责编 刘洋 美编 贾丛丛 责校 杨志强 电话:64101880 kuaijiaogao@163.com

1类新药占新增近五成 新版医保目录发布

国家医疗保障局、人力资源社会保障部近日发布《国家基本医疗保险、生育保险和工伤保险药品目录》以及《商业健康保险创新药品目录》(2026年)。这是国家医保局成立以来开展的第9次医保目录调整,共新增107种药品,其中51个为1类创新药,再创历史新高,覆盖肿瘤、罕见病、慢性病、精神疾病等多个临床急需领域。

本次目录调整实现多项机制与品种突破。首次允许完成技术评审但尚未获批的药品进行预申报,百利天恒的EGFR×HER3双抗ADC宜泽康借此实现上市首年即纳入医保;此前多次参与医保谈判未果的CAR-T疗法也迎来医保目录"零的突破",药明巨诺瑞基奥仑赛注射液依托商保创新药与基本医保衔接机制成功纳入医保目录。新版目录将于2027年1月1日正式执行。



51个1类新药入选

今年医保目录共新增107种药品,其中51个为1类创新药,再创历史新高。新增品种覆盖肿瘤、罕见病、慢性病、精神疾病等多个临床急需治疗领域。本次调整同时将34种临床价值有限、有更好替代方案或说明书信息项缺失且无法供应的药品调出目录。

综合调入、调出及剂型合并,2026年版国家医保药品目录净增78个编号,药品总数达到3331个,其中西药1935个、中成药1396个。此外,今年还根据《中国药典》(2025年版)对中药饮片名称予以调整,部分品种合并编号,调整后中药饮片885个。

从本次新增药品的治疗领域来看,肿瘤仍然是大领域。107种新增药品包括31种肿瘤用药、7种抗感染用药、24种慢性病用药、18种罕见病药物、11种中成药、5种精神疾病用药等。目录纳入了不少弥补保障空白的药品,包括首次新增长效辅助生殖用药注射用人促卵泡激素α促黄体激素α、慢性偏头痛治疗药物夫瑞奈珠单抗注射液等。

值得注意的是,为尽可能减少对创新药行业的影响,今年医保目录调整首次允许申报开始时尚未正式获批但已经完成技术评审的药品进行预申报,为创新药缩短医保准入周期开辟全新路径。北京商报记者注意到,百利天恒的EGFR×HER3双抗ADC宜泽康(伦康依隆妥单抗)便是得益于这一机制,出现在医保目录新增药品名单上,实现上市首年即纳入医保,适应证为既往经至少二线系统化疗(且使用过PD-1/PD-L1抑制剂)治疗失败的复发/转移性鼻咽癌。

此外,在近年持续热门的GLP-1领域亦有多款产品被纳入医保目录,包括信达生物的玛仕度肽、辉瑞/先为达生物的埃诺格鲁肽,不过这两款产品的医保适应证均为2型糖尿病,减重适应证暂未纳入。

医药行业分析师朱明军告诉北京商报记者,51个1类创新药占比接近一半,不少品种实现当年获批、当年进医保,这意味着医保目录调整的筛选逻辑已经变了,不再只是压价控费,而是把临床价值明确、能填补治疗空白的创新药优先纳入。医保的战略购买正在从"保基本"向"真支持创新"实质性倾斜。

CAR-T首入医保

历年医保谈判中最受关注的CAR-T类药品也在今年实现了重大突破。药明巨诺的CAR-T疗法瑞基奥仑赛注射液被纳入2026年国家基本医保目录。

淋巴瘤是常见的血液系统恶性肿瘤,死亡率高,疾病负担重,CAR-T细胞治疗的出现,为部分既往治疗效果不佳的患者带来了新的选择。目前国内已有多款CAR-T产品获批,主要用于白血病、淋巴瘤和多发性骨髓瘤等血液肿瘤。

进医保前,CAR-T产品国内定价普遍在100万元左右,高昂的治疗费用成为限制该类疗法使用的重要因素之一。自2021年开始,CAR-T产品就多次参加医保目录申报,但均未被成功纳入,直到2025年,才有5款CAR-T疗法进入首版商保创新药目录。

