

药价放权确定 不会令药价飞涨

医保支付价正在探索

□本报记者 戴小河

“药价放权已成定局，取消药品最高零售限价不会使药品价格上涨。”国家发改委价格监督司原司长李锺11月25日在第26届中国医药产业发展高峰论坛上首度披露了发改委取消药品限价的初衷和由来。

多位业内人士表示，取消药品最高零售限价不会导致药价上涨，在医保支付总额确定的前提下，药价将处于合理范围内。业内人士建议，应该淡化招标部门在药价形成机制中的作用，转而建立以医保支付基准价为核心的药价形成体系。

确定取消最高零售限价

“种种迹象表明，取消药品最高零售限价已成定局。”李锺介绍，2014年8月，历经数轮争论，国家发改委初步拿出了药品价格管理改革方案，并在10月27日的全国物价局局长座谈会上，讨论了放开药品最高零售限价的意见。

药品作为性命攸关的产品，其价格形成环节错综复杂。药厂生产出药品后，要想进入医院销售，需要翻过“三座大山”。首先是发改委的最高零售限价；然后要进入社保部门控制的国家和地方的医保目录（其以两成的品种数，创造了八成以上的销售额），形成医保支付价；最后还要进入省级招标平台控制的药品招标目录，形成招标价。

一位不愿具名的官员向中国证券报记者透露，现行的药价管理制度存在诸多不足。“首先体现在发改委制定价格阶段。按照现有流程，药企并无权力制定上市新药销售价格，而是需把各项生产成本和费用报向发改委药价处，由该处审核通过之后盖章，之后药企方可按照经批准的销售价格上市销售新药。”

上述说法得到李锺的呼应。他认为当前的定价政策一是不能及时反映市场供求状态，二是与药品集中招标价格重叠，三是最高零售限价被称作“天花板价”对降低药品价格无用，四是定价方法难以科学合理。

“单靠发改委有限的人力资源，很难获悉药品的真正成本。而且，药品规格千差万别，成本更是难以监控。再者，政府定价容易导致寻租空间。”李锺介绍，取消药品最高零售限价的条件都已经具备。首先是大多数药品的市场竞争比较充分；其次是药品招标采购的限价作用越来越强；再者，医保控费越来越紧，定出医保支付基准价后，医疗机构会自觉压低药品采购价格。

取消限价不等于涨价

有人担心，放开最高零售限价后，药品价格会不会“突飞猛进”？在政策制订者和相关专家眼里，答案是否定的。

“药品的价格形成环节很多，有最高零售限价、招标价、医保支付价。这次放开的只是最源头的最高零售限价，其存在的意义本就流于形式，放开后不会对招标价和医保支付价构成影响。所谓药价市场化的提法，绝不是说药品如普通商品一样的全面市场化，因为药品本身就是特殊商品，国家取消最高零售限价后，还有多道门槛压制药品价格。”一位业内资深专家指出。

李锺则进一步解释称：“药品价格总体上很难上涨。首先是医院用药，由于地方招标价格的限制，其价格在挂网竞价时就以充分竞争。其次是社会零售药店销售的药品也难以涨价，因为它的售价如果高于医院的话，将失去优势。涨价对其来讲是短视行为。



新华社图片

再者，医保支付价格也是一大限制因素。第四，专利药和独家品种由于建立了谈判机制，它们的价格也无法上涨。”

按照国家发改委在全国物价局局长会议上的表态，本轮取消最高零售限价的药品，包括医保目录内药品、血液制品、国家统一采购的预防免疫药品和避孕药具、一类精神和麻醉药品、专利药。尤为值得一提的是，血液制品计划于2014年底前试点放开价格管制。

“如果发改委将血制品、专利药、疫苗作为价格放开的头号炮，而且在2015年1月

起放开血制品价格，估计对整个药品市场的影响不大。”陕西省山阳县卫生局副局长徐毓才分析称，其一，血制品临床应用比例很小；其二，血液制品价格本来已经“畸形”多年，如10克蛋白国家定价300多元，而市场上一直在500元左右，本次放开相对于本就畸形的政府定价来讲大幅涨价是肯定的，而相比已经实行的市场价来讲其实变化不大。

