

# 医保支付方式改革2.0版分组方案发布

■本报记者 刘钊

备受关注的医保支付再迎重大变化。

7月23日，国家医保局召开DRG(按病组)/DIP(按病种分值)2.0版分组方案新闻发布会，国家医保局有关负责同志、有关医疗机构负责同志等介绍了2.0版分组情况并回答记者提问。

国家医保局医药管理司司长黄心宇表示，2019年起，国家医保局启动以DRG/DIP为主的支付方式改革试点。到2021年，试点地区均进入实际付费阶段，形成了全国统一的DRG核心分组与DIP核心病种，完善了技术规范及经办规程。2022年起，在总结试点经验的基础上，国家医保局以全面推开DRG/DIP付费为目标，启动了2022年至2024年支付方式改革三年行动计划。截至2023年底，全国九成以上统筹地区开展了DRG/DIP付费，26个省份已实现省域内所有统筹地区全覆盖，改革成效初步显现。

## 提升分组精准度

海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东对《证券日报》记者表示，DRG和DIP是两种创新型的医保支付方式，其中，DRG是一种将病例按照诊断和治疗方式细分到不同组的方法，DIP则是基于大数据的病种分值付费技术。“两者均旨在提高医保基金使用效率，调节卫生资源配置，引导医疗机构管控成本，同时确保患者享受适宜的医疗服务。”

从2.0版分组方案来看，国家医保局在广泛征求意见的基础上，对现有分组进行了优化调整，使其更加贴近临床实际，提升分组精准度。具体来看，DRG2.0版分组方案基本结构包括主要诊断大类(MDC)、核心分组(ADRG)和细分分组(DRG)三个部分。DRG2.0版分组重点对临床意见比较集中的重症医学、血液免疫、肿瘤、烧伤、口腔颌面外科等13个学科，以及联合手术、复合手术问题进行了优化完善，并且对分组方法和分组规则进行了优化完善。

DIP2.0版病种库包含国家核心病种目录9520组，其中保守治疗组3209组、手术操作组6311组，集中度提升的同时，增补了肿瘤基因治疗、分子治疗、免疫治疗等常见缺



刘钊/摄

截至2023年底，全国九成以上统筹地区开展了DRG/DIP付费，26个省份已实现省域内所有统筹地区全覆盖，改革成效初步显现

失病种，覆盖更加全面。手术操作中又分为仅包含“主要操作”的5211组和包含“主要操作+相关操作”的11000组。按照ICD-10疾病诊断医保2.0版编码层次结构对比，DIP2.0版病种库共覆盖疾病诊断20章、218节、1133类目、3332亚目。DIP2.0版主要对病种结构和成组规则进行优化、补充常见缺失病种。

“通过医保支付方式改革，有效增强人民群众就医获得感，有效帮助医疗机构优化收入结构，有效保障医保基金群众‘救命钱’安全。”黄心宇进一步表示，“改革后医疗机构诊疗行为更加规范，时间和费用消耗指数下降、平均住院日缩短，节省了患者就医费用和时间成本。同时，DRG/DIP普遍实行基层病组(种)，对一些适宜在二级医疗机构治疗的病种实行不同级别机构‘同病同付’，调动基层机构诊疗积极性，支持分级诊疗，改善医疗服务可及性。”

据国家医保局相关负责人介绍，原则上，2024年新开展DRG/DIP

付费的统筹地区直接使用2.0版分组，已经开展DRG/DIP付费的统筹地区应在2024年12月31日前完成2.0版分组的切换准备工作，确保2025年起各统筹地区统一使用分组版本，提高支付方式改革工作的规范性、统一性。

## 多家上市公司深度布局

医疗信息化公司或有望率先成为医保支付方式改革的获益方。7月23日，DRG/DIP等相关概念上市公司股票普涨，截至当日收盘，国新健康、久远银海涨停，ST易购、荣科科技、佳缘科技、嘉和美康等股票飘红。

邓之东认为，DRG/DIP改革对于开展医疗信息化业务的上市公司具有积极影响，为医疗信息化企业带来更多的市场机会。

公开资料显示，国新健康在DRG/DIP等支付方式业务的市场占有率已经覆盖超过100多个统筹区，市场占有率保持领先地位。据公司介绍，在DRG领域，通过大数

据测算，公司制定出每个组别的付费标准，并以此标准对定点医疗机构进行预先支付；在DIP领域，公司则通过对疾病共性特征及个性化规律的分析，建立了医疗服务的“度量衡”体系，引导医院提升运营管理水平。

