

国家医保局种植牙指导价来了！医疗服务价格全流程调控目标为4500元

■本报记者 张 敏 赵彬彬

9月8日，国家医保局网站发布的《关于开展口腔种植医疗服务收费和耗材价格专项治理的通知》(以下简称《通知》)指出，将围绕种植牙全流程做好价格调控工作。“目前三级公立医疗机构完成全流程种植，医疗服务价格整体普遍高于4500元每颗的地区，应采取针对性措施，导入至整体不超过4500元每颗的新区间，三级以下公立医疗机构的调控目标参照当地医疗服务分级定价的政策相应递减。”

“医疗服务价格较高是导致种植牙收费较高的重要因素。”一位业内人士向本报记者强调，需要指出的是，4500元每颗并不包括种植体和牙冠等耗材。

全流程费用治理目标公布

9月8日，国家医保局同时发布《关于开展口腔种植医疗服务收费和耗材价格专项治理的通知》政策解读，介绍了口腔种植全流程费用的治理目标。

目前，口腔种植的费用大致分为种植体、牙冠和医疗服务三个部分。

国家医保局介绍，种植体、牙冠两个部分的价格需要通过集中采购和竞价挂网产生，因此，《通知》没有人为设定具体量化目标。目前，公立医疗机构采购高端品牌种植体4000元至6000元每套，其他种植体2000元至3500元每套，流通过程存在价格虚高空间，集中采购后价格会有不同程度下降。公立医疗机构从第三方加工厂采购的牙冠大多约1000余元，自制牙冠价格更高，竞价挂网后也会有一定程度下降。

医疗服务部分的费用占种植牙整体费用比重较高。根据近期全国范围内登记调查的初步结果显示，以各省份公立医疗机构单颗常规种植为例，医疗服务部分的平均费用超过6000元，一些省市费用超过9000元，已经成为种牙贵的重要原因之一。

按照《通知》要求，各省级医疗保障部门在种植体集采、牙冠竞价

的结果产生后，进一步合并制定并公开本地区种植牙全流程价格调控目标(含种植体、牙冠、医疗服务)。通过对构成种植牙费用3个部分的综合施策，群众种牙费用负担将会有效下降。

此前的8月18日，国家医保局发布《关于开展口腔种植医疗服务收费和耗材价格专项治理的通知》(征求意见稿)指出，要规范口腔种植医疗服务和耗材收费方式，强化口腔种植等医疗服务价格调控，精心组织开展种植牙耗材集中采购。

9月2日，国家医保局发布关于《关于开展口腔种植医疗服务收费和耗材价格专项治理的通知(征求意见稿)》公开征求意见情况的通告，通告显示232份公众反馈意见对此前发布的种植牙价格管理政策进行了表态。整体来看，社会对口腔种植领域专项治理工作普遍支持支持和肯定态度。

其中，约60%的反馈意见支持开展专项治理。群众对口腔种植领域“天价收费”、宣传虚假补贴、用低价广告欺骗患者、用“好处费”“介绍费”买卖客源等问题反映强烈，呼吁口腔种植专项治理方案尽快落地。

约30%的反馈意见在表达支持的同时提出了建设性意见。相当数量的反馈意见认为，种植牙的手术价格和耗材费用总体应控制在1万元以内，构成上要能够充分体现种植体植入、牙冠置入等技术劳务服务的主体地位。此外，约10%的反馈意见表达了反对或保留态度。有的认为医院收费高是合理的，有的担心降价会影响医院的积极性和服务品质。

尽管有60%的支持比例，但种植牙集采工作仍面临严峻的现实挑战。

“种植牙没有纳入医保，属于自费项目。民营医院在种植牙市场占比高，是种植牙相关政策难以推进的重要因素。”巨丰投顾高级投资顾问李名金向《证券日报》记者表示。

“集采的难点不仅在于降低耗材价格，还包括优质医疗服务的提供、牙科医生的培养等方面。”可恩口腔董事会秘书周朕隽向《证券日

目前三级公立医疗机构完成全流程种植，医疗服务价格整体普遍高于4500元每颗的地区，应采取针对性措施，导入至整体不超过4500元每颗的新区间，三级以下公立医疗机构的调控目标参照当地医疗服务分级定价的政策相应递减



魏健骐/制图

报》记者补充道。

部分地区已落地实施

《通知》明确，组建种植牙耗材省际采购联盟。由四川省医疗保障局牵头组建种植牙耗材省际采购联盟，各省份均应参加。《通知》的发布，意味着种植牙集采加速落地实施。

据了解，种植牙耗材集采目前已在浙江宁波、安徽蚌埠等城市率先试水，但尚未在全国范围铺开。

浙江省宁波市医保局于2022年4月份发布的《种植牙医保限价支付政策“五年五套”》，将种植牙医保限价支付政策概括为三方面内容：一是“约定品牌、约定价格”，限定国产品牌3000元/颗，进口品牌3500颗；二是在目前签约的百家医疗机构约定品牌的种植牙，无论使用医保历年账户支付还是现金支付，同城同价；三是不在品牌目录内的种植牙，医保历年账户不予支付。