取消最高零售限价，血制品与麻醉药企业可谓受益匪浅。血制品与麻醉药无需经过地方招标而直接进入医院销售，如果

四川药品招标新方案传承“带量采购”

□本报记者 戴小河

四川省卫计委11月24日下发新一轮药品采购方案，改革原有采购方式，拟实行省级平台集中挂网，各市(州)或联合采购体依托省采购平台开展药品“带量采购”。

新招标方案的亮点在于不再区分基药与非基药，秉承国家卫计委的“分类采购”思路，并将此前福建、湖北、上海、江苏的“带量采购”思路传承延续下来。

业内人士分析，“带量采购”不再以价格作为评价标准，以前单靠价格取胜的企业将不再具有竞争优势。实力较强的企业凭借供应能力和产品质量上的优势，更有可能在竞争中取胜，利于行业整合。

“带量采购”是亮点

根据方案，本次集中采购范围包括国家基本药物目录（2012年版）、四川省增补目录（2013年版）、四川省现行医保和新农合报销药品目录。四川将上述目录内药品划分为医疗机构自行采购药品、常用低价药品、定点生产药品、常规上网限价药品等4大具体采购类别进行采购。也就是说，方案不再对药品区分基药与非基药。

同时，四川着力建立和完善四川药械采购与监管平台（即省采购平台），制定统一药品上网规则，实行药品集中上网，使公立医院与基层医疗机构实行一个平台、一套机制、上下衔接的药品采购模式。

定点生产药品按照挂网竞价方式进行招标；低价药品则按照西药不超3元、中成药不超5元的日均费用进行挂网竞价；医疗机

构自行采购药品由医疗机构在国家最高零售指导价以下自行采购；常规上网限价药品由医疗机构在最高挂网限价以下采购。其中，常规上网限价药品将由各市州在统一挂网限价的基础上单独组织带量采购，即二次议价，也就是说在挂网价的基础上进行“第二刀”竞价。

业内人士向中国证券报记者分析指出，四川的招标方案与福建、湖北、上海、江苏的招标思路可谓一脉相承，皆沿袭了“带量采购”的思路，这一思路有望在全国进行推广。

中国药科大学陈永法教授介绍，“量价挂钩”是世卫组织药品集中采购的规范。依据国际通行做法，药品集中采购的中标价格应和采购数量、回款时间以及配送半径相结合，采购批量越大、回款时间和配送半径越短，价格就应该越低。我国的基本药物“带量采购”，就是在基本药物招标时兼顾药品中标价格和采购数量，做到量价挂钩，把需求集中起来，通过“量”的方式，达到合理降低药品价格的目的。

行业整合料加速

“带量采购”对于医药行业而言，有四两拨千斤的功效，可以促进优胜劣汰和行业整合。

我国药品“带量采购”起源于上海“一品一规一厂一配送”的闵行采购模式，后来被安徽省进一步发展完善，最终形成以“量价挂钩”、“单一货源承诺制”和“一品三剂型两规格”为主要特点的基本药物“带量采购”模式。香港特区政府药品招标采购中，

国家发改委放弃定价权，那么这两类产品确实可以由企业自主定价，无地方招标价格限制之忧。

给药价配上守门员

“发改委对药价的限定只是形式，药品价格的形成环节主要在于地方招标，地方招标是权力寻租的黑暗地带，也不利于药价的下降。今后应该建立以医保支付基准价为核心的药价形成体系，并将招标权限划归医保部门。”一位业内专家认为，让医保基金成为药品价格的守门员，药价才能下得来。

