

潜新闻 深入更有价值 编者按

9月1日,国务院医改办宣布:全国已初步建立基本药物制度。实际上,这一制度让群众得到一定实惠,但看病贵的问题并未彻底解决。因为基本药物制度仅在基层医疗机构实行,在药价虚高的重灾区——大医院,与其配套的基药目录却仍未露面。2009年底开始,国家相关部门就称大医院版基药目录将出台,但两年过去了,这一目录仍然难产,这是为什么?

基层医疗机构药价大降,大医院药价却仍虚高 大医院版基药目录 喊了两年仍难产

文/片 本报记者 郭静 李钢

■基本药物都很便宜,黄连素100片5.4元,胃舒平100片才1.6元,然而,这些药在三级大医院中却很难见到。
■“光在基层医疗机构搞基本药物没抓住要害,”一位三甲医院内分泌科专家说,即便是医生开处方时要求首选基本药物,但对很多疑难病症,“现行的基药目录即便配全了,也不能满足大医院的需求。”

▶济南市历下区人民医院医生展示该医院的基本药物。



什么时候大医院的药价也能下降4成多?

最近,济南市历下区人民医院西药房主任范琪忙着对比医院药品与基本药物目录,看看基本药物配备是否达到相关要求。
“省卫生厅下了通知,要求二级医院配备基本药物品种数不低于基本药物总数的80%,基本药物销售额不低于药品总销售额的35%。”范琪介绍。

在该医院西药房的药架上,记者看到有胃舒平、黄连素、红霉素眼膏等基本药物。“这些药都很便宜,黄连素100片5.4元,胃舒平100片才1.6元。”然而,这些药在三级大医院中却很少出现。
“一次我去一家大医院,想拿黄连素,但医生说黄连素有副作用,不如拿好点的药,最后开了一

盒十几元的。”环山路一小区居民黄先生说,“同样的病,大医院用药普遍比社区医院贵一些。”
记者曾因鼻炎到省城一家三甲医院就诊,简单门诊、检查后,医生就开了一盒80多元的药,比药店和社区医院贵许多。
目前基层医疗机构基本实现基本药物零差率销售,省级统

一招标采购也大大降低了药价,山东的基层医疗机构药价平均降幅达4成多。但大医院看病难、看病贵更是患者们关注的焦点。
“社区医院看病花钱不太多,最花钱的还是在大医院,”黄先生说,“什么时候大医院的药价也能下降4成多,我们就更能感觉到实惠了。”

也有基本药物,但大医院不愿卖便宜药

目前,药品收入在大医院的总收入中占有不小比例,大医院配备的基本药物还没有“零差率”销售,他们也并非必须采购统一招标的基本药物,所以,指望大医院主动多卖便宜药并不现实。
省卫生厅药政处一负责人称,省厅为此规定,三级综合医院,中医院配备基本药物品种数不低于基本药物总数的70%,基

本药物销售额不低于全部药品总销售额的17%。但由于基本药物价格大都偏低,即使允许大医院加成15%销售,很多大医院仍难以达到销售量的要求。
“基本药物在大医院推广的确有难处。”省城一三甲医院副院长说,“基层医院主要是常见病、多发病,大医院集中了疑难病症和危重病人,用药品规格和习惯上自然会有

差别。比如对于发热病人,到大医院之前可能已经去过社区医院了,用药自然会有所变化。”
对低价的基本药物,不少大医院因担心其质量而不愿意选用。省城另一家三甲医院的副院长说,“有的250毫升的玻璃瓶氯化钠注射液一瓶中标价才0.87元,估计连成本都不够,怎么保证质量?”
一位中标的药品生产企业

负责人对此并不认同,省级统一招标后,药企利润空间确实被严重压缩,但由于招标采购实行一品一厂一规,生产厂家用利润率换来了市场。“我们拿到全省的市场份额后,销量带动车间满负荷生产,降低了单位成本。”
此外他还透露,部分药品的亏损要靠其他药品盈利来弥补,“这是招投标策略的选择。”

“光在基层医疗机构搞基本药物,没抓住要害”

“打蛇打七寸,光在基层医疗机构搞基本药物,没抓住要害。”一位三甲医院内分泌科专家说,即便是医生开处方时要求首选基本药物,但对很多疑难病症,“现行的基药目录即便配全了,也不能满足大医院的需求。”
基层版基药目录不完全适

用于大医院,那么能不能建立大医院版的基本药物目录?
事实上,2009年基层医疗机构的基药目录出台时的新闻发布会上,卫生部有关人员曾公开表示,基药目录大医院版将配合公立医院改革试点尽快出台。
按原规划,大医院版区别于

基层版,主要特点是覆盖的病种多,尤其是加入治疗癌症、帕金森症疑难杂症的药品,同时将把一些价格较高的药品列入目录。
近两年来,公立医院改革方案已出台,大医院版基药目录却迟迟不见踪影。
而据媒体报道,在今年4月,

