

全链条治理让药品价格更透明

■中国城市报记者 孙雪霏

药品价格不仅关乎老百姓的“钱袋子”，还反映着我国多年来解决“看病难、看病贵”问题的改革成效。

当前，随着医改步入深水区，医保支付覆盖的药品耗材不仅种类更丰富，场景也从医疗机构拓展至线下药店、线上平台，药品价格监测监管力度持续加强。要让药企、药店、互联网平台在合理利润之下研发和销售药品，又让消费者以低廉价格买到药，该如何平衡各方利益？药品挂网价格“全国一盘棋”治理成效如何？

院内院外打破壁垒

经过“两票制”、“零加成”、集中带量采购等一系列改革，公立医院药品价格的“水分”被挤出。但抛开市场规模、运输距离、回款效率等客观因素，同一药品在省际间仍存在不可忽略的差距。而在医院之外，零售市场渠道细碎、参与主体多元、信息封闭程度高，药品价格存在较大差异，患者购药时常常货比三家。

高血压患者张女士每天需服用降压药苯磺酸氨氯地平片（商品名：络活喜）。复诊后，医生告诉她可以直接到药店买药，同样能享受到医保报销，还省去排队挂号的麻烦。但来到社区附近一家连锁药房后，张女士犯起了嘀咕：“一盒5mg*28片品规的络活喜，医院挂网价是91.28元，电商平台稍低为89元，零售药店却标价129元。我每天都要吃一片，若在零售药店买药，一年得多花四五百元。”

记者了解到，通常来说，同一非集采药品在不同终端的价格体系中，电商平台最低，医院次之，零售药店最高；集采药品稍有不同，“以量换价”的公立医院最低，电商平台次之，零售药店仍然最高。

复杂的药价形成机制下，监管压力逐渐显现。线下价格最高，存在套保、骗保的隐患，尤其门诊统筹、“双通道”等政策落地以来，药店同样享受医保统筹基金支付，监管力度陡增。线上价格成为洼地，难免令患者心生“医院药贵”的疑惑。一些患者会在实体药店选好药品品类，然后在网络平台下单，再让骑手送到指定位置，或者由门店打包好，上门自提。

今年起，国家医保局牵头在全国开展了药品价格治理行动。而新一轮的药价治理，始于今年1月国家医保局发布的《关于促进同通用名同厂牌药品省际间价格公平诚信、透明均衡的通知》，要求对照全国现有挂网药品价格统计形成的监测价，对“四同药品”（指通用名、厂牌、剂型、规格均相同的药品）全面梳理排查。

随着医药价格“全国一盘棋”的推进，药品价格治理持续深化。医保支付场景从院内场景逐渐延伸至院外药房，乃至线上平台，药品价格治理范畴扩大，监管触角也开始从院内向院外延展。

今年5月，国家医保局印发了《关于开展“上网店，查药价，比数据，抓治理”专项行动的函》（以下简称“函件”），提出以网络售药平台“即送价”（网络售药平台药品外卖价、小时达等当日同城即时配送模式价格）为锚点，将省级集采平台挂

网价格、集中带量采购中选价格、定点零售药店药品价格等各渠道药价与其比对，发现异常高价，立即督促医药企业主动调整。

为何选择网售“即送价”作为抓手？国家医保局解释，网络售药平台信息透明、方便比价、一些领域竞争充分，药品价格具有一定参照意义；同时创新药品价格监测方式方法，从群众视角回应群众关切。

华中科技大学同济医学院药品政策与管理研究中心主任陈昊分析，通过公共资源交易平台挂网限价、医疗机构采购限价、公立医院绩效考核等手段，医院内药价相对容易管控，医保局此举主要针对部分商家蓄意在不同销售渠道打造价差进而套利的行为，整治非市场因素导致的高价。

线下线上药价博弈

记者了解到，线下药店药品价高有客观因素，药店的房租、人力、水电设备等占到总成本的30%—40%。如果要求线下药店与医院看齐，“平进平出”，就没有足够的利润空间支付开店成本。

多位业内人士告诉中国城市报记者，集采处方药品本身价格较低，即使加价后利润空间也较为有限，因此许多药店尤其是连锁企业的策略是通过集采药品引流，再依靠能够相对独立定价的自有品牌以及非药品盈利。“比价进一步压缩了医保内药品的盈利空间。”一名药店工作人员表示。