上述人士透露，药品“医保支付基准价”的探索是今年医改工作重点之一，部分地市已经开始试点工作。然而，对于如何衡量“基准价”、如何制定这一标准，对大多数地方而言仍然是一头雾水。福建三明市日前抛出试点方案，基准价按照国产仿制药的最低价为标准制定。比如在市场上，同一通用名的药品，有9元、20元、30元、50元等价格，那医保支付的基准价就以9元的标准去定。

业内普遍认为，让医保支付基准价在药价形成中起核心作用，可以调动医保部门和医疗机构的议价动力。以上述9元的医保支付基准价为例，若某医院以7元的价格购得，那么2元差额收入则归医院所有；若医院采购价格为10元，那么这一元的差额将由医院承担。由此，医院在采购时的议价动力将十分充足，也有利于药价的下降。

但是，尽管发改委已属意放权，并将球踢给了人社部，但对方却一直没有接球。截至目前，在各种公开场合，都难听到人社部的相关言论。

对用量稳定，每年支出超过100万港币的药品，实施“中央”供应合同采购，承诺使用量，通过制定采购量以获得最佳优惠，多年来实施效果良好。

业内人士告诉中国证券报记者，“带量采购”在各省的执行中出了许多问题，主要是因经验不足，对药品用量估算失误，导致预算采购量和实际采购量差距较大，使得带量采购没能很好地实施下去。

“‘带量采购’在招标采购过程中增加了对采购数量的约定，使中标价格和采购数量紧密联系起来。这种方式不再单纯以价格作为评价标准，以前单靠价格取胜的企业将不再具有竞争优势。实力较强的企业可以根据所要供应的品种数量，组织批量生产与规模销售，通过量的提升来降低生产经营成本，合理降低投标价格，同时凭借其供应能力和产品质量上的优势，更有可能在竞争中取胜。”陈永法分析称，这样会促进许多中小企业成为大企业的子公司，使优质企业做大做强。同时，劣质企业必然会被市场机制所淘汰，使资源重新整合，得到更合理的配置，促使医药行业更加健康的发展。

“带量采购”还有利于药价的降低。对于药企来说，产量越大，平均在单个产品上的管理费用、原料采购成本必然会下降。对中标的供货企业而言，虽然主动把价格降了下来，但质优价廉的药品却能获得销量上的升级，通过量的提升来降低生产经营成本，既有效降低了药价，又保证了企业合理的利润空间，最终实现以量取利的经营目标。

上海文广与阿里巴巴携手进军数据服务领域

□本报记者 徐金忠

11月25日，来自上海文化广播影视集团有限公司的消息称，上海文广集团已与阿里巴巴集团在商业与金融数据服务以及财经资讯领域初步达成战略合作意向，双方将以上海文广旗下第一财经为平台，借助各自在数据、资讯、技术、研究和市场推广方面的行业领先优势，携手进入市场潜力巨大的数据服务领域，共同助力中国经济升级发展。

此前，上市公司恒生电子于11月21日晚发布公告称已与第一财经、蚂蚁金服、云汉投资签署《合作意向书》。各方将在数据业务领域寻求资本及业务层面的合作机会，三方将向恒生电子的控股子公司恒生聚源增资共计3.9亿元，共同将其打造成一家领先的数据服务公司。

此次上海文广在集团层面明确与阿里巴巴在数据服务领域的合作，或意味着增资恒生聚源只是双方合作的一个动作。这也得到了上海文广集团战略投资部人士的证实。

阿里巴巴集团董事局主席马云表示，当前社会正处于从IT时代向DT(data technology)时代跨越的进程之中，只有建立开发数据分享的机制和产品，提升数据使用效率，使数据更好地服务于经济和生活，才能真正使社会在数据时代全面均衡发展。而上海文广集团董事长黎瑞刚则认为，借集团两家上市公司吸收合并的机会，新公司将植入互联网基金，其中重要的一部分就是和阿里在数据服务领域内的合作。

据介绍，当前中国商业数据服务市场处于起步阶段，缺乏权威的产品和服务商，具备极大发展潜力。数据显示，中国金融数据服务市场近年来虽高速增长，但总量只占全球市场的三分之一，与中国的经济地位极不相称。

