

70万元一针被砍到3.3万元,15元一片被砍到了5.39元…… 揭秘“灵魂砍价”背后的神秘团队

前不久,我国最新版国家医保药品目录更新,医保谈判现场再现“灵魂砍价”。

从2021年一款治疗罕见病的药品由70万元一针被砍到3.3万元一针,到前不久一款治疗糖尿病的药品从15元一片最终被砍到了5.39元一片……这些“灵魂砍价”的背后,是国家对“人民至上,生命至上”原则的真正实践。

医保谈判背后有着怎样不为人知的故事?“灵魂砍价”成功又有着怎样的奥秘?国家医保目录谈判工作的参与者之一、北京大学全球健康发展研究院院长——刘国恩讲述了背后的故事。

医保谈判“神秘信封”里的底价是怎么算的

节目中,刘国恩谈到,为了让更好的药品能纳入到国家医保,为百姓排忧解难,同时又能让企业获得合理的回报,每一次“灵魂砍价”都有着科学的依据,这是来自三个专家组的集体智慧——

第一个专家组叫临床组,他们凭借临床经验,判断药品在目录更新调整中是否有临床的必要性;

第二个专家组是刘国恩所在的经济学专家组,他们负责评估药物应用在患者身上需要付

出多少费用、能获得多少健康收益;

第三个专家组叫医保基金测算组,他们负责计算药品一旦纳入医保药品目录里,是否有足

够的钱支付。综合这三个专家组测算的推荐价格后,再由相关主管部门进行综合,才最终形成谈判人员在现场打开的信封里写着的“底价”。



够的钱支付。综合这三个专家组测算的推荐价格后,再由相关主管部门进行综合,才最终形成谈判人员在现场打开的信封里写着的“底价”。

医保基金测算工作的“魔幻”经历

一位曾参与2021年医保谈判的工作人员,在节目现场分享了她的一段“魔幻”经历。

她说,一天,她突然接到一

在了解了具体情况后,她按照要求到达指定地点之后,被大巴一路带到一个偏远地方的宾馆,从此开始了长达半个月的测算工作。

参与者:宾馆里面一个客人,都没有,只有四五个服务员。那一次我住了15天,每天从早到晚,都是一个人待在房子里,不能和任何外界的人交流。

她回忆说,虽然在自己决定前往医保谈判的时候,就已经收到了相关部门出具的正式文件,但是整个经历听起来依然有点

“魔幻”。

这正是因为国家医保谈判工作的绝对保密性特质。这名工作人员说,国家医保谈判每年都会是一个全民关注的重大事件,

是拍脑门定出来的,因为有前面提到的三个专家组。如果站在经济学的角度来看,3.3万元一针的药品是否值得?

他表示,很多罹患该种疾病的儿童,他们的家庭面临着高额的医药费用负担,而儿童本身能站起来、甚至活到上学年龄的几率都不高。

刘国恩:在药物经济学里,世界卫生组织有一个不成文的、但是大多数国家都在参考的标准,就是当一个新的医学技术应用到患者身上,如果能够提高一年有品质的寿命,而不是完全处于植物人的状态,且医学、技术、药品(的费用)不超过这个国家人均GDP的三倍,那么世界卫生组织就认为这是一个值得去购买和支付的医学技术。

刘国恩说,一支诺西那生钠大概3.3万元,第一年要用6支,即费用接近20万元,事实上已经超过了中国的目前人均收入。显然,专家们在推荐价格的时候,已经考虑到这是一种罕见性疾病,考虑到对儿童的照顾,因此把支付标准大幅度地提高到更高的水平。

“从这个意义上讲,我要特别感谢‘信封’后面的专家们,他们给出的价格乍一看似乎有点‘灵魂砍价’,但基于中国目前真实的支付能力以及给罕见病儿童的照顾,它还是有科学依据的、靠谱的推荐标准。”

据央视

旅游热背后暗藏不少乱象

低价团、免费游、返钱游……看了内幕你还想去吗?

