

药价利润缘何达 6500%

医生参与分成是行业“潜规则”

调查

中标价高出 厂价几十倍

央视记者此前经过长达一年的调查发现，一些常用的药品中标价比出厂价高很多。记者随机选取20种常用药品，结果发现这些药品从出厂到医院中间利润都超过了500%。

多位医药行业人士反映，药品的超高利润在业内绝非个别现象。在接受采访时，从事医药行业的赵连璧介绍说：“(药品差价)一般情况下，平均在五倍以上。二三十倍的都有。”业内人士提供了一些药品产品价格目录，涉及上百家药厂的上万种药品的出厂价和医院零售价。一些用于治疗肺炎、胃炎和止痛的常用药品，从出厂到医院零售的中间利润都超过了400%。

最离谱的两种药分别是：天津药业集团新郑股份有限公司生产的规格为2毫升4毫克的氢溴酸高乌甲素注射液，出厂价为每支0.52元，中标价为16元，医院零售价为18.4元，中间利润超过3400%(3438%)；山东方明药业股份有限公司生产的规格为2毫升20毫克的盐酸奈福泮注射液，出厂价为每支0.32元，中标价为18.49元，医院零售价为21.26元，中间利润竟然高达6500%以上。后经记者调查核实，业内人士提供的上述价格基本属实。

行业“潜规则” 影响药价

按我国现行的药品集中招标办法，所有公立医疗机构使用的药品必须竞价采购，价格由当地的省级药品集中采购管理办公室审定公布。这个审定公布的价格也叫中标价，中标价是医院采购药品的最高限价，因此竞标价的制定成为影响药价的决定性因素。

在记者采访中，各地药品集中采购和招投标管理部门，都避谈中标价是如何制定的。记者联系到一家药厂的负责人，她透露，药品投标和定价工作并不由药厂运作，而是由专业的医药代理公司负责。这家公司生产的一种治疗妇科病的常用药出厂价为7元，中标价高达56元，这一过程遵循了行业“潜规则”。

该负责人说：“(代理公司)去竞标以后，医药公司要挣多少个点，医院要扣多少个点，给医生多少个点，最后人家是多少钱，这就像是一个行业规定似的。”

据这位负责人介绍，虽然这种药品的中间利润超过了800%，但药厂也就挣1元钱左右，从7元到56元之间的差价49元被分摊给医药代表、医药公司、医院和医生。

调查过程中，一位从事药品批发行业十余年的业内人士证实了这家药厂负责人的说法。他表示，这种利益均沾的模式，正是药品招投标过程中的“潜规则”。

一些地方的常用药品，出厂价和医院零售价之间存在巨大差价，山东方明药业股份有限公司生产的盐酸奈福泮注射液中间利润竟然高达6500%以上。药品招标疑问重重，药价虚高如何治本？记者11月20日再度对高药价展开调查。



曝光

药厂	药名	出厂价	中标价	医院零售价	中间利润
北京悦康药业集团有限公司	奥美拉唑肠溶胶囊	3.91元/盒	25.15元	28.92元	超600%
海南通用同盟药业有限公司	注射用重组人干扰素	3元/瓶	24.47元	28.14元	超800%
扬州市星斗药业有限公司	甲磺霉素胶囊	3元/盒	40.38元	46.44元	超1400%
苏州东瑞制药有限公司	2.0克注射用盐酸头孢吡肟	10.9元/瓶	61.54元	70.77元	超500%
广东彼迪药业有限公司	甲磺霉素肠溶片	2.8元/盒	26.46元	30.42元	超1000%
天津药业集团新郑股份有限公司	2毫升4毫克氢溴酸高乌甲素注射液	0.52元/支	16元	18.4元	超3400%
山东方明药业股份有限公司	2毫升20毫克盐酸奈福泮注射液	0.32元/支	18.49元	21.26元	超6500%

对话

药厂称只挣走1元钱

记者几经周折终于联系到一家药厂的负责人，这位负责人向记者介绍了他们厂生产的一种药品是怎样高价中标的。她透露，整个药品投标和定价的工作并不是由药厂来运作的，而是由专业的医药代理公司负责操作。

某药厂负责人：医药代表拿到我们的药，报到医药公司，医药公司再往投标办报。

记者：从7元钱到56元这中间有49元钱，那这49元钱跟你们没有关系？

某药厂负责人：没有关系。记者：那都谁挣了呢？

某药厂负责人：医药代表、医药公司，还有医院，再一个就是医生。

记者在采访中了解到，这家公司生产的一种治疗妇科病的常用药出厂价为7元，而中标价却高达56元。药厂称只挣走1元钱左右。

内幕

“天花板价”为何虚高？

药品招投标管理部门一直没有对药品中标价到底是如何制定的作出回应，也没有对中标价为什么比出厂价高出几十倍等公众非常关心的问题，给出合理的解释。

据了解，从2001年开始我国全面推行药品集中招标。为遏制药品虚高定价，发改委为每一种药品制定了最高零售价，要求医

院零售价不得超过，被业内视为“天花板价”。然而，记者调查却发现，即使不少药品的中标价比出厂价高出几倍、甚至几十倍，但是根据这样的中标价计算出来的医院零售价，依然低于发改委公布的最高零售价。

