

北京“试管造娃”纳入医保之后

辅助生殖纳入医保政策率先在北京落地。6月15日,北京商报记者从北京市医保局获悉,自7月1日起,包括促排卵检查、宫腔内人工授精术等在内的16项治疗性辅助生殖技术项目将纳入北京基本医疗保险门诊甲类报销范围。

业内分析指出,甲类意味着16项辅助生殖技术费用可以进入医保报销范围,再按职工居民门诊医保比例报销,最高可省下数万元的花销,让更多想要孩子但经济条件一般的家庭拥有做试管婴儿的机会。另外,辅助生殖纳入医保,也将给辅助生殖相关企业带来利好。

北京市医保局表示,北京将16项涉及人群广、诊疗必需、技术成熟、安全可靠的辅助生殖技术项目纳入基本医疗保险门诊甲类报销范围。新政策将为有辅助生殖技术治疗服务需求的参保人员提供费用保障支撑。

16项治疗性辅助生殖技术项目具体包括促排卵检查、精子优选处理、精子优选处理-密度梯度离心法、宫腔内人工授精术、精液冷冻复苏、经阴道穿刺取卵术、胚胎形态学评估、囊胚培养、体外受精胚胎培养、胚胎移植术、卵母细胞胞浆内单精子注射、胚胎单基因病诊断、染色体疾病的植入前胚胎遗传学检测、囊胚/卵裂球/极体活检术、辜丸/附睾精子分离、冷冻胚胎复苏等。

具体报销多少钱?中国社会科学院世界社保研究中心秘书长房连泉向北京商报记者解释称,

按照国家医保政策规定,北京本次将16项辅助生殖技术“纳入基本医疗保险门诊甲类报销范围”,意味着16项辅助生殖技术费用可以进入医保报销范围,并按医保比例报销。

而根据北京医保局发布的16项治疗性辅助生殖技术项目表价格细则,最便宜的项目促排卵检查需要100元一次,最贵的项目胚胎单基因病诊断,每个胚胎需5050元。

“这些都是单次的价格,但通常试管婴儿不一定一次就能成功,多次进行的话省下的花费将高达数万元,可以让更多想要孩子但经济条件一般的家庭拥有做试管婴儿的机会。”一位做过试管婴儿的张女士告诉北京商报记者。

同时,北京新生儿医保待遇实现出生即享。父母一方为北京户籍的新生儿,出生后发生的住院医疗费用,可在北京定点医院实时结算。个人只需缴纳自付费用,无需全额垫付医疗费用,进一步减轻婴幼儿家庭未及时参保医疗费用垫付压力。

此外,已购买2023年北京普惠健康保的适龄已婚女性参保人,经指定医院医生诊断后,如需通过辅助生殖技术生育,可凭医生诊断证明和处方,到指定药店享受一个促排和一个移植周期的6折特定辅助生殖药品用药权益,包含促排卵用药(果纳芬)、拮抗剂方案用药(思则凯)、黄体支持用药(雪诺同)等3款药品。一年的药品折扣权益,最高可以减免5000元。

目前,北京具有辅助生殖技术资质的医疗机构共18家,其中医保定点医疗机构16家,非医保定点医疗机构2家,在16家医保定点医疗机构发生的16项治疗性辅助生殖技术项目按规定报销

- 16家医院 ↓
- ◆北京协和医院
 - ◆北京协和医学院
 - ◆北京大学第一医院
 - ◆北京大学人民医院
 - ◆北京大学第三医院
 - ◆北京朝阳医院
 - ◆北京妇产医院
 - ◆北京中医药大学东方医院
 - ◆海淀区妇幼保健院
 - ◆解放军总医院第一医学中心
 - ◆解放军总医院第六医学中心
 - ◆解放军总医院第七医学中心
 - ◆战略支援部队特色医学中心
 - ◆空军特色医学中心
 - ◆火箭军特色医学中心
 - ◆北京家圆医院
 - ◆北京美中宜和北三环妇儿医院



· 市场调查 ·

辅助生殖市场竞争将转向服务与技术

北京商报记者采访了解到,一代/二代试管婴儿每个周期治疗费用是3万-5万元不等,三代试管婴儿每个周期治疗费用4万-6万元不等,一个周期需要耗时2-3个月。辅助生殖服务纳入医保将缓解不孕不育家庭支付压力。

