

更多罕见病及儿童用药有望入医保

罕见病药、儿童药或成谈判重点

“用药之后情况好一些了。”去年末的医保谈判上,号称“70万一针”的诺西那生钠注射液被正式纳入医保,彼时,一位脊髓性肌萎缩症(SMA)患儿的母亲向北京商报记者讲述了自己孩子的故事。6月16日,再次谈起孩子的病情,这位母亲向记者如此说道。据了解,今年5月,该患儿已经注射了第八针特效药。

SMA是一种遗传性神经肌肉疾病类的罕见病,而诺西那生钠注射液则是我国首个获批治疗SMA的进口药物,经过当时的“灵魂砍价”,去年12月初,国家医保局公布一批新药进医保,诺西那生钠注射液就在其中,其降价措施于2022年1月1日起实施。

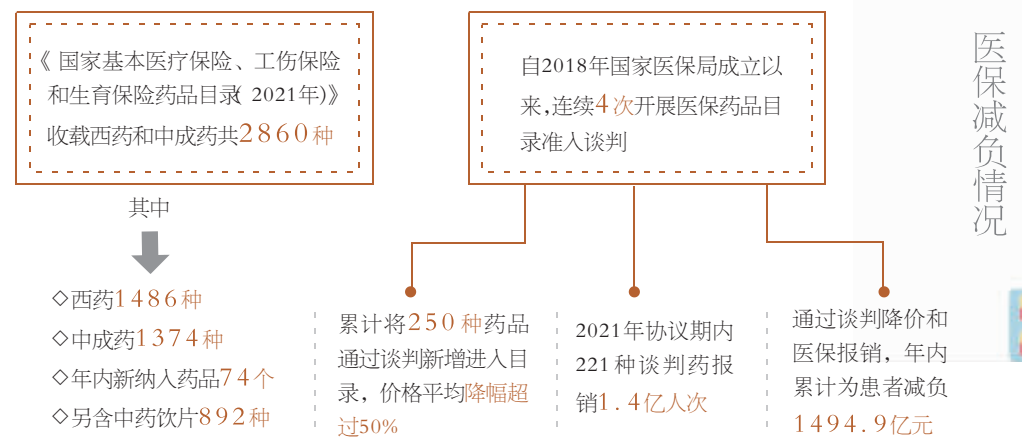
这样的结果也让不少人对2022年的医保谈判充满了期待。与去年相比,今年国家医保局公布的《2022年国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录调整工作方案》;“调整范围”部分的第一条“目录外西药和中成药”新增了关于儿童药品和罕见病治疗药品的相关表述。

具体而言,除了在继续支持新冠病毒肺炎治疗药物、创新药物的基础上,可以申报参加2022年药品目录调整的药品中也明确包含“纳入鼓励仿制药品目录或鼓励研发申报儿童药品清单,且于2022年6月30日前,经国家药监部门批准上市的药品”,以及“2022年6月30日前,经国家药监部门批准上市的罕见病治疗药品”。由此,外界也开始猜测,儿童药品及罕见病药品可能成为今年的谈判重点。

在儿童用药方面,四川天府健康产业研究院首席专家孟立联对北京商报记者分析称,全国少年儿童人口占总人口的16%左右,儿童用药又因儿童处于成长期而具有许多特殊性,但儿童用药供给却是严重不足的。一方面儿童制药严重不足,品种少是常见现象;另一方面,儿童药物研发面临不少困难,不仅仅是投入问题,政策激励需要加强。

海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东也表示,儿童药品、罕见病药品是“救命

药”类重要药品,新冠治疗药品是经济社会发展和人民健康保障急需药品,此等紧急重要的药品,社会呼声强烈,此次拟纳入医保药品目录,充分考虑了各种实际情况,是顺应民意之举,加快用药保障,破解用药难题,惠及民生急需,让更多人受益。



命”类重要药品,新冠治疗药品是经济社会发展和人民健康保障急需药品,此等紧急重要的药品,社会呼声强烈,此次拟纳入医保药品目录,充分考虑了各种实际情况,是顺应民意之举,加快用药保障,破解用药难题,惠及民生急需,让更多人受益。