久远银海为多个地市医保局提供DRG/DIP服务。公司相关负责人对《证券日报》记者表示，公司DRG/DIP系统将相关服务嵌入医生诊疗服务全过程，融入医院运营管理全环节。系统内置DRG“医保政策知识库+双质控知识库”，具备丰富的病案首页和医保结算清单质控规则；深入医院DRG业务管理流程、质控业务和医保申诉业务，建立起临床医生和行政部门消息互通机制，为医院的医保支付方式改革提供有力支持和保障。

此外，德邦证券分析师周新明认为，通过DRG/DIP改革，还会对医药行业产生影响。“医保支付范围内，受益于病种结构调整和费用结构调整，部分药品、耗材将放量。此外，在医保支付范围外，能够有

效承接居民对医保外高端药品、器械、医疗服务需求的公司也会有一定市场机会。”

从事医疗服务业务的盈康生命表示，DRG/DIP2.0版的加速落地将对医院运行的精细化管理提出更高要求，同时医疗服务价格改革突出服务能力的重要性，服务能力更强、收入结构调整更灵活的民营医疗将充分受益。

在医疗器械企业赛诺医疗看来，DRG/DIP2.0版有助于建立高效的医保支付机制，节约医疗成本，有利于提升医疗服务的品质和质量，也有助于医疗企业在更为健康有序的医疗环境中发展壮大。

“总体来看，DRG/DIP2.0版本的出台，将推动实现更科学、更经济的医疗费用支出，提升医疗资源配置效率和医疗服务质量。”镁信健康创始人兼首席执行官张小栋对《证券日报》记者表示，“其中不少做法，既保证了DRG的有序执行，也在支付端为创新疗法进一步松绑，有望实现医保基金、医院、患者、医药行业多方共赢。”

# 国中水务筹划重大资产重组 拟跨界入主北京汇源

■本报记者 马宇薇

7月23日，国中水务发布公告称，公司正在筹划向上海崑崙企业管理合伙企业(有限合伙)(以下简称“上海崑崙”)收购其持有的诸暨市文盛汇自有资金投资有限公司(以下简称“诸暨市文盛汇”)股份。根据初步测算，本次交易预计将构成重大资产重组。收购完成后，公司将成为北京汇源食品饮料有限公司(以下简称“北京汇源”)的控股股东。

国中水务表示，如果本次交易能够顺利实施，将优化公司资产结构，有利于提升公司的资产规模和盈利水平，促进公司高质量发展，符合公司未来发展战略。

## 拟控股北京汇源

公告显示，此次国中水务拟以支付现金的方式，收购上海崑崙持有的诸暨市文盛汇不低于2.32亿元注册资本。诸暨市文盛汇为上海文盛资产管理股份有限公司(以下简称“文盛资产”)参与北京汇源重整设立的持股平台公司。收购完成后，公司将累计持有诸暨市文盛汇注册资本不低于8.16亿元，占其注册资本的比例不低于51%，从而成为诸暨市文盛汇的控股股东及北京汇源的控股股东，“汇源果汁”或将借此登陆A股。

7月23日，《证券日报》记者致电国中水务，公司方面表示：“目前初步达成交易意向，后续经过相关审批程序后，会及时披露进展公告。”

资料显示，北京汇源成立于1992年，其生产的汇源果汁在国内果汁行业影响深远。2007年2月份，汇源果汁在港交所上市，并创下了当年港交所IPO最大金额，后于2021年在港交所退市。

由于债务危机，2022年6月份，北京市第一中级人民法院裁定批准北京汇源重整方案，文盛资产作为重整投资人投入16亿元资金，成为北京汇源控股股东。重组后的北京汇源将持有“汇源果汁”核心商标品牌和生产资产。彼时，文盛资产表示，将为北京汇源设计最佳的证券化方案，力争三年到五年内实现A股上市。

成为北京汇源控股股东半年后，文盛资产先后三次向国中水务转让诸暨市文盛汇股份，国中水务对北京汇源的持股比例逐步提高。

具体来看，2022年12月份，国中水务首次以8.5亿元受让文盛资产持有的诸暨市文盛汇31.481%的股份，间接持有北京汇源18.89%股份。随后在2023年4月份和7月份，国中水务先后以5000万元和3000万元受让文盛资产控制的上海崑崙持有的诸暨市文盛汇3.128%和1.877%股权。三次收购后，国中水务共以9.3亿元合计取得诸暨市文盛汇36.486%的股份，受让后对北京汇源的间接持股比例上升至21.89%。

博星证券研究所所长兼首席投资顾问邢星在接受《证券日报》记者采访时表示：“通过控股北京汇源，国中水务向大健康、食品饮料领域的战略转型迈出重要一步，将助力公司拓宽业务领域，实现多元化发展，有望带动业绩增长。”

