

我国酝酿抗癌药省级专项集中采购

记者获悉,我国酝酿将以省为单位,开展抗癌药专项集中采购。意在通过集中带量采购,优化临床用药结构,在国家对抗癌药降税的基础上,实现抗癌药终端销售价格明显下降。



一位业内人士透露,日前国家医保局在上海召开了药品集中采购工作座谈会,其中一项会议内容就是要求各地对下一步医保目录内抗癌药省级专项采购给出建议。

“实施以抗癌药为重点的重大疾病药品专项集中采购,是通过集中带量采购,优化临床用药结构,降低用药成本,在降税基础上进一步实现降价效应,满足群众用药需求。”上述人士表示。

据了解,抗癌药专项集中采购的范围基本覆盖降税范围内的抗癌药。此外,各地可以根据药品使用量、使用金额和临床需要等因素,适当扩大范围。

“‘降税不降价’现象将终结。”有业内人士表示,此前公布的降税名单内的产品都将成为专项集中采购的品种,意

味着除了此前通过药价谈判的品种,剩余品种将会是此次谈判重点。

国家医保局相关人士此前透露,国家医保局将开展准入谈判,与企业协商确定合理的价格后将更多的抗癌药品纳入目录范围。

国家卫健委副主任曾益新在 4 月 28 日国新办新闻发布会上表示,5 月 1 日正式实施进口药品零关税后,我国将启动抗癌药品国家集中采购、医保准入谈判:对已纳入基本医保药品目录的抗癌药品,3 家以上企业生产的品种拟开展专项集中招标;生产企业不满 3 家的品种通过谈判、撮合等多种方式,鼓励形成全国统一的采购价格;对尚未纳入医保报销的抗癌药品,组织专家评审并开展准入谈判,将符合条件的药品纳入医保药品目录范围。

对此,有消息称,多家跨国制药公司已于日前接到了与相关部门就价格问题进行商谈的邀请。业内人士坦言,这将是一场紧张激烈的谈判。

北京大学健康发展研究中心主任李玲在接受《经济参考报》记者采访时表示,加强集采力度,药品降价又进了一步。她指出,应对药品市场有

正确的认识,药品市场并不是单纯通过竞争便可降低价格,简单以一个医院的需要去谈判,必然难以对药品生产方形成压力,只有充分利用中国大市场的优势,以量换价,才能真正达到我们想要的效果。

资料显示,按销售额衡量,中国是仅次于美国的全球第二大医药市场,是癌症治疗药物的一个关键增长市场。具体来看,IMS 发布的《2017 年全球肿瘤趋势》报告显示,2016 年全球在肿瘤治疗产品和维持疗法上的费用支出占全球药品销售规模的 10.3%,五年年均增长接近 9%。同时,前瞻产业研究院发布的相关数据显示,目前我国抗肿瘤药物的销售规模保持了年均 20% 左右的增速,2017 年约为 1410 亿元,预计接下来会有明显的“以价换量”效应,但增速仍将保持 15% 至 17% 之间。

事实上,国家谈判已带来部分药价的实质性下降。2016 年以来,国家相关部门针对部分专利、独家药品,分别组织开展了国家药品价格谈判试点和国家医保目录谈判,第一、二批谈判目录共有 39 个谈判品种平均降价 50% 以上,并已全部纳入国家医保目录。

截至目前,与 2016 年平均零售价相比,谈判药品的平均降幅达到 44%,最高的达到 70%,大部分进口药品谈判后的支付标准低于周边国际市场价格。

值得注意的是,未来抗癌药品采购,有可能将通过质量一致性评价的仿制药与原研药列入同一竞价分组,按相同规则招标采购。

“我们鼓励医疗机构和人员使用价格降幅较大的药品。而对于无正当理由或滥用市场支配地位拒不落实降价的厂商和药品,则进一步严格临床使用范围,引导并鼓励使用替代药品和疗法。”上述人士说。