业内专家称，制定药品的最高零售价，目的是为了限制药价，防止药价虚高，但现实情况是，被

称为“天花板价”的药品最高零售价与出厂价相比，定的更是高得离谱。以山东方明药业生产的2毫升20毫克的盐酸奈福泮注射液为例，出厂价为每支0.32元，最高零售价被定为35.9元。那么，“天花板价”又是如何制定的呢？记者多方联系价格主管部门，同样没有得到正面回应，成为继中标价之后的又一个巨大问号。

观察

政府应该放开管制

目前二甲以上的公立医院必须按照中标价采购药品，购进药品后再加成15%卖给患者。专家强调，只要医药公司、医院、医生、包括药品招投标管理部门等各个环节利益均沾的“潜规则”不改变，药品中标价就很难回归到合理范围。解决药价虚高，除了要整治药品招投标中的种种乱象，还应当对药品加成政策进行调整。

中国医药商业协会副会长王锦霞：

解决药价虚高，除了要整治药品招投标中的种种乱象，还应当对药品加成政策进行调整。据了解，目前二甲以上的公立医院必须按照中标价采购药品，购进药品后再加成15%卖给患者。因此，医院为了获得更大的利润，往往偏爱采购中标价高的药品。

中国社会科学院研究员朱恒鹏：药品加成政策的初衷是为了保证医院的合理利润和正常运营，但实施过程中却往往造成医院偏爱高价药，一些治疗常见病的便宜又好用的药品却进不了医院的采购目录。

北大教授、新医改政策研究专家顾昕：

应当尽快调整医院所售药品加价15%的政策，只有这样才能够从根本上遏制药价虚高，让患者受益。他举例说：“假如政府解除15%的管制，让医疗机构拥有自主权，可以到市场去挖掘便宜的进货渠道。”他说，政府放开管制，不管是患者、医保基金还是医院，都能受益。

国务院医改办主任孙志刚：

上世纪50年代，由于我们政府对医院投入不足，实行了这种药品加成政策，允许医院进药之后加一部分价格，再卖给患者。这个收益用来弥补财政投入的不足。当时实行的这个政策也没有发生变异，改革开放以后，一是我们政府没有增加对医院的投入，第二我们把医院推向了市场，可以去市场赚钱创收。那么医院要创收，来得最快的就是卖药，因此，原来的药品加成政策，在这个时候就逐步发生了变异——从加成逐步演变成以药养医的这种逐利机制。

医院创收的出路大致上有这么几条，一个是卖药，卖贵药，多卖药，过度治疗。第二个是过度检查，检查费用很高，本来不应该做检查的，它给人家做很多检查，获得收入。再一个是高端的器材，比如安装心脏支架，本来可以安一个，他说安两个、三个。这种逐利机制，使公立医院偏离了公益性的方向。老百姓看不起病，同时老百姓也用了很多不该用的药。

(据央视)

紫荆花园酒店 贺：紫荆花园酒店开业一周年，暨第二届大闸蟹美食节隆重开幕 订台电话：8563888	瑞达期货周口办事处 招聘周口八县二市代理商，各乡镇营业处，保证年收入达20万元以上，欢迎考察 地址：周口七一一路万顺达七楼B002室 热线：8688189 15290630117	香港天鸿木门 不锈钢防盗门 地址：中原国际商贸城A区12-22 电话：13938062388	庆祝南方贝贝早教机构进驻周口 中国早教领先品牌，0-6岁早教权威机构 地址：周商路与商水步行街交叉口往西100米路南 热线：7880799 7880899	周口远大远程货运有限公司 经营范围：汽车销售、分期付款、专业按揭、办理保险 地址：8395239 13839418859 电话：周口文明路与黄河路交叉口
龙凤缘婚庆礼仪策划公司 承办：开业、婚礼、奠基、开盘、揭牌等大型庆典、文艺演出活动 地址：川汇区五一路周口人民会堂院内 热线：6065999 8809999	美国兴佳 SINGIA 即热式热水器、厨房净水器 网址：www.singia.com.cn 热线：13608420762 地址：淮阳政府大门东侧	淮阳华豫暖通电器设备有限公司 招聘：促销员10名、小区店长5名、小区业务员50名、平面设计3名、业务经理3名，工资面议 地址：淮阳西城区建设路南段 电话：7788588 7788855	宜轩食府 五一路店订台电话：8286000 8225999 汉阳路(大闸路)店订台电话：8909555 8909666	星星装饰 承接办公、酒店、家庭装饰工程 地址：周口交通大道东段