## 谋求转型发展

国中水务是一家主营业务为污水处理、自来水供应和环保工程技术服务的水务企业。近年来，随着城市化、工业化进程的推进，环境保护力度的加强及配套法律法规的相继出台，对水务行业提出了更为严格的要求，国中水务也在积极寻求产业转型升级。

对于跨界收购北京汇源的原因，国中水务曾表示，汇源为国内果汁饮料知名度较高的民族品牌，北京汇源重整计划是近年来极为难得的明星重整项目，项目资本市场认可度高，品牌含金量和可延展性较强。这将提升公司综合盈利能力，有利于公司的长远发展，符合公司向现代农业、健康食品的战略转型规划。

2021年至2022年，国中水务归属于上市公司股东的净利润分别为-9055.30万元、-1.16亿元。而在控股北京汇源后，国中水务业绩有扭亏之势。国中水务2023年年报显示，公司当年在投资北京汇源的项目上实现投资收益8283.63万元，占当期归属于上市公司股东净利润的275.77%，成为公司扭亏为盈的最大贡献者。

“2023年公司实现扭亏为盈主要靠北京汇源投资收益，未来绿色食品饮料是公司重要的转型方向，北京汇源项目是战略转型的重要一步。”国中水务方面表示。

“北京汇源是我国最早打造全产业链的饮料公司，汇源果汁作为老牌果汁品牌，拥有较高的品牌知名度和市场份额。”广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬对《证券日报》记者表示，“国中水务控股后，应加强与北京汇源的业务整合，实现资源共享和优势互补。同时要不断优化和提升产品品质，顺应市场发展趋势，发挥品牌效应，满足消费者多元需求，加快公司转型升级步伐。”

国中水务曾在投资者互动平台上表示，根据战略转型需要和实际情况，公司一方面立足大环保、水处理、清洁能源及“双碳”科技产业，对现有业务和资产做出适当的调整、处置、整合和升级改造，在新能源、“双碳”科技等领域寻找新的投资和业务发展机会；另一方面围绕“十四五”国家重点发展战略(乡村振兴和农业现代化)，积极向绿色品牌健康食品、科技农业种植养殖、美丽乡村工程等领域布局发展。

“汇源果汁面临消费升级、健康饮品需求增加等机遇，但同时也面临市场竞争激烈、产品创新压力等挑战。”邢星进一步表示，国中水务作为跨界股东，应发挥自身优势，助力北京汇源加强品牌建设、优化产品结构，提升市场竞争力。

# 董责险热销 年内近300家上市公司披露购买计划

■本报记者 吴文婧

今年以来，随着A股上市公司董监高人员对自己履职风险的关注度增强，董责险持续热销。7月23日，增能科技发布公告称，拟为全体董事、监事、高级管理人员购买责任保险。

《证券日报》记者根据东方财富Choice数据库梳理，截至7月23日，年内已有295家上市公司披露了购买董责险的计划。

对于购买董责险的理由，多家上市公司均表示，此举有利于完善公司的风险管理体系，降低公司运营风险，促进董事、监事及高级管理人员充分行使权利、履行

职责。

针对A股上市公司购买董责险的情况，北京联合大学管理学院教师杨泽云向《证券日报》记者表示：“今年7月1日起正式实施的新修订的《公司法》，再次强化了董监高的民事赔偿责任，并鼓励公司为董事投保责任险及向股东会报告投保情况。显然，董监高的民事赔偿责任风险增加，董责险的需求凸显。此外，投资者保护机构会更加积极地依据《公司法》《证券法》介入到投资者维权与持股行权的行动中，上市公司董监高面临着较高的诉讼风险。”

记者梳理相关数据发现，近年来民营企业投保董责险的数量激

增，2024年以来，披露计划购买董责险的上市公司中，民营企业成为主力军。

浙江大学管理学院特聘教授钱向劲向《证券日报》记者表示：“民营企业董监高大部分为聘用制职业经理人，随着监管政策的不断收紧和投资者法律意识的提高，职业经理人面临的法律责任风险显著上升，董责险成为其重要的风险管理工具。同时，此举也有助于完善公司风险控制体系，促进董监高充分行使权利、履行职责。”

记者梳理上市公司公告发现，上市公司投保董责险的保额和保费支出差距较大。

中国CFO百人论坛理事、高级

经济师邓之东向《证券日报》记者表示：“董责险的费率与其复杂的定价模型有一定关系，更与企业的经营和管理风险等因素直接相关，而具体的因素又各不相同。此外，保险公司在承保董监高时还要考虑保额、保费、赔款额、赔付率、参保率、运营成本、利润率等因素。”