安徽省蚌埠市也将种植牙纳入集中采购，经集中议价谈判，种植牙材料(含牙冠、植体一套)费用平均降

幅84.17%，最高降幅达89.5%。

有业内人士对《证券日报》记者表示，不同的医疗机构耗材和治疗费用占比不尽相同。一方面，对耗材的加价比例不同；另一方面，治疗费用与医生的业务水平、医院的性质及层级有一定相关性。国家医保局对种植牙集采的要求是“技耗分离”，目的是针对种植牙全流程进行总价调控，最终应该会采取整体打包的方式进行费用调控。

周朕隽告诉《证券日报》记者，可恩口腔顺应国家政策引导的方向，在耗材方面进行集中采购已有两年多时间，总体来看，目前公司的综合成本已较此前下降约50%，耗材费用和医疗费用占比大约为3:7。

集采推动市场加速洗牌

在集采政策导向下，种植牙产业链开始加速洗牌。

巨丰投顾高级投资顾问赵喜龙向《证券日报》记者表示，目前种植牙产品以美国、瑞士、德国等国家的外资品牌为主，国产种植牙起步较晚。不少进口品牌种植牙价格比国

产品品牌高很多，或是种植牙价格一直居高不下的重要原因之一。

推进种植牙集采，对相关上市公司的发展有何影响？美亚光电9月7日在回复投资者提问时表示，国家关于种植牙等项目集采政策的推进，未来会在一定程度上降低高端口腔服务的费用。从客观上来说，高端服务费用下降会带来行业需求的快速增加，进而推动相关关键设备的需求增加。

备受市场关注的“牙茅”通策医疗对投资者表示，公司作为以提供口腔医疗服务为主的龙头公司，具体业务包括正畸、儿牙、种植、综合等多科室口腔医疗服务业务。其中，种植牙业务涉及的集采，不只会带来价格上的变动，也会促进需求增长，与口腔业务之间形成协同效应。

“一颗种植牙所需要的耗材包括种植体、种植基台、牙冠、修复材料等，其中种植体是核心。未来随着种植牙集采落地，将有利于国产种植牙耗材替代，现有进口为主的格局有望打破。”李名金向记者表示。

悦达投资再扩新能源布局 拟1.26亿元参股盐城清能

■本报记者 陈 红

9月8日晚间，悦达投资发布公告称，公司拟以自有资金1.26亿元，每股6.3元的价格，参与认购2000万股江苏盐城市清洁能源发展股份有限公司(以下简称“盐城清能”)的增发股份。

公告显示，盐城清能主要从事太阳能光伏、风力等新能源发电的投资项目，本轮共引进战投资金8.82亿元，用于投资新建新能源电站项目及补充日常运营流动资金。

IPEG 中国首席经济学家柏文喜

在接受《证券日报》记者采访时表示：“从股权穿透来看，盐城清能背后实控人为盐城市人民政府。从悦达投资本次参与认购盐城清能增发股份的情况来看，更多属于财务性质的投资。一方面，可能有响应盐城市号召，支持盐城清能发展的考虑在内；另一方面，本次投资符合公司战略，公司新能源产业战略转型将更进一步。”

《证券日报》记者了解到，盐城清能已完成盐城大丰经济开发区15MW光伏电站、建湖一期及三期渔光互补光伏电站、灌东16MW集

中式光伏电站、大丰206.4MW H5海上风电等项目开发运营。其中大丰H5海上风电项目于2021年12月份投入运营，是全国首个由地级市国企开发建设的海上风电场，项目并网投产预计年发电量6.1亿千瓦时，每年可减少消耗标准煤约17万吨。盐城清能主业突出，财务状况良好，据悉已启动IPO辅导相关工作。

近期，悦达投资多次发布有关大丰区“渔光互补”光伏发电项目前期工作招标信息。同时，盐城市大丰区人民政府近日公示的《大丰

区“十四五”光伏发电规划》已将相关项目纳入规划。

自今年4月份宣布战略转型以来，悦达投资充分利用盐城的生态系统优势，积极寻找“新能源、新材料、智能制造”领域的投资机遇。悦达投资于7月份领投珩创纳米，开启了进军磷酸锰铁锂动力电池正极材料领域的步伐，结合珩创纳米过硬的专利背书，未来有望为悦达投资孕育新的业绩增长点。