一段时间以来,人们的出游热情持续高涨,一些新兴目的地旅游市场快速崛起,美食、文创带动各地不断“出圈”。多家旅游平台的预订数据显示,今年“五一”假期出游人数有望创历史新高。

然而,旅游繁荣背后也暗藏不少乱象:低价游产生大量纠纷、跟团游货不对板;景区商业化严重、游客不文明行为多发;出行、住宿被平台杀熟、博物馆遭遇黑导游……

低价团实为购物游 实际花销远超团费

“原价5天4晚1000元一人,现预订报名享受文旅半价出游补贴,两人同行一人免单,优惠后的价格为双人5天4晚1000元,贵阳24小时全天候接飞机/高铁/火车,包含费用明细:景区门票、酒店、用餐,24小时接送站,保险,导游,旅游用车,全部包含在内。”

杨先生今年4月初在手机上刷到这条广告时,瞬间被吸引,当即和好友一起报了名。

到达目的地后,旅游大巴车停在集合地点,杨先生和其他游客陆续上车。刚坐下,导游让每人交100元保险费,说是目的地景区强制规定交纳。杨先生提出异议,称当初报名时确认1000元价格里包括保险费。导游说路上的保险费包括在内,景区内的

保险费需要另交。

“如果有一名游客不交,大巴车就不开。”无奈之下,杨先生和好友共交了200元保险费,“但直到旅程结束,我们也没看到保险单”。

大巴车到达第一个景区后,导游又让游客每人交140元,说是景区内部的电瓶车等交通费用……

杨先生向记者回忆说,在接

做,你们好歹支持一下”。更夸张的是,导游还带游客去听了一个两小时的购物讲座,介绍如何辨别真假翡翠等,不听完不让走。

“在导游的推荐下,有游客花费七八千元购买商品,但后来发现,导游带我们去的购物商店竟然是已经被曝光过的假玉器店、假药材店。”杨先生说。

记者注意到,类似的低价游

眼,各种低价游让人心动,但记者调查发现,即便是在显著位置标明“纯玩团”“无购物”等字样,最终都会出现保险费、景区交通费等收费项目,以及大量购物环节,游客的花销往往远超团费。

存在灰色利益链条 借助平台快速蔓延

一直关注旅游市场乱象的某平台博主“辉哥团游记”(以下简称辉哥)参与过各种不合理低价游。他分析说,不合理低价游的逻辑不是让每个人都能出行旅游,而是通过连哄带骗让参团的游客不断花钱。

辉哥透露,不合理低价团,有一部分是KB团(“keep back”,意味着返利,也称作赌团),游客报名参加的只是组团社,最后由哪个地接社接待并不一定。

“从名字上就能看出来,旅游企业的盈利点不在提供旅游服务本身,而是在旅游过程中的进店和二次消费提供的返利,组团社吸引游客参团,然后再把游客转给地接社,根据地域消费能力进行划分,由组团社制定售价。”辉哥说,比如组团社的一个旅游产品,卖每人1000元,交给地接社后,地接社返给组团社2000元,这时组团社盈利3000元。

辉哥说,地接社的亏损,包括交通费、房费、门票费等费用,

需要靠大量的购物返利和高价自费项目返利弥补;并且导游的收入也基本上靠游客购物的提成,两两叠加导致很多游客遇到坑得离谱的购物体验。

还有一种不合理低价游叫擦边团,也叫普通KB团,就是地接社以成本价或比成本稍低的价格接待游客,比如地接社5天4晚游成本是每人1500元,组团社售价是每人1600元,地接社给组团社每人600元的利润,则地接社每人亏500元接待。这样的行程也需要游客购物和体验自费项目盈利,因为地接社的压力较小,一般不会强制要求游客购物,但吃住玩的体验也不会太好。

实际上,对于不合理低价游现象,国家旅游主管部门一直在进行治理。2015年,原国家旅游局就出台《关于打击组织“不合理低价游”的意见》。其中提到:所谓不合理低价,是指背离价值规律,低于经营成本,以不实价格招揽游客,以不实宣传诱导消费,以不正当竞争扰乱市场。比如,旅行社的旅游产品价格低于当地旅游部门或旅游行业协会公布的诚信旅游指导价30%以上的;组团社将业务委托给地接社履行,不向地接社支付费用或者支付的费用低于接待和服务成本的;地接社接待不支付接待和服务费用或者支付的费用低于接待和服务成本的旅游团队的等。

据央视



下来的4天里,导游每天都带着游客去购物店,话里话外都在给游客洗脑和进行道德绑架,比如说“这么便宜的团,我们都亏本

见。港珠澳7日游499元、韶山桂林6天5晚游399元……劲爆的价格,再加上“纯玩”等醒目字