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊表示：“董责险作为一种风险管理工具，其认可度在不断提高。对于上市公司而言，在选择董责险时，应选择信誉良好、专业能力强的保险公司，并确保保险条款与自身风险状况相匹配。”

“董责险从人才战略、公司治理

到投资者保护等不同层面均对上市公司高质量发展起着保障推动作用。”中国地方金融研究院研究员武忠言向《证券日报》记者表示，“董责险可以分散公司董事高管涉诉诉讼索赔的财产风险，减轻董监高不当行为对公司财务状况的影响；发挥管理责任对冲机制激励作用；有助于补充和完善上市公司内部治理制度等。”

邓之东认为，合理运用董责险有利于保障公司管理者合法利益，促进管理层锐意进取，保持公司创新发展。引入保险公司外部监督，也有利于优化上市公司的经营管理与合规。

# 面板价格回落 产业链企业积极应对

■本报记者 张文湘

面板行业正承受价格下行压力。7月22日，TrendForce集邦咨询发布的数据显示，今年7月下旬电视面板报价全面下跌，与上月同期相比，各尺寸电视面板价格最大跌幅为2.7%，最小跌幅为0.8%。

业内人士认为，下半年面板行业价格下行概率较高，企业应增加多应用产品布局，同时积极实现降本增效。

具体来看，进入7月份后，面板价格出现回落。TrendForce集邦咨询数据显示，电视面板价格已由5月份的涨势，6月份的持平，转为7月份的全面下跌。开源证券研报认为，伴随大赛备货接近尾声，品牌厂拉货动力下降。

“近年来，运动赛事对电视需求的拉动效应逐渐减弱。虽然品牌仍会进行一定程度的促销，但实际效果并不显著。此外，针对运动赛事的备货通常提前一个季度进行准备，因此对近期市场行情的推动作用有限。”TrendForce集邦咨询分析师范博毓对《证券日报》记者表示。

而在手机面板领域，CINNO Research认为，7月份LCD智能手机面板价格仍将下行，其中a-Si(非晶硅)面板价格将继续下降0.1美元，LTPS(低温多晶硅)面板价格将下降0.2美元。

多位分析人士认为，面板行业价格下半年继续下跌的可能性较高。

“一方面，经营压力显现和库存水平走高，成为整机厂商的困扰，控

采购、清库存是整机厂当前的首要任务，对第三季度的采购情绪亦保持谨慎且相对悲观的态度；另一方面，头部面板厂依然积极执行扩产，但供应端控产对于对抗当前明显下滑的面板需求稍显乏力。”群智咨询(Sigmaintell)TV事业部资深分析师李晓燕在接受《证券日报》记者采访时表示。

李晓燕认为，下半年，全球宏观环境未见明显改善，叠加面板成本和物流成本保持相对高位，整体产业链恐将继续呈现旺季不旺的状态，预计LCD TV面板价格在三季度呈现温和下降的趋势。

范博毓表示，目前已传出面板厂将展开控产策略，预计十一长假将启动大规模的减产行动，力稳电视面板价格，确保营运不致亏损。

而在智能手机面板领域，价格的上涨势头也迎来了瓶颈期。“LCD方面目前仍供大于求。而高端OLED(有机发光半导体)方面虽然迎来备货旺季，但随着上半年国内品牌端备货积极，三季度供需结构并未出现进一步紧张，因此智能手机面板价格整体趋势仍是稳中有降。”群智咨询(Sigmaintell)移动事业部研究总监李晓燕对《证券日报》记者表示。

面板产业链企业将如何应对后续的价格变化，也引起了投资者的关注。

京东方表示，为应对行业需求变化，公司坚持“按需生产”，随需求变动灵活调整产线稼动，持续优化产品结构。

李晓燕认为，对于电视厂商来说，应结合自身资源和优势，推进更加灵活的销售和供应链策略，稳定

市场份额的同时提升成本竞争力；对于面板厂商来说，在未来较长时间内仍需要通过控产调节供需关系，但要理性平衡利润和规模的关系，推动市场大尺寸化进程，引导市场稳定规模提升质量。

业内人士建议，手机面板产业供应链应增加多应用产品布局，增强企业抗风险能力，同时降本增效仍是企业坚持的战略方向之一。

“今年因为大型赛事的原因，很多面板下游客户会提前备货，提前透支了一部分需求，导致第三季度的需求受到影响。如果后续面板价格变动，传导到我们这些上游企业，我们也会积极做好应对，控制公司的采购成本，同时多开发一些新的产品线。”某面板上游企业人士对《证券日报》记者表示。