多家药企主动降价谋先机

根据国家医保局公布的时间线,今年5-6月为准备阶段,7-8月为申报及评审阶段,9-10月为谈判阶段,最终公布药品目录调整结果,发布新版药品目录的时间则定为今年11月,整体节奏较去年提前了1个月。

尽管目前方案正处于征求意见阶段,但已有多家药企谋求先机。仍以SMA用药为例,据了解,国内获批用于治疗SMA的相关药物仅有两款,除了渤健公司的诺西那生钠注射液,便是罗氏制药的利司扑兰口服溶液。此前,利司扑兰的价格为每盒638万元,赠药方案为“买3瓶赠送6瓶”,年治疗负担在65万元左右。

不过近日有媒体报道称,罗氏对利司扑

兰进行了主动的价格下调。北京商报记者查阅山东省药械集中采购平台发现,1瓶/盒的“利司扑兰口服溶液用散”挂网价格已降至1.45万元。按调整后的价格计算,最大使用剂量患者2岁及以上且体重20公斤以上)年治疗费用将低于45万元。

值得一提的是,在2021年的医保谈判中,利司扑兰便已参与其中,但最终的结果显示利司扑兰并未进入医保新增目录。

与罗氏有同样想法的企业还有艾伯维。6月16日,艾伯维回复北京商报记者称,艾伯维对唯可来(维索克拉克片)100mg 14片装大规格进行价格调整,从原来的4860元降至3835元,降幅21%。

公开资料显示,唯可来是急性髓系白血病(AML)靶向治疗药物,于2016年获美国FDA审批上市,2020年12月在中国获批,是目前国内唯一获批上市BCL-2抑制剂,与阿扎胞苷联合用于不适合强诱导化疗,或者75岁以上的AML患者。据了解,这也是该产品在中国获批后的第二次主动降价。

“我们希望通过自身降价的努力,争取早



医保减负情况

数据来源:《2021年全国医疗保障事业发展统计公报》

日进入医保目录,提高药物可及性,期望AML患者能尽快用上并负担得起创新药物。”艾伯维对北京商报记者表示,当前的医保目录中虽然也有多款AML治疗药物,但是尚无靶向药物被纳入医保。在老龄化日趋严重、AML发病率逐年升高的背景下,以唯可来为代表的创新药进入医保后,不仅能为更多AML患者带来长期生存的希望,也能减少其他医疗资源对医保基金的挤占。

以量换价是药企主动降价的出发点。邓之东分析称,创新药纳入医保集采,虽然价格上被砍去一大截,但带量集采之下,企业收入有保障,薄利多销,总体利润水平依然能够保持。此外,医保集采是持续性行为,企业能够获得持续稳定的收入和利润增长。不过孟立联也提到,医保总额就那么大,新药物挤入必将影响其他药物的保障,所以博弈、平衡和全局至关重要。

非独家药品竞价规则首次公开

除药品的申请之外,今年国家医保局还

首次公布了谈判药品续约规则和非独家药品竞价规则的征求意见稿。在续约方面,分别具体介绍了“纳入超常规目录”“简易续约”“重新谈判”三种规则,其中规则一主要面向非独家药品,而规则二和三则面向独家药品。

例如在简易续约方面,征求意见稿提到,协议将于2022年12月31日到期,并同时满足以下条件的药品,可以简易续约,续约有效期2年。其中列出了5项条件,包括独家药品,本协议期基金实际支出未超过预估值的200%,未来的预算增幅合理,市场环境未发生重大变化及不符合纳入常规目录管理的条件。

平安证券的研报表示,续约规则的公布有望进一步规范行业价格体系,将资源更多地向临床需求品种和独家品种倾斜,缓解市场对于创新药进入医保后的降价悲观预期。

而在非独家药品竞价规则方面,则列出了7条内容,其中主要内容包括企业报价分别与医保支付意愿对比,只要有1家企业的报价不高于医保支付意愿,则该通用名药品纳入医保乙类目录,否则该通用名药品不纳入。而药品通过竞价纳入医保目录的,取各企业报价中的最低者作为该通用名药品的支付标准。

举个例子,若某药品有A、B两家企业生产,医保方测算支付意愿为100元。若A、B两家企业报价均高于100元,没有企业入围,该药品通用名不被纳入《药品目录》。若A、B报价中有一家低于100元,则该药品通用名被纳入《药品目录》,支付标准取A、B报价中低者。所有参与竞价的企业,应当承诺向全国医保定点医疗机构供应药品的价格不能超过参与竞价的报价。