另从整个市场来看,或有望拉动上游药物、检测以及下游民营医院的增长,但竞争也将向服务、成功率等因素集中。

覆盖体外受精一半费用

在做完体外受精后,李女士等待做下一步的受精卵移植术。若手术失败,这意味着花了钱白受罪,还得从头再来。一份数据显示,我国每年约有30万名试管婴儿诞生。

“试管婴儿”即“体外受精-胚胎移植”的俗称,是将不孕不育夫妇的卵子和精子取出体外,在外培养系统中完成受精并发育成胚胎后,再将胚胎移植入子宫腔内以实现妊娠的技术,是辅助生殖的核心技术。

据业内人士介绍,做试管婴儿并不是一锤子买卖,也有很多移植不成功的,比如胚胎成功着床了,但是没过多久突然又是空囊,或者移植的时候是健康的胚胎,但是移植到母体之后并没有“发芽”,又或者一段时间后,突然胎停,这些情况挺多的。

据一民营医院CEO介绍,一个周期的人工受精费用大约在35万-85万元,大多数夫妇需要做四五个周期的体外受精;每个周期的成功率约30%,医保可能会覆盖一个周期的体外受精费用的一半左右。

利好产业链

在此次北京纳入医保的16项辅助生殖技术项目中,“宫腔内人工授精术”“体外受精胚胎培养”两项技术属于人工授精,“卵母细胞浆内单精子注射”属于二代试管婴儿,“胚胎单基因病诊断”“染色体疾病的植入前胚胎遗传学检测”“囊胚/卵裂球/极体活检术”3项技术属于三代试管婴儿。

三代试管婴儿技术主要面向高龄、高危,以及一方染色体异常或者生育过有缺陷孩子的夫妻。即通过胚胎植入前的遗传学检测,筛选无遗传学疾病的胚胎,植入宫腔,从而获得遗传学正常胎儿,包括胚胎植入前染色体结构重排检测(PGT-SR)、非整倍体胚胎筛查(PGT-A)以及单基因遗传病胚胎植入前筛查(PGT-M)。

“在过去十年,国内辅助生殖技术发展很快。”贝瑞基因相关负责人告诉北京商报记者,涉及基因检测的主要有两类,一类是针对胚胎的筛查PGS、PGT,即公司推出的胚胎植入前遗传学筛查产品——科孕安,这属于第三代辅助生殖技术,也在本次纳入北京基本医保的16项技术之中。

在贝瑞基因相关负责人看来,辅助生殖技术纳入医保政策的最终落地不仅可以为具有生育意愿的人群提供更多保障,同时政策的扶持也势必会推动行业的发展,更快解决技术端的“卡脖子”难题,提升市场空间。

千亿市场可期

从产业链上看,辅助生殖产业链上游市场参与者为辅助生殖材料供应商,包括辅助生殖用药,辅助生殖检测试剂、取卵针、冷冻液等耗材,在整个辅助生殖的过程中(人工授精和试管婴儿IVF),均需要相应的药物进行辅助支持;在辅助生殖市场中,药物的费用占到34%;中游环节主体为IVF服务提供商,包括公立医疗机构与私立医疗机构等,由于中国辅助生殖行业发展期较短,且医疗属性强、壁垒较高,因此超过90%的医疗机构,具有资质者为公立的医疗机构,产业链下游涉及辅助生殖行业相关的平台机构及接受人工授精和试管婴儿IVF服务的患者。

我国作为辅助生殖的新兴市场,近年来维持较高的增速。根据华经产业研究院《2023-2028年中国辅助生殖行业市场发展现状及投资规划建议报告》,2017年以来,中国辅助生殖行业市场规模由227亿元增长到2021年的450亿元,年复合增长率达18.7%。目前“三孩”政策出台,市场服务需求增加,将会进一步刺激中国辅助生殖市场增长,预计2023年中国辅助生殖市场规模将达690亿元。

据《人类辅助生殖技术应用规划指导原则(2021版)》计算,截至2025年,我国辅助生殖机构数或将达到616家,其中开展PGT的机构将从现有的78家增加到185家。北京商报记者 姚倩 陆珊珊

