



6版:黑龙江:资源大省的纾困之路



7版:纺织产业发展瓶颈有望突破



8版:抢攻西部市场 车企鏖战升级

热点

■新华社记者 韦慧

本是一盒不到8元的普通药，医院中时常维觅踪影，黑市上却卖到数千元。

物美价廉本应受到市场和消费者的欢迎，然而记者调查发现，关键时刻一些能救命的廉价好用药品在现实中却成为“孤药”。廉价救命药缘何“一药难求”？“输”了市场却“赢”了“黑市”，症结何在？

寻找ACTH有多少家庭能碰上爱心接力？

不久前，杭州萧山区一位出生不到8个月的韩果果患上婴儿痉挛症，进入浙江省儿童保健院进行治疗。医生说，用注射用促皮质素（ACTH）是最有效的治疗措施，但医院没药，很多都是病人自己想办法买药。

打电话向多家医院询问无果后，孩子母亲周女士8月15日将求助信息发到了微信朋友圈。

看到信息后，武汉协和医院心外科主治医师陈澍马上在医院内部系统搜药，也无货。他随即转发求助信息，多方寻找发现武汉基本无药，而且全国多地相熟的医学界人士都反映各自医院也无药。

还好，最终有热心人联系得知上海医药集团股份有限公司有药。8月16日晚上，两盒ACTH连夜送到孩子父亲手中。

但并不是所有类似患者都会像韩果果一般幸运。在福建，一岁零10个月的婴儿痉挛症患者小宸正躺在漳州市一家医院里，从春节开始他就断药了。他母亲告诉记者，在之前帮忙买药的人说已经买不到药，“黄牛”本来同意以8000多元两盒的价格卖给他人，但犹豫之时，却被别的患者家属买走。事实上，一盒ACTH正常只要7.8元。

畸形市场，几多反思

记者通过多方调查发现，目前在网上能找到的ACTH的生产厂商基本上只有上海第一生化药业有限公司一家。针对韩果果事件，该公司发出声明，为便于患者获取有关ACTH的信息，已经设立专线提供有关服务。小宸的母亲致电该专线，接线员给了她一个业务员的电话，拨通后业务员却直接表示没有药。

目前，黑市上的ACTH价格惊人。在一个有关婴儿痉挛症的qq群里，群成员达到1944人，包括不少患者家属及“黄牛”。记者发现，一盒ACTH被炒到了4000元，相当于正常价格的500多倍。

一位药品销售商透露，ACTH一盒只卖7.8元，利润只有2%，再加上需求量很少，很多厂商不愿意生产，分销商也不愿意备货。上海医药总公司一位销售经理说，作为全国第二大的药品分销商，他们目前ACTH的库存也只有两箱，每箱100盒。而他们一般的药都有几万箱甚至几十万箱的储备。

在医院里，受长期以来以药养医的体制弊端影响，一些医院会选择进贵的替代药而不是便宜药；在备货方面，据医务人员反映，这些药品需求量不是特别大，如果长期备药不用会造成浪费，医院索性就不进货。

但是，“黑市”中的药从哪里来的？一位大型医药公司的销售负责人告诉记者，黑市里流出的真药，绝大部分是“黄牛”通过一些医药公司、医院的渠道弄出来的。业内人士透露，一般是黄牛通过使用这个药的其他病症，将药品开出来，或者跟一些医院的医务人员、医药公司工作人员私下操作获得药品。

“孤药”如何才能“不孤”？

记者梳理医院、分销商、厂家各个环节发现，缺失的救命药往往具备四大特点：生产厂家有限；产量少，需求量有限却超过生产量；价格低廉。尽管相关部门对特殊药品有定点生产的相关政策保障，但现实却是生产厂家、商业公司、医院与患者“共输”。

业内人士指出，便宜救命药紧缺的重要原因是价格、分配管制和以药养医的体制存

廉价救命药缘何消失？

在弊病。在药品价格管制的情况下，药厂生产这类药物长期亏本或者至少不赚钱。

“这种孤药一旦某个生产厂生产能力稍有波动，就马上面临全网断货。”陈澍说，而且国家管制这些廉价好用药品的分配，导致某些用量大的单位和某些无此需求的单位拿到的药物数量相当。

