

附件

疝修补材料立体片企业分组及谈判规则

一、约定采购量

品种	一级分类	省平台上年度 采购量（片）	约定采购量（省 平台上年度采购 量的 70%，片）	两年采购量 （片）
疝修补片	立体片	14501	10150	20300

二、企业分组

组别			生产企业
立体片 1组	腹股沟疝补 片立体片	省平台年销售 量占比≥10%	巴德医疗科技（上海）有限公司、北京天助 畅运医疗技术股份有限公司、通用（上海） 医疗器械有限公司
立体片 2组	腹股沟疝补 片立体片	省平台年销售 量占比≥1%且 <10%	强生（上海）医疗器械有限公司、常州市康 蒂娜医疗科技有限公司、佳德康慧（北京） 科贸有限公司
立体片 3组	腹股沟疝补 片立体片	省平台年销售 量占比<1%	日照天一生物医疗科技有限公司、柯惠医疗 器材国际贸易（上海）有限公司

三、价格和降幅测算

（一）代表品基准价

每组代表品对应企业在省平台该组所有产品的价格与销售量加权计算代表品基准价。示例：若企业在省平台有 n 个立体片，分别为产品 1、产品 2、产品 3、...、产品 n ，价格分别为 a_1 、 a_2 、

a_3 、...、 a_n ，销售量分别为 b_1 、 b_2 、 b_3 、...、 b_n ，则该企业立体片代表品基准价 = $(a_1 \times b_1 + a_2 \times b_2 + a_3 \times b_3 + \dots + a_n \times b_n) / (b_1 + b_2 + b_3 + \dots + b_n)$ 。

(二) 代表品价格

企业谈判时应按代表品的构成报出代表品价格。

(三) 代表品降幅

根据企业代表品的基准价和谈判报价，计算代表品的降幅。

四、谈判规则

每组进行一轮谈判（第一组进行 2 轮）。根据中选规则确定每组中选数。其中，立体片 1 组、2 组、3 组分别进 2-3 家、2 家、1 家。

第一轮（立体片 1 组、2 组、3 组）

企业分别报代表品价格，计算降幅，依据该组中选企业数，按以下次序确定中选企业：

1. 每组价格最低的代表品对应企业中选；
2. 根据该组剩余中选企业数，剩余企业按代表品降幅由高至低顺序依次中选。

第二轮（立体片 1 组）

竞价增加名额。立体片 1 组被淘汰企业可自愿参加第二轮谈判，竞价增加名额。企业重报代表品价格，计算降幅。同时满足以下条件中选：

1. 代表品价格低于本组已中选代表品的最低价；

2.代表品降幅高于本组已中选代表品的最大降幅。

五、其他事项

腹股沟疝补片与腹壁疝片等其他疝补片(含食道裂孔疝专用补片、脐疝专用补片、造口旁疝专用补片等补片,下同)联动中选。企业在腹股沟疝补片平片网塞组或立体片组中任一组别中选,其腹壁疝片等其他疝补片即中选。若企业有两组代表品中选,则按代表品的平均降幅同步调整其腹壁疝片等其他疝补片价格。