

評論：台灣藥品給付協議實施特性分析

很高興閱讀「台灣藥品給付協議實施特性分析」論文。該研究使用健保署官方網站公開之共同擬訂會議紀錄及其附錄，探討健保署從2018年9月開始實施藥品給付協議（managed entry agreements, MEAs）制度迄今約3年之特性。如作者在研究限制所言，由於健保署與廠商簽訂的其他協議為機密性，實際簽訂的內容可能涉及療效結果或財務結果，單純由會議紀錄內容進行探討，僅能就文字上的要求簡單分類，而無法完全確認簽訂內容。未來如果還有研究者要針對此議題進一步深入探討，建議選擇一兩個藥物訪談實際參與協議者，深入瞭解藥廠與健保署彼此的協議互動。在不損及商業倫理的原則下，抽離出一些協議概念架構與建議，可能更有學術與實務價值。

該論文的文獻探討相當有系統地介紹MEA相關背景知識，對於國內這個領域有相當的貢獻。可惜，這些資訊是根據已發表的報告書與論文翻譯介紹，與真實的協商運作內容還是有一些距離。筆者有幸認識一位在歐洲某大藥廠服務的高階主管，實際參與歐洲各國保險單位協議。請教該主管的經驗，發現這些報告書與論文的分類也不是哪麼正確與真實，很多情況很難真正互斥分類論文圖一的框框。論文圖一是參考OECD的報告書，該報告書第14頁圖1-1在「以財務基礎」與「以效果基礎」之間也有畫上虛線箭頭。譬如財務協議如何定折扣？如何定義治療多久無效要還款？要使用多少量定上限？免費多久才購買？這些都還是要依據臨床試驗與效果評估研究的結果證據來決定，不可能毫無依據喊價，兩者是很難分開的。因為不同新藥的臨床試驗證據強弱不同，不同國家保

險單位參與協商的人不同，不同國家保險單位的協商原則也隨著時間改變而改變，所談的MEA實質內容都不同，所以很難明確分類。

最後，筆者想要用“戰爭”的角度來看MEA。孫子兵法說：知己知彼百戰不殆。MEA其實是一種談判，是一種貿易戰爭，或更精準地說是實證基礎資訊戰爭。藥廠宣稱投資很多錢研發該藥，所以訂出很高價格。但是真正多少錢的資訊，並沒有讓外界知道。該藥的真實臨床試驗結果也沒有完全公開，可能只公開比較正向結果。還有一些次群體病人分析結果也可能沒有公開，這樣的談判其實也是一種資訊不對等的談判。藥廠是國際跨國公司，有龐大資金人才與資訊，分散在各國的藥廠代表也持續與各國保險公司建立關係。每一個國家的保險單位卻是單兵與跨國藥廠作戰，很容易被打敗。這也是為什麼歐盟要聯合各國保險單位，一起與跨國公司藥廠談判。戰爭就是比財力與比權略。

外貿是台灣經濟奇蹟的強項，2020年外貿協會慶祝成立50周年。根據外貿協會官網，外貿協會擁有1,300多位海內外專業經貿人員，遍佈全球各地60個海外據點及超過300個簽有合作協議之國際貿易推廣姐妹機構，形成完整的貿易服務網，提供零時差無國界的即時服務，這樣才能有效率地打貿易戰。健保署與藥品查驗中心如果想要在MEA出奇制勝，應該要多培訓外貿人才。多與歐洲保險單位負責MEA第一線工作人員聯絡，或者出國取經，深入瞭解不同國家的做法，提升協商談判能力。許多協商談判眉角能力絕對不是官方報告書或學術論文能傳授的。希望台灣MEA協議結果是對台灣有限健保資源做出最適配置，提升群體民眾健康。

呂宗學

¹ 國立成功大學健康資料加值應用研究中心

² 國立成功大學醫學院公共衛生研究所

地址：台南市東區大學路一號

E-mail: robertlu@mail.ncku.edu.tw

DOI:10.6288/TJPH.202208_41(4).11101501