

美国的药品价格已经达到沸点，保险公司、患者和政客们都认为它已经太高。同时，制药行业的关注点则是价格进一步下调的压力与创新资金筹集间的平衡，即如何“恰到好处”地定价。

在2016年政府强有力政策的压力下，制药公司正在考虑用新的方法来让人们认同药品价格，即与保险公司、患者和新的价值评估机构间协作。¹⁵

许多因素都助长了这场价格上涨之争。2014年，专科用药支出增长了近27%；¹⁶而自2006年以来，品牌药价格的上涨也一直超过了通货膨胀率。¹⁷即使是通常价格紧缩的仿制药，在2014年的价格也不断增加，平均增幅达近9%。182016年，随着许多开发成本超过10万美元新型专科用药的上市并扩大市场份额，药品价格上升的趋势预计还将持续。¹⁹

价值在药品定价决策中越来越重要。Regeneron制药公司CEO Leonard Schleifer表示：“药品价格市场竞争激烈，从不会虚席以待，你不占先机，其他人自然就取而代之了。”他批判一些行业巨头在收购某一公司后，立马大幅提高其药价，认为应该提倡推广支付公式，即奖励那些成功开发出新的治疗方法的冒险者。

药品价格审查也包括第三方的非营利性价值评估团体，如临床与经济观察研究所(ICER)、美国国家综合癌症网络及美国临床肿瘤学会等。这些第三方机构都正在开发基于临床疗效、经济影响、比较效益、药物毒性等基础上的药品价格公式。

类似的方法已经在英国、德国和其他国家的相关机构使用了多年，并已成功降低了药品价格。正面临药品价格不断升级压力的美国保险公司，或许可以利用这些数据来进行价格谈判，以谋求限制或延迟成本。

而消费者夹在中间，常常会感觉买药艰难。根据2015年HRI的消费者调查报告《钱钱钱》，17%的美国成年人会请求其医生开具更便宜的处方。²⁰由于在新医疗经济中高免赔额医疗保险计划无处不在，消费者对于药品价格的无可奈何可能还会增加。

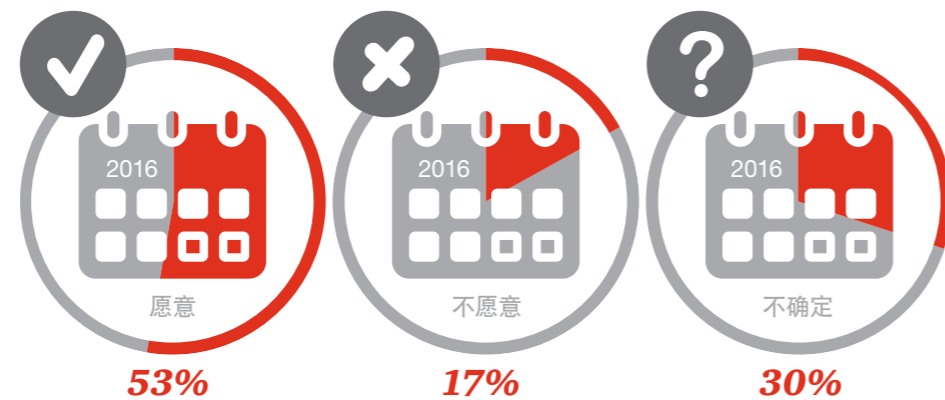
随着价格的上升，政客们逐渐开始关注药品价格。一些2016年总统候选人已经发布了针对药品价格及自付费用的计划，而如加利福尼亚州、马萨诸塞州和纽约州等地政府也正在考虑颁发自己的立法。²¹立法者的关注为未来药品价格基于成本、而不是价值制定带来了曙光。

影响：

- **通过可靠结果数据建立信任。** 保险公司与制药公司彼此不信任对方的数据。²²若保险公司、制药公司以及第三方携手合作，完成数据收集与分析，对创建基于稳健可靠信息的互商定价新模型有着巨大的帮助。联合开发的定价模型可避免模糊标准，并防止采购方与立法者按自我意愿作出药品可及性相关决定。

消费者对于买药的支付方式态度十分开放

超过半数的消费者更倾向于分期购买药品，而不是一次性付清。



来源：普华永道2015年度HRI消费者调查

- **价值备受关注，而明确价格势在必行。** 随着价值评估团体的崛起，制药商在成立之初即应得出颇具说服力的经济、价值与结果相关数据。企业应与患者携手合作，以充分了解其产品价值。伴随诊断与技术等增值项目可减少副作用，因此也可以让药价更为公允。
- **定价模型具备增值作用。** 贵得病人买不起的药毫无价值。62%的受访者认为即使买了保险或拥有其他援助，每年要买12,000美元的药对于他们来说也是很困难的。²³企业应考虑代替融资模式，例如扩大支付面积，通过薄利多销实现预算收入(见图3)。²⁴Amgen与哈佛朝圣者保健对降低胆固醇的药物Repatha采取了基于结果的偿付协议模式，这样也可能通过分担风险达到增值效果。²⁵



徐佳

普华永道中国医药及生命科学行业
咨询合伙人

在中国，以药养医这种不合理的现象长期以来一直是医疗界的争论热点，也普遍地被社会舆论所诟病；随着药品支出的持续攀升，未来医保支付能力的挑战也随之加重，药品定价机制必然成为医改的重中之重。

近期，我们观察到中国药品定价机制的一个重要变化是在政府的监管下越来越多地向市场化方向发展。自去年6月起，政府取消了绝大部分药品的政府定价，不再实行最高零售限价管理。与此同时，我们预计公开招标及医保支付将在未来药品定价过程中发挥越来越重要的作用。如今，地方政府正在不断尝试越来越严苛的招标规则，比如包含质量标与商务标的“双信封”制度、建立跨省的药品价格参考体系、低价药直接挂网以及针对独家生产药的多方价格谈判机制和医院的二次议价等。

我们认为医保支付对药品定价的影响主要体现在两个方面：第一，新的医保药品支付标准使得医疗机构或参保人员在选择高价药时会面临很大压力，这种压力会促进药品市场价格的降低。第二，预计今后医保部门除了履行支付职能之外，还会积极参与招标谈判和价格的形成。

那么对药企而言，在严厉的议价措施下，他们的产品可能长期面临价格下行的压力，也有可能失去在某些省的销售量。此外，定价机制参与者的增多和巨大的地区差异，也会给药企的价格管理成本带来上升的压力。双重压力下，制药企业需要付出更的努力来制定有效的策略与良好的运作以保持当前的利润水平。同时也需要重新审视和调整他们的商业模式已确保在新环境中的生存和发展。