甘肃联手阿里建设“智慧甘肃”

□本报记者 李香才

甘肃省府与阿里巴巴日前在兰州签署战略合作框架协议，双方将共同打造电子商务服务业、现代智能物流、跨境电子商务、云计算和大数据等产业集聚区，推进“智慧甘肃”建设。

依据协议，阿里巴巴集团将把甘肃列为优先发展区域，双方重点在云计算、电子商务、智慧城市、互联网产业、智能物流等五个方面深化合作，充分发挥甘肃的区位、资源、环境优势，以及阿里巴巴以互联网为核心的多元产业发展优势，实现优势互补、共同发展。

为推进与阿里巴巴的战略合作，甘肃省将进一步强化信息化发展的顶层设计，不断优化环境，为合作提供优质服务和政策支持；鼓励本土企业与云计算中心对接，组织协调有关部门和企业就扩大双方合作搭建沟通平台，引导、选择有条件的乡村开展电子商务试点，加大对乡村干部和农村青年的电商知识培训。阿里巴巴将依托自身优势，推动甘肃云计算建设，支持甘肃“三维商城”等电商企业利用阿里巴巴平台，提升甘肃省电商企业发展水平；支持有条件的市县建设淘宝“特色馆”，指导试点农村开展电子商务服务。

配电侧和售电侧增量部分有望放开

□本报记者 欧阳春香

新电改方案基本落定，方案核心内容是确立电网企业新的盈利模式，不再以上网及销售电价差作为收入来源，而是按照政府核定的输配电价收取过网费。同时，放开配电侧和售电侧的增量部分，允许民间资本进入。

华北电力大学能源与电力经济研究中心主任曾鸣接受中国证券报记者采访时表示，电网公司应该定位为公用事业，盈利模式也将改变。目前的草案提到“交易平台相对独立”，按照国商，估计还要授权电网企业来搭建这个交易平台。

专家预计，新电改方案年底有望上报最高决策机关。新电改方案提出的改革框架是“四放开、一独立、一加强”，其中，“四放开”指的是输配以外的经营性电价放开，量配电业务放开，售电业务放开，公益性和调节性以外的发供电计划放开；“一独立”是指交易平台独立；“一加强”是指电网规划加强。

11月24日，国务院印发《关于取消和调整一批行政审批项目等事项的决定》，明确取消跨区域电网输配电价审核，将在很大程度上推动输配电价改革。此前，深圳已经启动输配电价改革试点。

河北沿海港口转型升级 护航京津冀协同发展

□本报记者 李香才

河北省日前召开的省政府常务会议审议并原则通过了《河北省人民政府关于加快沿海港口转型升级为京津冀协同发展提供强力支撑的意见》，对加快沿海港口转型升级工作进行安排部署。沿海港口建设成为河北省融入京津冀协同发展，在更大范围、更广领域、更高层次参与经济全球化的重要战略资源。

意见明确了港口发展目标，今后河北省港口将重点建设以唐山港为中心，黄骅港、秦皇岛港为两翼，布局合理、分工明确、优势互补、绿色环保的现代化综合性港群体系。到2017年，河北省港口通过能力、吞吐量将分别突破12亿吨，集装箱将突破700万标箱。到2020年，河北省港口生产性泊位将突破290个，通过能力、吞吐量将突破15亿吨，集装箱将突破1000万标箱，货种运输体系将更加完善，港口、产业、城市一体化发展将更为紧密，互动效应更为明显。

意见明确提出“地主港”建港模式，政府对有条件的公用港区及后方一定范围的陆地、海域及岸线资源，实施自主经营或者租赁经营，形成统一的港区投资、建设、运营和服务体系，促进港口资源的集约利用，更多地为社会提供公共运输服务。

腾讯发力视频催动“三国杀”