有券商分析师向《证券日报》记者表示：“今年以来，悦达投资利

好消息频出，从剥离非主业到战略转型，从扭亏为盈到新能源项目的逐步落地，悦达投资希望充分利用资源优势实现换道超越。本次参与认购盐城清能增发股份，符合公司新能源产业投资方向，有助于公司更好地实现当前产业转型升级目标，助力公司高质量发展。”

柏文喜向《证券日报》记者表示：“太阳能光伏、风力等新能源是目前电源市场向绿色能源转型的方向，但目前该投资风口涌入过多的投资者与竞争者，可能会导致估值过高和盈利能力下降的风险。”

首次单季营收突破百亿元 蔚来汽车将开启新产品周期

■本报记者 龚梦泽

作为国内造车新势力的杰出代表，蔚来汽车(以下简称“蔚来”)正踏着自身发展步点，准备开启新一轮产品周期。

9月7日，蔚来汽车发布的2022年二季度财报显示，二季度，公司实现营收102.9亿元，同比增长21.8%，创单季新高；研发支出21.5亿元，同比增长143.2%，创单季新高。此外，2022年三季度，蔚来交付指引为3.1万辆至3.3万辆，为单季度最高交付指引。

今年二季度，我国电动汽车市场呈现良好发展势头，根据乘联会相关数据，今年二季度电动汽车市场渗透率超过20%。中国乘用车产业联盟理事张秀阳认为，凭借畅销车型Model 3和销售碳排放额度助力，特斯拉于2020年度首次实现全年盈利。参照特斯拉的发展轨迹，在预期放量车型ET5推出之后，蔚来汽车的盈利预期或将显著加快。据悉，此前蔚来汽车董事长李斌曾预计，蔚来将于2024年实现盈利。

二季度营收和研发支出均创单季新高

财报显示，蔚来汽车二季度营收达到102.9亿元，同比增长21.8%，创单季新高；整车销售毛利率为16.7%，好于市场预期；现金储备达544亿元。

然而，受动力电池、零部件的成本上涨，以及研发等投入增加影响，第二季度蔚来出现了“增收不增利”的情况。财报显示，第二季度，蔚来净亏损27.58亿元，同比增长369.6%，环比增长 54.7%。

需要指出的是，造车新势力亏损状况均在不同程度加剧。第二季度，小鹏汽车净亏损27.09亿元，同比增加126.1%，环比增长58.8%；理想汽车方面，也迎来上市以来单季最大亏损，第二季度净亏损6.41亿元。

今年二季度，蔚来持续加大技术研发力度，研发支出21.5亿元，同比增长143.2%，创单季新高。同时，不断上涨的销量也验证了蔚来坚持推动科技创新的正确方向。作为电动汽车早期入局者，蔚来在赛道中“率先入弯”，通过坚持长期主义，在今年正努力完成产品切换，以期“加速出弯”。

补能网络建设方面，蔚来方面向记者透露，截至9月7日，公司在中国累计布局1094座换电站，包含285座高速公路换电站，累计为用户提供超1200万次换电服务。

即将开启新产品周期 第三季度扩大欧洲市场布局

交付量方面，蔚来二季度共交付21896辆，同比增长111.9%，连续五个季度正增长。上半年蔚来共交付41956辆，达到去年全年交付量的95.9%。

记者注意到，小鹏汽车预计第三季度交付量介于2.9万辆至3.1万辆；理想汽车预计第三季度交付2.7万辆至2.9万辆。据蔚来披露，其三季度交付指引为3.1万辆至3.3万辆，为单季最高交付指引，高于理想汽车和小鹏汽车的交付指引。

据了解，2022年是蔚来的产品大年，新款车型加速交付，并即将开启新产品周期。其中，ET7已在今年上半年正式交付；ES7于8月28日开启交付；ET5将于9月30日开启交付；而搭载了Alder智能系统的2022款ES8、ES6、EC6正在陆续交付。

李斌表示，和二季度相比，目前疫情对于汽车供应链的影响相对可控。蔚来第四季度交付情况将得到进一步改善。对于将在9月30日开始交付的ET5，他表示已做好12月份单月交付破万辆的准备。

海外出口方面，李斌称，过去5年中，我们一直在研究美国市场的模式，包括产品、服务等，目前已在进行各方面的准备。记者从蔚来处了解到，从第三季度开始公司将进一步扩大在欧洲市场的布局。

据悉，8月22日，蔚来首款智能电动旗舰轿车ET7发运欧洲，将于今年面向德国、荷兰、丹麦、瑞典、挪威等国家开放预定并交付用户。蔚来在匈牙利佩斯州投资建设的蔚来能源欧洲工厂也将于9月份投入运营。