卫生部药物政策与基本药物制度司司长郑宏表示,“目前形成的共识是,基本药物只在基层推进,医院版的目录就暂时不推出了。”
这让公众颇感失望,但也还有些幻想。“毕竟没说没推出了”,在齐鲁医院住院的患者马先生说,“希望这个‘暂时’会短一些。”

不改“以药养医” 大医院难降药价

业内人士表示,早已预料到“大医院版”基本药物目录会推迟出台。

山东大学公共卫生学院教授徐凌中说,当前“以药养医”的局面没有改变,业界对在大医院推行基本药物制度一直持悲观态度。

目前基本药物费用主要由国家补贴、医保、个人三部分组成,涉及财政、人保、卫生等多个系统。“有的特大型三甲医院一年药品收入好几个亿,取消药品加成,谁来承担如此多的补偿?”徐凌中说。

不过徐凌中认为,“大医院版”基本药物目录理论上是可以制定并推行的。“关键看政策力度和监管力度,就像在基层医疗机构强迫非基本药物下架一样。”

“如果真推行,也需要事先进行开办分、医药分家等综合改革。”一位不愿透露姓名的三甲医院药剂科主任说,按照规定,二级以上医院要逐步取消基本药物药品加成,“但现在条件尚不具备的情况下,各大医院还是采取加成的方式。”

“不管制定何种基本药物目录,首先一个原则就是临床的适用性。”徐凌中说,目前基层版的基药目录已暴露出不少缺陷,比如药品种类不能满足群众需求等。对于“大医院版”基本药物目录的制定,他认为首先要做大医院处方调查以及门诊病人用药需求调查,“不管怎样,满足患者需求,让百姓感受到实惠是最重要的。”

热点解析

过节·送礼 六个核桃, 亿万人聪明的选择

“富足知礼”的中国传统文化,就像一只“看不见的手”,不仅催生了规模庞大的“节日经济”,更推动着节日礼品的升级换代,养元六个核桃之所以能够在礼品市场上盛行,就是因为其以绿色天然的核桃干果为原料和“好喝、营养、大品牌、有面子”的产品特性,适应了现在人们送礼送健康的消费要求,从而成为了亿万人的聪明之选。

社会环境变化带来的消费需求变化,成就了养元六个核桃在礼品市场的热销。

如今,竞争已成为一种社会常态,几乎每个人都面临着来自学习、工作、生活、人际关系等多个方面的竞争,都需要人们付出更多的思维,这使得人们的健康意识迅速增强,各种有益大脑健康的食品饮料更是备受青睐。

“核桃”自古以来就是健脑益智的佳品,明代著名医药学家李时珍认为:核桃能“补肾通脑,有益智慧”。现代科学研究也表明,核桃有益大脑的真正原因是核桃仁中富含磷脂,磷脂在体内通过转换能起到活跃大脑神经的作用,从而使人体保持充沛的精力和良好的记忆力,养元六个核桃精选优质核桃为原料,以好喝、方便、易吸收为宗旨,很好的满足了人们经常用脑所带来的消费需求,适合全家饮用的产品特性又与人们对礼品的要求相契合,自然就受到了送礼人群的欢迎和喜爱。

技术领先,专业专注,是六个核桃在礼品市场脱颖而出的一个重要原因

据专家介绍,核桃虽好,但直接吃核桃却面临着“味儿涩”、“难砸”、“费时”、“营养得不到全面吸收”四大难题,养元六个核桃能够在礼品市场上迅速崛起,一个重要原因就是河北养元公司通过技术创新率先解决了核桃的食用便捷和口味问题。

河北养元公司是中国核桃乳饮料行业的先行者和领军者,为了使核桃的价值更好地服务人类健康,汇聚了国内大批专业核桃饮品研发人员,十数年来,一直专注核桃饮品研发技术的突破与创新,2005年其自主创立的【5·3·28】核桃饮品生产工艺,有效解决了核桃口感的“涩和腻”,而且使丰富的核桃磷脂更有益人吸收;从而将人们食用不便的核桃干果,变身成为“好喝、营养、方便”的饮用佳品,“六个核桃”作为河北养元公司的代表性产品,很受欢迎。

很多人更是将饮用六个核桃视为消费时尚,正是由于养元公司的专业、专注和技术领先,才成就了养元六个核桃在礼品市场上的快速热销。

大品牌,信得过,有面子,央视黄金时段热播,更是对六个核桃的热销起到了推波助澜作用。

消费者王先生进一步告诉记者说:最近经常在中央

电视台新闻联播之后看到六个核桃的广告。“经常用脑,多喝六个核桃”的广告语很具亲和力,大品牌,信得过,有面子、值得信赖的市场形象,也使得六个核桃在礼品市场的销售愈加的火爆,这也就难怪如今在超市卖场、街头巷尾、机场车站都随处可见六个核桃的身影。

时下中秋即将到来,无论是看望领导、师长,还是走亲访友,抑或是送给上学的孩子,热销中的六个核桃都是“聪明的选择”。

个股行情 仅供参考
个股数据资料来源于
山东神光启明星 Level-2