平安证券提到,该规则基本杜绝了高价药进医保后占用巨额医保基金的现象,同时满足了多层次的医疗需求。

不过孟立联表示,医保不能解决所有人所有看病问题,还需要其他方式的紧密配合。发展商业医疗保险、发展互助医疗保险等,都是可行的思路。在这方面,希望有关部门积极作为,大胆试验,积极探索。

北京商报记者 杨月涵

X 西街观察 Xijie observation

去大主播的“6·18”

张绪旺

这两天,该是今年“6·18”掀起最高潮,平台卖力吆喝风采不减,只是直播带货不同以往。

过往数年,直播间PK榜顶尖那几位总能熠熠生辉。但及至今年,一个主播,一天百亿元销售额盛景大概率不会出现了。旧格局的打破,是新生态的机遇。

恰在这几天,董宇辉带火新东方农产品直播间,不仅让老板俞敏洪与有荣焉,也能为“6·18”及背后整个直播江湖的权力变迁,说明了一些问题。

拿数据来说,爆火之后的东方甄选团队,还是大巫面前的小巫。即便同样“隐退”的罗永浩,常列直播带货四大天王”,但他所言添陪末座并非谦虚,毕竟真的差距前三名太多。

看来,能成为顶流固然是董宇辉或东方甄选的幸事,成不了也没啥大遗憾。稳妥一点讲,比起顶流,腰部就很好。

早先顶级主播打擂台,业界就有担忧:注意力经济、垄断格局绝非消费者的香饽饽,一时的优惠还得背上长远的风险。屡屡翻车的大主播,也证明了这种担忧不是无的放矢。

而放大到整个直播带货产业,除了主播和消费者,还有平台、商家、MCN机构、监管层等多方角色,牵一发而动全身。

倘若产业命脉系于一身,三两个人就左右了个平台甚至行业格局,绝非参与者喜闻乐见。顶级主播品行端正、能

力强,行业就欣欣向荣?顶级主播品行不端、水平降,就一颗老鼠屎坏了一锅粥?这样大冒险宁可不要。

所以,没有顶级大主播的直播江湖,并不可怕。从“6·18”电商促销节开始,消费者注意力的重新分配,会反推每个主播、每个带货团队、每个商家和平台,优化方法论、延长生命力。

有顶流的日子,有流量就有钱、有钱就有流量,商家简单粗暴砸向三两个头部,高效但并不健康,玩过火了忘乎所以,还会产生“主播绑架品牌,品牌坑了主播”的反噬。

没有顶流的探索中,腰部主播(团队)弱化个人色彩,提炼差异化和含金量。如同东方甄选的蹿升,固然有董宇辉的个人魅力,但更多的价值是“特色带货、带货于乐”的新路经尝试。

前文所述罗永浩,与俞敏洪擦肩而过,是自身意志的选择,也是从伊始就刻意打造团队的自然结果。据称,交个朋友团队有40多个主播,其中罗永浩上播时间不到3%,GMV贡献不到5%,未来这个比例会更低;同为直播带货四大天王”,首次没有参与“6·18”直播带货的辛有志,也以辛选集团的39名主播安排了120场直播。

这样看,部分大主播已经旗帜鲜明拥抱这种趋势。而在流量的溢出效应之下,中小主播、品牌自播会越来越来,也会越来越多。

至于用户习惯的改变,也要从这个“6·18”开始。

“税改组合拳” 营商环境里的惠企密钥

“在智能终端上办理业务,不会的按桌上的人工按钮就会有专员来指导,当天就能出结果。”6月15日,城市副中心政务服务中心大厅的一台智能终端前,北京公交集团城市更新运营管理有限公司的张先生正在办理工商注册登记,扫描身份证或者排号二维码,就可以登录智能终端,在3506项业务中选择需要办理的事宜,不必再像过去一样前往各个部门依次办理。这不仅是北京众多“一网通办”窗口中的一个,也是北京优化营商环境的生动体现。