陈澍认为，放开对药物的价格和分配管制，让企业自主定价，有自由市场竞争，药品最终将处于一个合理的价格水平而且不至于长期短缺。“应考虑建立自由竞争的医疗保险市场，来保障患者遇到罕见病时不至于无钱支付。”

据了解，目前针对一些用量少，但临床必须的便宜好用药，国家制定了相关政策来保障，比如定点生产、国家统一购买等，但是缺乏细化指标、缺乏严格监管以及问责制度，使政策并没有得到相应的落实。

遏制“黄牛”也是重要举措。哈尔滨医科大学附属第三医院乳腺外科副主任医师贾书生表示，应严格执行处方药管理制度，无论处方方剂不能随意销售；同时监管部门应该把医疗机构对孤药的销售管理纳入监管范围，对违规的员工及机构严格按照相应法规处理。

（据新华社电 本报有删节）



在北京举行的2015年第二十七届国际医疗设备展览会上，大型医疗仪器设备吸引观众观看。
吴长青/CFP

技术。他以自己所在的医院向记者介绍，设备采购的基本标准是安全性、有效性和先进性，很多国产设备因为缺乏核心技术，在“有效性”这一点上就已经被淘汰了。

“以核磁共振仪为例，现在国产的共振仪在硬件和操作系统上的核心技术都是国外的，国内公司只做了组装的工作；而且目前最先进的共振仪，根本就没有国产的，医院当然只能进口的。”欧阳对记者说。

核心知识掌握不了，自然也无法谈及对品牌技术的推广。据了解，国外先进医疗设备公司每推出一项新技术或新产品时，都会在国际性会议上进行推广。这些公司还会邀请购买了自己设备的医院参加大型研讨会，为医生提供学术交流的平台。

曹晓光表示，国内医疗设备公司很少能提供这样的机会，全球医疗设备的话语权都被少数的国外品牌掌握了。

技术不如人，产品销售情况不佳，公司可用作售后服务的投入也就不多，而售后恰恰又是医院采购设备时非常关注的一点。在三甲

医院，每天有大量病人就医，如果设备出现故障得不到及时处理，对医院和病人来说都是很大的困扰。

曹晓光做了一个对比：“设备出现故障，外国品牌的售后会在2小时内响应，4小时内有维修人员到达现场。即使是需要更换部件，从报修到维修完成，一般不会超过两天。但国内公司受限于人力物力，解决故障的时间往往更长。”

技术不足，推广不力，售后不佳，三方面因素环环相扣，最终还导致了医院和患者对国产医疗设备的不信任。

北京某国产医疗设备公司市场部负责人方晓（化名）很无奈地告诉记者，在数字化X线摄影仪方面，自己所在的公司既有自主知识产权，也有与国外品牌相当的品质，但许多三甲医院还是只选择国外的品牌。

在医院工作多年的欧阳也对记者说，有一些植入性器械，国产品的质量其实已经超过了进口品牌，价格也相对便宜，但只要经济上可以承担，病人都会选择进口器械。

根源：政策导向长期缺失，研发、销售均需要大力扶持

乍看起来，技术、推广、售后的整体落后拖住了大型国产医疗设备进入三甲医院的步伐，但在采访中记者发现，许多业内人士都把政策导向的缺失看做问题的根源，上述三者原因不过是这一根源引发的一系列连锁效应。

孟先生告诉记者，自己那两位朋友当时之所以离开外企到国内的公司，很大程度上是受到去年工业和信息化部与国家卫生计生委发出的“将建立三甲医院主动使用国产医疗器械激励机制”信息的影响。“但事实上，一年过去了，无论是针对医院采购还是针对医疗设备企业，都没有具体的机制出台。”

在采访中，记者向多方印证了这一说法。

对于乘客来说，此次改革中最引人注意的是“定价机制将逐步由政府管制向市场价格过渡”。不少“打车族”担心此举会造成长途出租车价格上涨。

“我还是有点担心的，没有政府盯着，价格要是涨到飞起来怎么办？”杭州市民王小姐说。

“我还是有点担心的，没有政府盯着，价格要是涨到飞起来怎么办？”杭州市民王小姐说。