

选题（20%）	说理（60%）	文笔（20%）	总分

作者：袁泉

学号：1710307432

学校院系：北京大学药学院

提交日期：2020 年 12 月 19 日

## 浅谈药品带量采购中的经济学原理

“药品带量采购”是指在药品集中采购过程中开展招投标或谈判议价时，要明确采购数量，让企业针对具体的药品数量进行报价的药品采购方式。为了保障药品供应，切实降低药品价格，2018 年底中央出台药品带量采购政策，并首先选择 11 个城市进行招采试点。2020 年又先后经历了两次全国性的带量采购实践，目前形成了“国家组织、联盟采购、平台操作”的完整药品带量采购体系。

在健康中国 2030 战略背景下，药物作为居民防病治病、保持健康的重要武器，让居民用上质量好、价格低的药物具有重要意义。自实施带量采购政策以来，每一次招标和谈判都会引发广泛关注，带量采购成为了全社会的一个焦点，弄清其背后的经济学原理能更好的推动政策的实施与改革。

直观地看，药品带量采购的经济学逻辑就是通过以价换量的形式，实现薄利多销——通过降低商品的单位价格，增加商品的总销售量，从而可能实现企业总利润的增加。商品降价能增加多少需求量呢？这就涉及到一个反映量价关系的经济学概念，需求价格弹性。当商品需求价格弹性大于 1 时，此商品是富有需求弹性的，此时该商品需求量增加的幅度大于价格下降的幅度，最终的总收益增加，实现薄利多销。然而药品作为一种特殊的商品，药品的需求价格弹性小于 1，甚至是刚性的，消费者不会因为药品价格的大幅度降低而大量增加需求量，降价后药企的利润会明显下降。因此，仅从药品需求价格弹性角度考虑以价换量的带量采购，这是不符合经济学原理的。

上述讨论分析是建立在完全竞争市场中，买方是对药品有需求的大量患者，卖方是由相互竞争的生产同质药品的大量药企构成。然而，在带量采购的模式中，医保部门代表广大患者，成为药品真正的买方，在巨大的统一采购量下，形成了买方垄断。同时，药企经过投标或议价竞争后，中标企业“胜者通吃”成为唯一卖方，在议定价格下垄断卖方市场。与 2017 年相比，在 2018 年第一批带量采购中，选中药品降价幅度平均达到 52%，最高降幅达 96%。与之相对应的，是获得全中国广大的消费市场，中标企业快速抢占大量市场份额，以低价遏制竞争对手，以价换量，提高规模效益，中标企业真正实现薄利多销。

简单分析带量采购的降价原理后，进一步讨论带量采购政策是如何让居民长期用上优质、廉价的药品。政府首先解决药品质量问题，通过推行药品的“一致性评价”，确保参与投标的药企所生产的药品质量和疗效与原研药一致，保证药品质量。由于信息不对称，政府和患者无法了解药物的真实成本，无法直接定价。于是，政府提供了一个开放的市场环境，在给定购买数量的情况下，让符合生产要求的药企相互竞争。在“胜者通吃”的背景下，相互竞争的药企会不断压低价格，直到经济利润为零。在长期招标过程中，一旦中标企业存在正的经济利润，就会引来其他药企的竞争，分享利润，直到经济利润重新归零，从而让药品价格一直保持在较低的水平。

根据上述经济学分析，药品带量采购实现了多方共赢：患者购买到了物美价廉的药品，政府和医疗保险机构减少了医保支出，中标企业通过独占或分享大份额市场实现薄利多销。此外，实践结果显示，带量采购还促进药品流通公开透明，实现非试点地区和非中标药物的联动降价效果，并通过竞争压力促进医药产业整合和新药研发。

然而，药品带量采购政策也面临一些问题。首先，药品带量采购的实质是政府以权责交叉的方式干预药品价格形成机制，影响了正常的资源配置，容易滋生新的寻租行为，即药品生产企业将公关对象由医疗机构和医务人员转向政府工作人员。同时，政府与医院仍然存在信息不对称，带量采购机制无法避免公立医疗机构虚报药品采购基数的行为。此外，中标企业单一货源的供货形式会造成临床用药可选择性下降，如果发生意外断货、缺货，更会波及临床用药安全。

**WORD 批量转 PDF 工具-未注册 注册码购买 QQ: 3049816538(注册后本文字和以下内容消失)**

**成都购房咨询, 大专本科成都落户咨询, 成都社保代缴咨询 QQ: 3049816538**