今年,医保目录调整建立了商保创新药目录与基本医保目录衔接机制,2个2025年商保创新药目录品种被纳入医保目录。瑞基奥仑赛注射液便是通过这一机制进入医保目录,这也是首次有CAR-T疗法被纳入医保目录。

据央视网报道,有专家估算,进医保后,CAR-T产品个人自付费用可能在10万元以内,但是各地医保报销政策存在差异。就降价幅度等相关问题,北京商报记者向药明巨诺发送采访函,不过截至发稿未获得回复。

与传统药物不同,自体CAR-T是一种高度个体化的治疗方式。每一批产品都需要以患者自身细胞为起始材料,经过复杂的生产、质量检测与物流交付流程。让CAR-T治疗更加可及,除了降低支付门槛,还必须保证产品的持续、稳定供应。药明巨诺在11月14日医保目录公布后发文表示,成熟的商业化制造体系,是CAR-T从前沿创新走向广泛临床应用的重要基础。

对于CAR-T产品进入医保目录,北京中医药大学卫生健康法学教授、博士生导师邓勇表示,对患者而言,这大幅降低了细胞治疗的经济门槛,让原本可望而不可即的前沿疗法具备现实选择;对企业,则意味着从自费小众市场转向规模化医保市场,以价换量,打通商业化通道。

此外,去年被纳入商保创新药目录的山东新时代药业旗下罕见病药品盐酸沙丙蝶呤片亦于今年被纳入医保目录,据介绍,该药是填补罕见病高苯丙氨酸血症治疗空白的国内首仿药。

商保目录再添新品

今年商保创新药目录继续同步调整,新增12种药品,其中不乏全球首个实体瘤CAR-T、中国首个血友病基因治疗药物等重大创新药品。

具体来看,今年新增进入商保创新药目录的药品包括信致医药的波哌达可基注射液、恒润达生的雷尼基奥仑赛注射液、阿斯利康的依普隆特生钠注射液、远大制药的钇[90Y]微球注射液、精准生物的普基奥仑赛注射液、恺兴生命的舒瑞基奥仑赛注射液、诺华的镥[177Lu]特昔维匹肽注射液、亿帆药业的二氮嗪口服混悬液、维健(中国)制药的莫格利珠单抗注射液、协和发酵麒麟的布罗索尤单抗注射液、渤健生物的托夫生注射液、赛诺菲的注射用卡拉西珠单抗,其中包括三款CAR-T产品。调整后,2026年商保创新药目录共有28种药品。

商保创新药目录作为多层次医疗保障体系的制度创新,于2025年首次推出,重点纳入了部分临床价值大、创新程度高、患者受益明显但超出基本医保保障范围的药品,共有18种药品成功纳入,涉及肿瘤、罕见病、慢性病等治疗领域。国家医保局医药服务管理司司长黄心宇透露,截至2026年10月底,首版商保创新药目录18种药品已在1710家定点医疗机构和药店配备,较纳入目录前配备机构的数量增长约140%,惠及近3万人次,拉动药品销售约6亿元。

黄心宇表示,下一步国家医保局将持续做好商保创新药目录落地,特别是针对前期反映的协商折扣落地难问题,将允许药企与保司充分协商,用多种方式予以灵活体现。同时,还将持续完善医保目录与商保创新药目录的协同联动机制,统筹患者保障、临床需求与产业创新,持续释放多层次医疗保障体系效果,更好回应人民群众多元化的用药期盼,支持我国创新医药产业高质量发展。

据了解,新版目录将于2027年1月1日正式落地执行。目录落地后,各地医保部门将继续做好政策落地配套工作,鼓励医疗机构及时配备、方便参保患者购药结算。

北京商报记者 王寅浩 宋雨盈

图片来源:视觉中国

专业护航出海 2027年服贸会开启首场推介

企业出海需求与专业服务资源如何更好对接?在京国别商会和专业服务机构正以中国国际服务贸易交易会(以下简称"服贸会")为平台加快探索。近日,在京国别商会服贸会专场推介活动暨"服贸无界,链通世界"企业出海交流会在北京举办。作为2027年服贸会首场推介活动,本次活动聚焦企业国际化经营中的实际需求,围绕海外经营实践、跨境合规等内容开展交流,推动企业出海需求与专业服务资源对接。