李玲表示,作为人口最多的国家,也是医药市场最大的国家,政府应该以强硬态度出重拳,进一步促使药企主动降价。“小打小闹难以触动垄断者的神经,自然价格谈判力度也难达效果。有惩有奖,谁降价、谁获益也将给药企降价带来一定的动力。”但李玲也指出,因为药品保障制度是制度安排,降药价不仅需要药品的招标采购上下功夫,还应进一步加大对相关产业的扶持力度,鼓励国产原研药和仿制药。

/ 新华社

我国上半年快递收入增速居服务业前列

记者 12 日从国家邮政局获悉,今年上半年,累计完成快递业务量预计达 220.8 亿件,超过我国 2015 年全年快递业务量;累计完成快递收入预计达 2745 亿元,同比增长 25.8%,增速居服务业前列。

国家邮政局发展研究中心市场监管研究处副处长耿艳介绍,今年上半年,快递市场呈现积极变化:一是市场集中度快速提升,市场竞争格局加速演变。快递与包裹服务市场份额及要素加速向重点企业集中。二是跨境网络逐步健全,跨境寄递成为增长亮点。预计上半年国际及港澳台快递业务量 5.2 亿件,同比增长 43.1%,增速超行业整体增速 15.6 个百分点,增速连续 13 个月高于行业整体增速,成为我国快递业务增长亮点。三是中西部地区增速加快,区域均等化程度逐步改善。

根据国家邮政局对二季度快递服务满意度调查和时限准时率测试结果,快递服务公众满意度 78.1 分,同比提高 0.9 分;72 小时准时率 77.6%,同比提高 4.6 个百分点。

/ 新华社

我国天然气市场交易首次引入招标模式

7 月 12 日,上海石油天然气交易中心(以下简称“交易中心”)受中海石油气电集团广东销售分公司、珠海销售分公司委托,开展了国内首场液化天然气(LNG)招标交易。这是交易中心继挂牌、竞价交易之后,推动国内天然气市场化交易的又一项创新探索。

根据交易中心公告,本场交易招标量 2000 吨,每家用户投标气量最小 20 吨,最大 1000 吨,投标底价为 3950 元/吨,交收地点为中海油珠海金湾 LNG 接收站,交收日期为 7 月 16 日至 7 月 31 日。据了解,在 12 日上午的交易过程中,参与投标用户的有效申报量达到 5600 吨,最终 2000 吨 LNG 全部成交,加权成交

均价为 4088.5 元/吨。

交易中心副总经理付少华表示,本次 LNG 招标交易相对竞价交易效率更高,客户只需按自己需求出价,并且能根据不同价格承受能力申报多个标的,从而更好地挖掘潜在市场、发现市场供需变化、形成市场化交易价格。

“之前的竞价交易往往是挂出多个竞价单,每单不可拆分,而本次招投标允许客户最少投标气量为 20 吨,所有客户累计投拍量达到招投标总量的 80% 即有效,交易模式更加灵活,有利于供需双方的计划安排。”卓创资讯天然气高级分析师刘广彬对记者表示。

中海石油气电集团贸易分公司 LNG 贸易经理魏琳表

示,本次招投标活动深入贯彻中海油“创新驱动”战略,以市场需求为导向,积极探索商业模式创新,不仅进一步丰富了价格发现方式,还有利于规范价格行为,为进一步推动天然气市场化改革摸索经验。

刘广彬指出,经历了 2017 年国内 LNG 市场的大起大落,从业者已经认识到一个严谨的价格标杆对于行业发展的重要性。“此次珠海金湾接收站在交易中心展开的招标交易,不仅有利于下游用户锁定气源成本,上游供应方也能以合理的价格销售,对 LNG 市场而言具有重要意义。”