X 西街观察 Xijie observation

消费梅西,大失水准

张绪旺

比赛清清爽爽,赚钱敞敞亮亮,足球友谊赛以及围绕它的一切,本该如此简单。但6月中旬的梅西中国行,在阿根廷澳大利亚比赛终场哨响之前,种种运作只凸显了四个大字:大失水准。

取消线下球迷互动、线上直播匆匆15分钟、各路主播或企业蹭流量……“它在酒店的梅西”成了此行最大的网络梗,也成了粉丝的最大遗憾。造成这种局面的原因是,见缝插针的各路“商业运作”,鸡贼绰绰有余,诚意统统不足。

文体不分家,体育是竞技,也是大众娱乐,顶级赛事和体育明星自带商业光环,追论商业属性浓郁的邀请赛友谊赛。“绿茵场上滚动的不是足球,而是黄金”,这是产业共识,放到梅西身上,倒也不必遮遮掩掩。

谈理想、谈人生、谈职业时期的梅西,尚且顾及相匹配的球员身价和商业价值。参照乔丹、李宁、贝克汉姆等体坛前辈的路子,球王荣誉加身的今天,远观欧洲顶级联赛的梅西,到了竞技生涯的补时阶段,却很可能刚刚开启真正的商业辉煌。

所以,消费梅西,不只是各路资本和团队的最爱,除非完全拒绝,梅西本人也得“消费梅西”。

尤为重要的是,以往聚焦竞技水平的梅西,消费梅西可以得过且过,“社恐球王”稍微配合也就够了。如今无论梅西本人、团队,还是粉丝、品牌,都对梅西有了“第二阶段”的诉求:离竞技越来越远,离

商业越来越远。但此次梅西中国行,赛事之外的动作显然是不合格的。

有报道指出,主办方缺乏体育赛事运营经验,低估了球迷热情而遭遇安保压力,以致于后续一系列活动皆受影响。而在寥寥无几的互动项目上,平台各怀小心思,忽忽不定的节奏、戛然而止的直播,压力传导至梅西本人肉眼可见的紧张局促。只能说明,台上15分钟,但功夫确实没有做到台下。

消费梅西,这才刚刚开始。情怀、友谊、热爱可以构成消费梅西的底色,但专业、诚意、能力,特别是让商业行为顺理成章“皆大欢喜”的那部分功力,梅西要升级、团队要升级,主办方和各路平台更要升级。

举一的目的是反三。疫情管控政策调整之后,阿根廷国家队是首个访华的豪门球队,满怀期望的球迷,在家门口碰到了莫名其妙的钉子,失望在所难免。

有人给此番消费梅西算了一笔账,主办方能不能赚到钱?但消费梅西,又岂只是财务上的收入减去支出。商业所包含的要素,本就包含品牌或项目的美誉度和可持续性。梅西不希望做一杆子买卖,围着他打转的企业当然也懂这个道理。

无论如何,中外体育文化交流很重要,也将更加频繁,对于豪门球队(团队)、主办方、运营方、媒体平台、赞助商等方方面面的角色,一场场久违的考验都将接踵而至,不易但必行之。

统计数据里的楼市倒春寒

国房景气指数半年来首次下降,一线二手房价集体环比下跌,开发商国内贷款到位资金同比下降超过10%……6月15日,国家统计局发布的5月70个大中城市商品住宅销售价格变动和前5月全国房地产市场基本情况,在经历了极为短暂的小阳春后,房地产市场毫无意外地迎来了倒春寒。

一线城市二手房价集体下跌

市场对于二手房的降价并不意外,但没想到反馈到数据上如此之快。

国家统计局的数据显示,从二手房住宅看,5月一线城市二手住宅销售价格环比由上月上涨0.2%转为下降0.4%,其中,北京、上海、广州和深圳环比分别下降0.6%、0.8%、0.2%和0.1%;二、三线城市二手住宅销售价格环比由上月持平分别转为下降0.3%和0.2%。

