

平均降价61.7% 国家医保药品目录上新



2023 年国家医保药品目录调整结果已出炉。本次调整共有 126 个药品新增进入国家医保药品目录, 1 个药品被调出目录。有关分析指出, 从今年的谈判结果来看, 新药已经占据了主要份额, 有一些一度受到关注的药品未能出现在最终的医保目录中, 因为年治疗费用超出了医保局的底线很多, 预计这些药物还会参加以后的国谈。

新增药品中的占比从 2019 年的 32% 提高到 2023 年的 97.6%。在 2023 年, 57 个品种实现了当年获批、当年纳入目录, 新药从获批上市到进入目录的时间, 从原来的 5 年多缩短到现在的 1 年多, 80% 的新药能够在上市之后的两年内进入医保药品目录。对此, 医疗战略咨询公司 Latitude Health 创始人赵衡告诉记者, 从今年的谈判结果来看, 新药已经占据了主要份额, 表明随着医保谈判频次的常态化, 新药从上市到进入医保的周期大幅缩短, “续约药品的价格变动较小, 表明销售额总体符合之前的销售预期”。

保价格保预期

中国药学会相关统计结果显示, 自 2018 年以来, 医保药品在医疗机构药品使用占比逐年上升, 主导地位进一步巩固, 临床用药合理性得到积极改善。同时, 创新药进入医保速度明显加快, 常用药品价格水平显著下降, 重大疾病和特殊人群用药保障水平大幅提升, 显著降低了群众用药负担。

与此同时, 据黄心宇介绍, 相关部门完善了支持创新药发展的谈判和续约的规则, 适当控制续约以及新增适应证降价药品的数量和降幅, 给予新药企业一个稳定的预期。

有关数据显示, 2015 年至 2022 年, 全国临床用药金额排名前 20 位的药品中 80% 发生了变化, 治疗性的新药替代了原有的一些疗效不够确切、价格比较虚高的药品, 广大参保人用上了效果更好、质量更优、价格更为适宜的药品。

值得注意的是, 赵衡观察到, 有一些一度受到关注的药品因价格问题未能出现在最终的医保目录中。“有关 CAR-T 和 ADC 药物 DS8201 注射用德曲妥珠单抗都没有出现在新版医保目录里面, 其实这个结果并不意外, 这些药品的年治疗费用都超出了医保局的底线很多, 若是不打‘骨折’, 医保目录当然只能对它们说‘不’。”

(据《北京商报》方彬楠 冉黎黎)

预计两年减负超 400 亿元

12 月 13 日, 国家医保局、人社部印发 2023 年版国家医保药品目录。据悉, 国家医保局会同人社部等部门组织开展了 2023 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, 现已顺利结束。

本次调整, 共有 126 个药品新增进入国家医保药品目录, 1 个药品被调出目录。新增的 126 种药品中, 包含肿瘤用药 21 种, 新冠、抗感染用药 17 种, 糖尿病、精神病、风湿免疫等慢性病用药 15 种, 罕见病用药 15 种, 其他领域用药 59 种。本轮调整后, 国家医保药品目录内药品总数达到 3088 种, 其中西药 1698 种、中成药 1390 种; 中药饮片仍为 892 种。同时, 143 个目录外药品参加谈判或竞价, 其中 121 个药品谈判或竞价成功, 谈判成功率为 84.6%, 平均降价 61.7%, 成功率和价格降幅均与 2022 年基本相当。叠加谈判降价和医保报销因素, 预计未来两年将为患者减负超 400 亿元。

新药占据主要份额

在 12 月 13 日举行的国家医保局新闻发布会上, 国家医保局医药管理司司长黄心宇表示, 国家医保局成立以来, 在坚持保基本的前提下, 通过及时将创新药品以合理的价格纳入医保目录, 并支持加快临床应用等方式, 大力支持创新药的发展。

同时, 据黄心宇介绍, 2023 年, 25 个创新药参加谈判, 谈成 23 个, 成功率高达 92%。与整体水平相比, 成功率高 7.4 个百分点, 平均降幅低 4.4 个百分点。通过谈判, 创新药的价格更加合理, 患者可负担性大幅提高, 多数出现了销量、收入双双大幅攀升的情况。