内容成BAT围猎目标

□本报记者 王荣

11月25日，腾讯视频宣布与美国付费电视频道HBO开展战略合作，腾讯视频将独家引进《权利游戏》、《新闻编辑室》、《兄弟连》以及最新自制剧共900集，同时还将覆盖HBO优质原创电影内容。

视频是目前腾讯除社交平台外少有的自营业务，自去年剥离搜索、电商业务之后，外界一度传言腾讯要出售视频业务，但从目前趋势来看，腾讯并没有这一打算。

腾讯视频2015年将加大内容的投入，意味着BAT将在影视文化领域大打出手。25日当天，阿里巴巴影业与韩娱公司SM娱乐也传出绯闻，据传阿里巴巴将豪掷1000亿韩元购入SM娱乐股份。而SM娱乐与百度也有合作。

腾讯视频发力

腾讯视频版权合作部总经理韩志杰25日透露，2015年将继续加大投资，重点包括电

影、版权剧、自制剧。在电影投资方面，2015年腾讯视频将继续加大投资，参与多部重磅作品；电视剧方面，将100%覆盖2015年所有热播大剧。

在宣布与HBO开展战略合作的同时，腾讯视频还宣布了与FOX在国家地理纪录片独家网络运营、内容联合出品及海外发行等多个领域达成战略合作，涉及国家地理频道300小时纪录片内容。

版权费用是在线视频最大的成本，分析人士指出，这标志腾讯加大了与爱奇艺、优酷土豆、搜狐视频等的争夺，这会加剧视频领域的裂变。

最近一年，视频领域迎来了巨头之争。年初阿里巴巴入股优酷土豆，10月底又与其达成协议，进行视频营销的合作探索。百度旗下爱奇艺，在获得小米3亿美金注资时，为不稀释股权，百度又追加了投资。

腾讯对视频的投入有别于此前剥离搜索和电商的态度。就目前视频市场份额而言，腾

讯视频并不占上风。易观研究显示，2014年第二季度，优土、爱奇艺PPS、搜狐视频分列中国网络视频市场广告收入的前三名，其中并没有腾讯。分析人士指出，从腾讯增加的引进内容来看，其海外剧的加强直接与搜狐视频展开竞争，而其在综艺节目和电视视频内容的覆盖，则是希望与优酷土豆以及爱奇艺竞争。

腾讯也希望将视频平台与内容进行打通。2011年5月，腾讯对华谊兄弟战略投资4.5亿元，投资完成后，腾讯持有华谊兄弟4.6%的股权，成为华谊兄弟第一大机构投资者。近期华谊兄弟增发，腾讯和阿里巴巴再次位列其中。

继续寻找内容标的

“影视制作+视频平台+硬件终端”的纵向全产业链模式，是BAT布局的目标。在线视频领域，BAT已各有平台，影视制作和硬件终端或是发力的焦点。

目前，阿里参股华数传媒推出天猫魔盒，

并与众多电视厂商合作，整个产业链颇具雏形；而百度的爱奇艺不仅有自己的操作系统，同时与TCL、小米等多硬件厂商合作完善产业链。有分析人士指出，腾讯未来也或将在硬件领域发力。

相比硬件，内容对于影视公司更为重要。就在腾讯宣布引进海外版权的同时，阿里巴巴影业与韩娱公司SM娱乐也传出绯闻，传阿里巴巴将豪掷1000亿韩元购入SM娱乐股份。而SM娱乐与百度也有合作。

此前，阿里巴巴还入股21世纪传媒，发行娱乐宝，还收购文化中国重组建立了阿里巴巴影业；百度旗下的爱奇艺在加强版权投入和自制剧的同时，还和华策合资成立影视公司。

凭借资本优势，BAT或许在内容领域有更多动作。A股内容制作公司华谊兄弟、华策影视均公布了定向增发方案，BAT都有现身。分析人士指出，内容制作所需资金不菲，未来不乏其他A股影视、综艺节目制作公司也将增发，而BAT也将参与其中。