附件 4

冠脉导引导管类谈判规则

一、品种范围

参与谈判的冠脉导引导管类产品，其国家医保医用耗材分类与代码前 7 位应为 C020210。

二、约定采购量

表 8

品种	省平台年度采购量（根）	年度约定采购量（根）
冠脉导引导管	63532	50825

三、分组及中选

根据本次联盟带量采购要求和省平台数据，对谈判单元进行初步分组，现场谈判以实际参加企业为准。

表 9

组别	分类	生产企业	中选数	备注
冠脉导引导管 1	省平台采购量占比≥1%	美敦力（上海）管理有限公司、泰尔茂易生科技（上海）有限公司、波科国际医疗贸易（上海）有限公司	2	采购量大组
冠脉导引导管 2	省平台有采购量、占比<1%	麦瑞通医疗器械（北京）有限公司、湖南埃普特医疗器械有限公司、康蒂思（上海）医疗器械有限公司、朝日英达科贸（北京）有限公司、深圳市业聚实业有限公司	3	
冠脉导引导管 3	省平台无采购量	上海康德莱医疗器械股份有限公司		

四、谈判规则

（一）总体要求

本次联盟带量采购以分组对应的企业代表品为谈判单元。根据省平台数据和相关技术要求，确定该组企业代表品组成和基准价。按代表品最终报价由低至高确定本组中选企业，中选企业在本组范围内的所有产品及规格型号均为中选。

（二）代表品及基准价

1. 在省平台有采购量的,以每组企业在省平台对应产品的省级最低挂网价与省平台采购量加权确定代表品及其基准价。

示例:若某企业该组别对应有 n 个产品,分别为产品 1、产品 2、产品 3、…、产品 n，全国省级最低挂网价分别为 a_1、a_2、a_3、…、a_n，对应省平台采购量分别为 b_1、b_2、b_3、…、b_n，则该企业代表品基准价＝（$a_1 \times b_1+a_2 \times b_2+a_3 \times b_3+\cdots+a_n \times b_n$）/（$b_1+b_2+b_3+\cdots+b_n$）。

2. 在省平台无采购量的，以对应产品全国省级最低挂网价的算术平均价确定代表品及其基准价。

（三）现场谈判

1．冠脉导引导管 1、2 组

企业根据分组报代表品价格，依据同组额定中选数，按最终报价由低至高确定本组中选企业。

采购量大组别且额定中选数≤2 时，可增加 1 个中选名额。首轮未中选的可自愿进入第二轮谈判，按以下规则竞争增加 1 个中选名额。企业重报代表品价格，同时满足以下条

件的中选：

（1）所报代表品价格低于本组已中选产品的最低价；

（2）所报代表品降幅高于本组已中选产品的最大降幅。

若两家及以上企业符合上述条件，则代表品价格最低的中选。

2．冠脉导引导管3组

企业报代表品价格，报价不高于相邻组别（即冠脉导引导管2组）代表品最低价且不小于该组平均降幅的中选。

（四）中选价格确定

根据代表品基准价与该企业最终报价计算降幅，按此降幅确定该组产品中选价格。

产品中选价格为医疗机构采购价，医疗机构不再支付其他费用，同时中选企业需免费提供相关配套伴随服务。