在城市方面,二手住宅销售价格环比上涨城市仅剩15个,比上月减少21个。

“3月房价全面普涨后,4月就开始出现了小阳春退热的现象,5月明显开始了倒春寒。”在中原地产首席分析师张大伟看来,这样的快速波动说明市场此前的反弹并不是真正的反弹,更多是挤压需求的多方释放。“房价上涨城市明显减少,特别是二手房只有15个城市价格上涨,让市场再次回到小阳春前冷清现象。”

广东省规划院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉也指出,一线城市二手房价格普跌主要原因有两个:一是一季度市场回升以后,更多的业主选择挂牌,其中有换房需求,也有一部分是套现需求,其中豪宅挂牌量也在明显攀升。其中,北京和上海楼龄较长的房源占比较大,在需求端选择多元的情况下,为了尽快出手,很多业主选择多次下调挂牌价,导致京沪下跌幅度更大。二是新房入市项目增加,且选择低于二手房价格出售,导致需求被分流。

“更撑不住”是易居研究院研究总监严跃进

进对当前二手房市场价格的研判。在他看来,二手房市场的价格比一手房压力要更大,目前转跌,说明“更撑不住”,这也说明二手房的供求关系恶化情况更为严重。从城市看,上海二手房市场的跌幅最大,本身就是一个重要的信号,这说明当地市场的二手房其实存在很大的泡沫问题。

不乐观的新房市场

二手房价下跌实锤的同时,新房市场也并不乐观。

数据显示,5月一线城市新房指数环比上涨0.1%,涨幅比上月回落0.3个百分点;二线城市新房指数环比上涨0.2%,涨幅比上月回落0.2个百分点;三线城市新建商品住宅销售价格环比由上月上涨0.2%转为持平。

在李宇嘉看来,一线城市涨幅回落幅度更加明显,主要原因在于一线城市一季度新房市场回升明显,二季度开始开发商有提价行为,但集中在一线城市的新市民、年轻人的刚需和换房需求,对价格比较敏感,且一直有价格下跌预期,导致价格上升后去化降低,加上二手房挂牌量攀升,且价格下跌对新房形成冲击,于是在4-5月开始,提价现象减少,重回降价促销。

需求与供给需两端保障

谈及后市,包括李宇嘉在内的多位业内人士均给出“立体化保障措施急需出台”的建议。

李宇嘉建议,4-5月,新房和二手房销售面积连续2个月环比下降,100城数据显示,4月环比下降27%,5月下降8%。显示需求明显收缩、预期转弱,新盘去化率明显降低,31个重点城市平均开盘去化率降至43%,较上月下降8个百分点。同时,二手房挂牌量也明显走高,市场在二季度下行幅度加大。针对内需疲弱的情况,央行降低1年期MLF,预计5年期LPR有望下降,有望对后市形成一定支撑,但最关键的还是需求端对新市民、年轻人的就业、收入能积极纾困,供给端对开发商的风险能及时控制,否则金融层面的降息政策难以支撑地产量价的稳定。

供给端的问题其实已经不断地被提及。就在15日同一天,国家统计局的数据显示,1-5月,开发企业到位资金55958亿元,同比下降6.6%,跌幅连续收窄后再次扩大。其中,国内贷款下降10.5%,跌幅比1-4月扩大了0.5个百分点;自筹资金下降21.6%,跌幅扩大了2.2个百分点。这两项跌幅扩大,反映了金融机构对房企的风险担忧加大,贷款及发债都在下降。

“目前的信贷宽松,更多是保交付,金融机构对于民营企业的信心依然不足。”华东某出险房企的融资部负责人直言,从当下直接融资看,民企除了龙湖外均不乐观,银行虽然并没有出现断贷、抽贷的情况,但新增也基本为零,这种局面叠加销售不畅,企业的资金指标是不可能好的。“销售回款两个数据还能保持增长,主要是因为低基数效应。”

“当前市场的托底,不能停留在2014年的方式,要有更立体的措施出台。”严跃进指出,总结今年前5月的全国房地产市场数据,可以看出供需两端都相对冷,这说明近期房地产市场和宏观经济的情况,房地产必须稳住,各类更有实质性的政策必须加快出台。唯有激活购房需求,才能带动开发投资端和企业资金面的恢复。北京商报记者 王寅浩