智能终端实现一网通办

为解决政务服务跨层级跨地域同标准办理难题,进一步推动政务服务向全市各街乡、社区、园区、楼宇以及京津冀周边地区覆盖,向网端、移动端、热线端延伸,实现“一网通办”“全城通办”“跨省通办”,位于通州区的城市副中心政务服务中心智能终端应运而生。

2021年9月13日,副中心政务服务中心正式运营,总建筑面积约4000平方米,一层为智能终端自助办理区、多功能会商室和24小时自助服务区;二层为综合窗口服务区、大数据展示中心、全息展示中心及相关服务专区。

“一层大厅共有43个智慧终端,办事人依托智能终端即可在副中心完成1660个市级事项的预约申报、材料提交、在线审批、结果制发,可与六里桥市政中心前后台人员实时远程视频互动,让一台智能终端即是一个政务大厅,终端设在哪里即是大厅建到哪里成为可能,也大大缓解了人工窗口的办事压力。”副中心政务服务中心负责人苏燕介绍道。

北京商报记者观察到,智能终端的电脑屏幕为45度防窥屏,切实保护了办事人的隐私安全;桌面还配有手机充电插头供办事人充电,不会操作的时候按桌面的人工按钮就会有专员来提供咨询服务。同时,在24小时自助服务区,还有天津和河北省的异地办理终端,供环京通勤人员使用。

“智能终端办理的业务,基本当天就能出结果。”苏燕解释,至于业务办理后的纸质结果,办事人则可以选择到现场领取、EMS邮寄和一楼大厅24小时自助柜取三种领取方式。

惠企政策“最后一公里”

线上办事是深化“放管服”改革的大势所趋,但总有一些线上解决不了的“疑难杂症”,仍需专业工作人员来解决。东城区税务局在第一税务所(办税服务厅)于2022年4月1日开设的“金燕工作室”便是如此,致力于解决企业痛点难点,持续打通惠企政策落地“最后一公里”。

“工作室开设以来,最常见的问题就是企业因疫情申请延期缴税和法人被隔离后无法使用相关介质完成税款清算缴纳,这些我们都通过专业技术予以解决了。”东城区税务局第一税务所副所长李洋一边翻阅着手里的企业疑难事件办理汇总表,一边告诉北京商报记者:“无论哪种问题,工作室基本都是当天办结。”

李洋表示,工作室建立了“1+2+3”问题处理新机制,由第一税务所所长金燕总负责,设立调解接待岗、业务支持岗两个专岗,并由一线调解专员、二线业务骨干和二线科所专家共同组成“涉税争议咨询调解中心”,努力保障纳税人缴费人合法权益。

在解决企业痛点难点上:“金燕工作室”有两种工作模式。一是一企一策“快餐式速度”,面向近3000家中央在京机关单位及相关企业提供定制服务,推动税费服务向精细化转型。二是疑难杂症“点餐式服务”,工作室牵头连线各部门拓展专家团队,推行“线上+线下”服务,形成“专家坐诊”与“远程问诊”双响应,及时对企业进行涉税辅导、风险提示,实现问办一体,一站解决。

截至5月底,“金燕工作室”已受理工单160个,涉及企业172户次,其中处理疑难涉税事项49户次,接受纳税人意见建议30个。

在人工兜底的同时,东城区税务局在第一税务所(办税服务厅)同样也倡导线上办理优先,结合线上平台在全市首推“在线导办”。据李洋介绍,纳税人可以首先在电子税务局上办理税、费事项,遇到问题可以立刻反馈,连线税务机关咨询问题,实现“问办一体”。“问办一体”办税新模式实行以来,东城区税务局共接收“在线导办”推送会话3377条,解决纳税人咨询问题7000余个;“咨询”与“办税”脱节问题得到极大改善。

目前,东城税务局有173个事项可实现“全程网办”,基本覆盖纳税人所有常办涉税事项。2021年至今,电子税务局共受理各类业务22余万户次,其中约39%由人工受理完成。

办税大厅内,正在办理业务的北京养生堂医药有限责任公司总经理赵曦告诉北京商报记者:“近年来办税便利度不断提高,特别是近期在留抵退税办理中,从线上申请提交到审批完成再到退税到账的一整个流程,仅三天就全部完成,实在太方便了。我们公司2000多元的留抵退税前几天到账。”

北京商报记者 陶凤 实习记者 陆珊珊