本版主编于德良 责编吴澍 制作董春云
E-mail:zmnzx@zqrb.net 电话 010-83251785

让商家“不在配送范围”不再 这个夏天饿了么物流“精准滴灌”

夏季是外卖的传统旺季，今年夏天尤为不同：高温、风暴等异常天气频发带来外卖订单增长，也考验骑手配送。饿了么“猜答案免单”新活动的推出，持续火爆了两个多月，在正餐之外，还带动了奶茶、夜宵等商家品类的增长。

一遇高峰就“不在配送范围”？增长往往也会“痛并快乐着”。事实上，这也是行业长期面临的难题。很多人点外卖会遇到，在下雨天或高峰期，距离远一些的商家会显示不在配送范围；然而对商家来说，这反而是外卖需求多的时候，无法点单直接影响生意。

如何在高峰期减少对商家和消费者的影响，饿了么改造了外卖的“压力计”，通过创新的产品化方式，更精细化的运营，带来更有确定性的服务。

这个夏天，这些举措让数以万计的商家减少了“缩圈”带来的订单影响，每天更多人能准时吃饭，骑手也能送出更多订单。

“本地生活行业正不断向‘即时性’进化，对‘即时性’的内源要求也在不断升级，这为即时物流打开了巨大的创新和市场窗口。”有行业人士表示，即时物流需要更有效的协同，体验的革新还源自技术的升级。未来，即时物流效率的竞争，技术能力和体系是关键要素之一。

不在配送范围？改变行业“限电”难题

“不在配送范围”之所以出现，是因为在恶劣天气、高峰时段等状况下，会出现单子多、骑手少的情况，让很多单子没有人送。

在外卖行业，以往压力调节主要

通过两种方式：一种靠系统，一种靠手动。其中系统可能无法识别路面结冰、交通管制等问题，手动调控又考验物流经理等的经验。

疫情等突发状况下也会出现这一难题。今年8月初，义乌突发疫情，情况紧急，如果应对不力，餐饮商家营业和外卖配送将受到影响。

“平时每天80来单，两个平台对半送，疫情来了有点慌。还好饿了么很稳定，配送范围没有变化，从平时40多单涨到70多单，当时我就让客户多在饿了么点餐。”当地合兴潮菜馆老板说。

这背后，其实是饿了么在商流端的精细化管理，避免对商家配送范围的影响，物流端则阻隔骑手配送风险，释放运力进行重点保障，让骑手和商家都吃下了定心丸。

以往降压手段很简单，行业会对

压力骤增的商圈一刀切“限电”。这个夏天，饿了么推出了更精准的压力计，物流商流实时协同，更有效识别哪些订单带来怎样的压力，进行更精准的调配；同时将商家营销力度逐级调整，尽可能满足更多用户需求。

“物流和商流，在实时协同下成为服务商家的‘双轮驱动’，更好的供需匹配，完成外卖的‘精准滴灌’。”该项目物流负责小二志泊说，在夏天旺季的尖峰时刻，“精准滴灌”产品化的推出和精细化管理，也能减少人工调控的影响，派上了大用场。

小步快跑 “解决问题就是红利”

互联网+、餐饮O2O的大背景下，饿了么等本地生活服务平台快速发展，在餐饮商家、消费者的日常生活中

扮演的角色也愈发重要，基于此，平台的价值创新也面临更高要求。

在外卖配送上，消费者距离越远，送达时间预测越难，这又会带来消费者与骑手之间关系的紧张，还可能影响骑手行车安全。

为了解决这一行业痛点，饿了么的“时间片”功能，消费者看到的不再是送达时间点，而是一个送达时间的具体范围，尤其在远距离、极端天气等情况下触发这消费者的催单、取消和投诉数量明显减少；对骑手来说，也可进行配送时间的合理调整，减少超时、用户纠纷等，专注于更好的配送。

8月19日，饿了么城市免单在南京火爆开场，带动部分商家外卖订单大幅增长。南京一家手打柠檬茶品牌“就是拧”丹凤街店的订单涨幅近8成。由于准备充分，这些饿了么订单

准时送到，没有出现“爆单”后的手忙脚乱，异常预案也没用上。

饿了么一位南京物流小二说，物流的弹性保障，包括运力的提前准备、骑手出勤的精细管理等，这是“端”的能力；实时协同的精准滴灌等创新，则是“云”的能力。在免单等尖峰时刻，“云”“端”联动带来更好保障。

对饿了么来说，这是在能力建设、价值创造的长期战略下，持续紧贴客户价值的创新。

“问题就是红利。解决每个bug(漏洞)都是进步，包括消费者和商家使用体验不好的地方。”饿了么内部人士介绍，饿了么正扎扎实实持续解题，据不完全统计，过去几个月已累计解决商家、用户、物流端大大小小上千个痛点问题。

(CIS)