨合,企业对谈判价格的接受率

也更好了,认可度也比较高。”李浩认为,医保专家与药企的谈判不是“对战”,因为二者的目标和愿望是一致的,是能达成共识的,“我们都希望谈判成功。”在这个共同的信念和想法之上,为了达到各自理想的价格,就需要相应的谈判要点和心理策略。“有一定差距”“有相当大的差距”“你要不要出去再申请一下?”谈判专家每一句“讨价还价”都饱含深意,还会观察微表情、情绪等,这都要求专家有过硬的心理素质和一定的谈判技巧。“价格再低一点,对老百姓有好处。”每一位谈判专家都深知身上的责任与使命,他们的背后是全国十几亿参保人。

成绩

多方共赢为百姓减负

李浩介绍,此次谈判,共促成111种药品新增纳入目录,新准入的药品平均降价达60.1%,预计未来两年将为患者减负超900亿元。与此同时,多款全球知名的“贵族药”开出了“平民价”,用于治疗脊髓性肌萎缩症(SMA)的利司扑兰口服溶液用散,从原价6380元谈判至3780元的最终价格,降价幅度高达94.08%,多数进口药品更是给出“全球最低价”。

“我们是在为参保人争取最大的利益,但并不代表着要压榨企业,一味追求超低价。”李浩表示,最后的谈判价格,都由医保方和企业方经过了严密的测算,在保证企业研发生产等基础上,在合理价格区间内“锱铢必较”。“以量换价”是医保谈判的核心之处,全国广大的市场规模就是医保谈判专家手中的重要筹码。一旦谈判成功,企业的市场占有率也将得到质的提升。同时,患者毫无疑问是最大受益者,因此最终实现的是患者、企业、医保等多方共赢的结果。

至此,调整后的国家医保药品目录内药品总数已经达到2967种,将于2023年3月1日正式执行。未来,还会有更多像李浩他们这样的医保谈判专家,继续平衡多方资源,将救命钱花在刀刃上。