专业服务匹配出海需求

当前,我国推进高水平对外开放、加快建设贸易强国,大力发展服务贸易,鼓励企业有序开展国际化经营,这已成为推动外贸提质增效的重要方向。2026年服贸会首次设立出海服务专区,并首次搭建出海服务推介路演平台。园区、金融、法律、会计等领域专业机构共举办40余场推介路演,为专业服务机构和企业搭建面对面交流、供需对接的平台。

北京市国际服务贸易事务中心副局级负责人高云超表示,企业开拓国际市场,既需要具有竞争力的产品和技术,也需要研发设计、物流、金融、会计、法律、知识产权等专业服务协同配套。

"服贸会愿为企业开拓国际市场提供合作交流平台,推动专业服务与企业出海需求更好对接。"高云超表示,希望在京国别商会、专业机构发挥联系广泛、熟悉当地市场等优势,帮助中外企业发掘合作机遇、拓展国际市场。

从企业面临的出海机遇和挑战来看,中国澳大利亚商会会长冯梧文认为,中企出海的动因和方式均发生明显变化。动因上,早期多为获取资源和技术而进行海外收购,如今更多凭借领先技术、有竞争力的装备和丰富产业经验,到海外开拓市场、赢得客户。方式上,也从收购现有企业转向在当地设立公司、与当地伙伴合作、本地招聘培养团队,以建立可靠供应链和服务网络,并赢得当地社会许可。随着外部环境更趋复杂,企业面临的监管和地缘政治挑战上升,可靠的伙伴和专业顾问更加重要。中澳企业可凭借各自优势,在可再生能源和储能、模块化建筑、工业自动化、矿产加工等领域开展合作。

澳洲会计师公会华北区委员会会长、ABB集团副总裁兼亚太区税务负责人彭飞表示,服贸会为企业交流市场需求、分享国际化实践、连接专业资源提供了重要平台。澳洲会计师公会将继续发挥国际会员网络和专业人才资源优势,推动企业需求与全球专业资源对接,为企业国际化经营提供支持。

多方合力共建出海生态

在全球经贸格局深度调整背景下,企业拓展国际市场意愿持续提升,但在"走出去"实践中,企业普遍面临跨境财税合规、法律风险防控、资本运作、全球供应链协同等现实考验。

中国中小企业协会副秘书长陈晶表示,当前企业出海已从产品产能输出转向合规经营、品牌塑造和本地化深耕,中小企业成为跨境合作重要力量,但仍面临财税、合规、国别政策、供应链及本土化运营等挑战。

她提出,要用好服贸会这一平台,提前研判目标市场规则、强化合规;凝聚链主企业、商协会和专业机构合力,共建出海服务生态,降低中小企业出海门槛;深化双向合作,推动中小企业从"走出去"迈向"走上去",嵌入全球产业链、供应链、价值链。

中建三局国际工程公司副总经理李健介绍了深耕海外的实践。中建三局自1975年开启国际化征程以来,其海外经营范围覆盖20多个国家和地区,重点深耕东南亚、中东、非洲、南亚、中西亚和中东欧六大区域。以柬埔寨德崇国际机场和印尼数据中心项目为例,企业通过总承包统筹与BIM技术前置,实现了毫米级误差控制和提前封顶。

他建议,面对跨境财税与供应链挑战,出海企业应将合规做成前置服务,把成本前移至报价环节;同时依托专业机构力量,构建"项目+供应链+财税"的协同网络与资本运作机制,实现互利共赢。

太平洋产险北京分公司国际业务部副总经理成京川介绍,公司自2022年推出"太保一带一路智慧平台",2026年升级至5.0版,以保险服务助力出海企业。平台以风险地图为核心,覆盖全球多险种,新增台风风险产品并引入AI交互,帮助客户查询境外标的台风风险、损失影响及结果可信度,解决现场难到达、理赔核验难等痛点。