中国石油大学教授刘毅军认为,在当前天然气供需整体偏紧的形势下,这种交易模式

可以在一定程度上避免价格推涨过高的风险,将对市场预期起到较好的引导作用,更好地促进供需双方以合理的价格达成交易,降低交易成本。

交易中心自 2016 年 11 月 26 日正式上线以来,一直致力于发挥形成市场价格和稳定市场供应的作用。今年 4 月,交易中心组织开展了中海油宁波 LNG 接收站 7 月份、11 月份的 LNG 保供预售交易,当时成交的 7 月份提货价格为 3380 元/吨,目前华东区域成交价已超过 4000 元/吨,终端用户通过该场交易锁定了货源和价格,规避了价格波动的风险,促进了上下游稳定、长期的合作关系。

/ 新华社

我国将发射首颗全球卫星通信星座

记者从 12 日在长沙召开的航空航天航海装备论坛上了解到,我国今年下半年将发射“鸿雁”全球卫星通信星座首颗星。

据了解,“鸿雁”全球卫星通信星座由数百颗低轨卫星组成,以星间链路实现卫星空间组网,计划在 2018 年下半年发射星座首颗星,预计于 2023 年建设骨干星座系统。

“未来,这个星座将在 5G 物联网、移动广播、导航天基增强、航空航海监视等场景中,为全球各地的人与物实现移动通信保障与宽带通信服务。”中国空间技术研究院院长张洪太说,此外,他们正在建设 0.5 米级高分辨率商业遥感卫星系统,为用户提供高分辨率的图像数据服务。

据介绍,商业航空航天航海装备论坛深度聚焦军民融合,研究商业航空、航天、航海、装备发展战略思想,为先进装备商业化未来发展建言献策。期间,将举办商业航天智能制造与应用、航海装备与军民融合、商业航天元器件产业、机器人与人工智能研讨、航空军民融合、三航装备计量测试 6 个分论坛。

为期约两个月的“太空嘉年华”活动同时举办,涵盖太空互动体验、航天知识科普等主题,全方位展示航天领域最新成果和发展趋势。

/ 新华社

安全核心技术成为创新风口

阿里安全专家聚焦智能攻防突破口

近日,网络安全技术创新持续引发业界关注。阿里巴巴集团安全部资深总监张玉东在接受采访时表示,近些年,网络安全技术在架构、应用、对抗样本、智能攻防等方向呈现九种新的发展趋势,在智能攻防的未来趋势上,环境理解、推理决策、自动样本生成或替代等将是有待突破的领域。

张玉东认为,目前国内安全行业面临的挑战将不断增大:首先是国内企业安全意识

觉醒力度不够、安全投入不足;其次,很多企业的安全做法相对于瞬息万变的黑灰产形态,仍然比较传统;第三,安全行业参与各方还未能充分、有效协同;第四,数字时代,企业在准备不足的情况下,就要面临数据安全保护的巨大挑战;第五,即将到来的 5G/IPv6/IoT 时代将深刻改变互联网的安全格局。

针对上述问题,网络安全行业需要找到有效的解法。“安全风险最终还是需要靠技

术把风险控制闭环建立起来,才能真正解决问题。”张玉东判断智能攻防会是必然趋势,“当前安全人才培养周期长、缺口大,而且单纯依靠人力无法满足安全行业的发展,算法才是更高级的生产力。”

随着攻防双方数据化应用范围、深度的提升,对抗样本问题、数据污染问题都成为防御方必须面对的问题。张玉东说,自动样本生成或替代,对抗样本的免疫,是接下来攻防智能要突破的重点方向。

“与此同时,这些方向的突破,将真正解放大量安全专家、安全分析人员的时间,让他们从事更高级、更宏观或者更深度的工作。”张玉东表示,真正的智能攻防出现,缓解越来越严重的安全人才需求压力,也将促进行业生态的良性循环。

在 7 月 9 日举办的 2018 第十三届(ISC)2 亚太信息安全峰会上,张玉东因其团队创建的阿里安全技术体系获颁亚太区信息安全领袖成就表彰。

/ 新华社