黄心宇表示, 为支持创新, 相关部门建立了适应新药准入的医保目录的动态调整机制, 建立每年一条的目录动态调整机制, 将调整周期从原来最长 8 年缩短到 1 年。将目录准入方式由专家遴选制改成企业申报制, 申报范围主要聚焦近 5 年内新上市的药品, 5 年内新上市的药品在当年目录

“双 11”低于预期 “双 12”改名

“后起之秀”奋力赶超 阿里、京东等传统巨头们亟须找到新增长极

看似平淡的“双 12”并不平淡, 一方面是淘宝决定将以往的“双 12”购物节更名为“淘宝年终好价节”。另一方面, 就在本轮大促前, 阿里的市值被拼多多超越, 马云、刘强东相继发声, 均强调“要变、要改革, 这样平台才有出路”。这些种种都折射出国内电商格局的巨变, 对于拼多多、抖音、快手等“后起之秀”的追赶与超越, 阿里、京东等传统巨头们亟须在新形势下找到新增长极。

淘宝今年正式将“双 12”更名为“淘宝年终好价节”, 促销从 12 月 9 日持续到 12 月 12 日。截至 12 月 12 日收官, 淘宝方面数据显示, 淘宝百亿补贴成交额同比增长 829%, 日均购买用户数同比增加 351%。数据看上去很漂亮, 但值得注意的是, 目前公开的成交数据只是针对促销商品和专场的统计。事实上, 可以留意到今年“双 12”期间, 电商平台的宣传力度相较往年小了很多, 以往铺天盖地的广告、营销也集体“失声”。这也导致“双 12”在很多用户心中几乎失去了存在感, 甚至对“双 12”的优惠力度失去期待。有商家告诉记者, 今年用户“双 12”期间的各类促销优惠敏感度降低非常明显。有很多商家不愿意再次“亏本赚吆喝”, 选择主动放弃参加这一波“双 12”期间的促销。

就在拼多多美股市值超越阿里之际, 阿里巴巴创始人马云在内网“罕见”发声: “我更坚信阿里会变, 阿里会改。AI 电商时代刚刚开始, 对谁都是机会, 也是挑战。”相隔两周后, 京东创始人、董事局主席刘强东同样在内网发声: “必须改变, 否则我们没有出路。”

两位大佬的发声向外界传达了对企业改革的决心。始于去年, 正值拼多多、抖音电商拼命追赶之际, 阿里、京东已意识到问题, 亦开始新一轮的组织架构、电商策略调整。去年底, 刘强东回归, 并且在一场内部会上“痛批”一些高管偏离了公司经营战略的核心。自此, 京东开始全面回归

低价战略。

在管理层方面, 财务出身的京东集团原 CFO 许冉今年 5 月正式接替徐雷, 出任京东集团 CEO; 在 11 月, 京东公布 Q3 财报的同时公告称, CEO 许冉兼任京东零售 CEO 一职。

3 月, 阿里宣布“1+6+N”组织变革, 随后戴珊主导的淘宝天猫集团率先完成了组织设计。“618”的商家大会上, 戴珊对外公布了淘天“变革生新”的三个方向。最新消息是淘天集团已设立 4 个 AI 团队, 正好“呼应”了马云 11 月底所言的“AI 电商时代刚刚开始”。

(据《广州日报》文静 邓莉)

标准利率互换业务上线 兴业银行首批参与报价交易

近日, 中国外汇交易中心正式上线标准利率互换业务, 兴业银行作为首批报价机构, 上线首日成功达成多笔交易。

相较于利率互换、国债期货、标准债券远期等主流利率风险对冲工具, 本次推出挂钩 3 个月同业存单的标准利率互换产品, 能够更好地满足市场机构对短端利率风险的管理需求, 进

一步健全完善利率衍生品全期限产品体系。作为银行间利率衍生品市场主要做市商、“互换通”首批报价商, 兴业银行利率互换成交量在全市场占比超 20%, 综合排名保持市场第一梯队, 具有成熟的衍生品交易经验以及较强的定价能力。

(徐媛红)