北京商报记者 孔瑶瑶

教研AI竞速 斑马AI学上探高年级

斑马AI学近日发布2027版本,面向小学高年级推出斑马英语S8、斑马思维S7、斑马大阅读S7,产品从兴趣启蒙延伸至小学高年级学习阶段。版本发布背后,是存量用户成长倒逼产品体系上探。随着AI技术迭代,"教研+AI"融合趋势逐步形成,AI教育消费主战场集中在中小学,头部品牌竞争重心正从硬件配置转向教研能力与AI能力,斑马此时扩容,也将面对市场上的多线竞争。

本次升级围绕英语、思维、阅读三大板块,是产品体系的一次系统性升级。三个学科各有侧重:英语S8进一步拓展内容深度与能力要求,从语言知识积累走向理解与表达;思维S7覆盖数与代数、图形与几何、逻辑与应用、生活与探究四大模块,从掌握具体解法走向举一反三;阅读S7在文本理解基础上强化深度阅读、文学鉴赏与自主表达。同时,低级别课程也在内容和AI能力上同步更新,加强学段之间的衔接。

斑马儿童研究院副院长、英语负责人张月明表示,向高阶转型核心是回应用户学习需求。两三年前,斑马对三科规划最高只做到S6,即当时的最高级别,但启蒙阶段孩子逐渐长大,从斑马"毕业"后,市场上缺少能让其以相同模式、相同效率继续学习的方案,用户希望斑马一直做下去。

中国商业经济学会副会长、华德榜创始人宋向清认为,存量用户升级带来的留存诉求是重要推力,是用户需求倒逼和企业长期战略叠加的结果。早期启蒙用户陆续升入小学高年级,原有课程无法承接后续学习,用户流失风险走高;拉长学段可延长用户生命周期、提升复购与用户价值,在启蒙赛道流量见顶、获客成本抬升下,用学段延伸挖掘存量价值,搭建从兴趣启蒙到高阶素养培养的完整学习闭环,降低单纯依赖新用户获客的增长压力。

AI技术迭代下,教研与AI如何融合成为探索方向。张月明表示,今年开始斑马尝试对外售卖产品,在过程中发现,不能沿用旧思路假设所有孩子能力;针对中途跟着斑马学习的孩子,AI可通过定级测试、自适应考察对孩子进行测量,判断其适合什么阶段、进入某一级别的某一阶段,这是斑马努力的方向。

斑马儿童研究院副院长、思维负责人张妹认为,AI技术过于理性,未能照顾孩子情绪。思维不像语言,它更像一个0和1的逻辑世界,答案非常明确,当孩子说"我不会"时,AI应该加入感性表达,如"不会没关系,咱们一点一点分步来看",允许孩子独立思考。

对于未来是否继续扩张,张月明表示,斑马仍专注儿童和青少年学习需求,不排除向更高年龄段延伸,但就现阶段的规划而言,仍聚焦12岁以下儿童的学习需求。

激烈市场竞争不容忽视。学而思推出的小思AI是专为中小学生及家长打造的AI学习助手,提供苏格拉底式启发学习模式;高途2025年宣布成立青少年教育研究院,同步推出面向5—15岁的"毛豆爱学AI课堂"。两家投入重点均落在中小学阶段,"教研+AI"的融合深度成为竞争焦点。

张月明坦言,各家都在密集使用AI,思考如何融入产品,但斑马始终从用户需求出发,思考孩子真正需要的学习方案、最好的呈现效果,基于斑马儿童科教大模型,将AI能力与专业教研、教学内容和学习过程相结合,探索AI在儿童教育中的深度应用。

宋向清认为,未来AI教育赛道大概率走向"教研打底、AI赋能"模式,靠通用大模型套壳、缺少成熟课程体系的产品难以站稳。AI更多承担学情诊断、个性化练习、实时反馈、学习陪伴的工具角色,教研决定学习目标、知识进阶与评价标准,是产品能否持续创造价值的根基;竞争重心将从比拼AI话术转向教研体系、内容分层与学习效果可验证能力的比拼。

北京商报记者 吴其芸