据浙江省医药行业协会原会长郭泰鸿观察，前几年“去医保化”还是药店行业的热议词，

但后来绝大多数药店发现不能完全放弃医保。

随着14.14万家定点零售药店开通门诊统筹报销服务，相关部门对药店端的监管达到前所未有的高度。2023年的医保基金飞行检查首次将零售药店纳入监管范围，今年5月连锁龙头一心堂因串换药品、超量开药、套取医保基金被国家医保局约谈，更给行业敲响一记警钟。

监管趋严的同时，零售药店面临电商平台和医保控费的双重冲击。

北京药赋能科技有限公司CEO邵清将影响网络售药平台药价的因素分为正常和不正常两类，前者主要指网络售药平台的营销活动，包括会员价、打折、新品促销等。尤其当前医药电商市场竞争激烈，在线药品销售平台及其背后的药品生产或经销商有时会主动采取低价策略来引流。

不正常的低价则主要有三种情况。邵清指出，首先，“回流药”即利用医保报销从定点医药机构购买药品，在个人实际支付购药费的基础上加价销售给药品回收人，后者再经过非法转手再次进入市场流通卖给患者；其次，非正规经营流转，比如开发票流程不合规等；最后，药品临近有效期，低价“甩尾货”。

事实上，频频出现的网售低价药早就触动了药企的“奶酪”。生产企业与医院药房之间环环相扣的利益链条受到波及。药品向低价看齐，原有销售通路上驱动各方“推销”药品的费用或利润空间将难以得到保障。同时，互联网上的价格过低，还会出现各区域串货的

情况，这意味着企业在医院的销售量将受到影响。

对于药企，公立医院仍是“主战场”。因此，邵清提到，很多药企宁愿不发展线上渠道，或者缩小电商平台的药品供应规模，也要尽量避免低价触动全渠道的销售利益，“线下市场更大，药企不会因为芝麻丢了西瓜”。

多地上线药品比价系统

国家医保局价格招采司副司长翁林佳此前指出，长期受到诟病的药品价格虚高问题，或是因为企业不合理、不正当的促销费用无处可去，比如药品回扣寄生到药品价格里、转嫁到患者身上。某种意义上说，这已经超出单纯的价格范畴，而是各种利益分配关系的集中体现，深层次原因在于药品生产、流通、使用的各个环节，需要持续打出治理组合拳。

从院内到院外，覆盖线上和线下，这场全链条的药价治理行动在重塑药店、电商平台、企业市场行为的同时，更意在优化医保基金战略购买机制。

“企业必须要有全渠道销售的视野。”中国医药物资协会DTP(Direct to Patient, 直接面向病人)专业委员会副秘书长郑佩指出，在院内市场，努力扩大生产规模、降低生产成本，提高自身集采中标和国谈准入能力。对于非标院外市场，按照市场规律运作，参考竞争对手、消费者购买力、产品独家属性、推广成本等，确立终端价格体系。同时，在当前强监管下，更应重视合规经营和推广，如果选择全渠道营销策略，在定价层面让药店、诊所的整体价格与院内拉平。

当前，“四同药品”政策已初见成效。记者查询发现，多地建立起药品价格监测机制，截至国家医保局设定的3月底期限，各省份的多个药品价格均实现不同程度的下调。

6月以来，陕西省、内蒙古自治区、辽宁省大连市、广东省深圳市等地对交易金额靠前且价格差异较大的风险品种摸排，纷纷上线比价系统。参保人输入药品通用名或商品名，即可查询到其在定点医药机构中的价格信息，并按照价格、距离、评分排序。

平台亦在调整。记者搜索发现，美团、饿了么、淘宝等平台新增了“即送价”的比价功能。

翁林佳展望，随着市场环境 and 行业生态改善，诚信经营、公平定价的企业就可以在药品集中采购市场获得更大的竞争优势。

首家疏解北京非首都功能央企总部竣工交付入驻河北雄安

河北雄安新区管委会和中国星网集团9月26日在中国星网雄安总部办公楼共同举办中国星网雄安总部项目竣工联合验收颁证仪式。这标志着首家疏解北京非首都功能的央企总部正式竣工交付，入驻雄安。该项目位于雄安新区启动区互联网产业园，从空中俯瞰办公楼像四个花瓣，寓意“花绽雄安、星耀华夏”，预计今年10月正式投入使用，迎接中国星网集团及所属企业疏解转移职工进驻办公。

人民视觉

