

揭秘一盒抗生素药的价值链，医院和医生利益最大 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/16/2021\\_2022\\_\\_E6\\_8F\\_AD\\_E7\\_A7\\_98\\_E4\\_B8\\_80\\_E7\\_c23\\_16751.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/16/2021_2022__E6_8F_AD_E7_A7_98_E4_B8_80_E7_c23_16751.htm)

患者在市场上购买头孢三代的零售价是170元一针，这一价格虽需经政府审批，不过各地对此的定价政策也大不一样。这种药的批发价是 $170/1.15 = 148$ 元，这是国家规定的15%的差价。但医药圈内把医院从医药公司的进货价叫“扣率”，就是批发价基础上的折扣，如果说它的扣率是“70扣”，那么也就是 $148 \times 70\% = 104$ 元，即医院真实的进货价是104元，中间赚取 $170 - 104 = 66$ 元，医院不需纳税，这都是纯利润。药厂一般给一个地区销售商的价格叫“底价”，其余的它就不管了，这样的药现在的底价一般是12元。因此，地区医药代表可以拿到的就是：医院“进货价”104与“底价”12的差92元，扣除17%增值税为76，再扣除医药公司赚取的4~5%的费用，也就是70元。这70元医药代表要“打点”很多。一般地要按医生处方量给回扣，回扣比例为零售价的15%~25%，大约是35元上下。有的还要考虑药房收取费用，如1%。可以看出，这样零售价170元的抗生素类药品，医院得到66元，医生回扣35元，增值税16元，药厂12元，开发医院销售费用5元，维护医院销售费用5元，经销商5元，其他协调费用5元，医药代表提成11元。这里面利益最大的是医院和医生，分别占40%和20%。而药厂的利润是最微薄的。药厂的成本中一般制造成本占70%，期间费用占30%。相关统计显示，我国6000多家药品生产企业中亏损面达到28%，而所有企业的销售收入加在一起还不如美国一家最大的跨国制药企业。在我国生产的所有化学药品中，具

有自主知识产权的药品不到3%。而生产这一类药品的药厂全国现在就不下100家！我国药品生产结构雷同，生产能力严重过剩。这样，一种药从生产到患者手里要经过6-9个环节，而中间商则不计其数。有的是有营业执照的公开交易者，还有的是暗箱的隐性交易者。前者可能包括：6000多家制药企业，12300家药品批发企业，18万家零售药店，1349家药品连锁店(共设4万家分店)，30多万家医疗机构，上万家药品代理机构。后者则可能是：10万多名医药代表，30多万个医院药房和210万名有处方权的医生，上万家招标代理机构，一些医院院长，药房主任和采购员，非法药品集贸市场上大量现金交易的个体药商等等。而据《价格理论与实践》所刊的调查估算，大约20~30%的巨额利润都被隐性交易者所瓜分了。可以说，到患者手中的药品价格是早被“计划好的”。我国医药不分，通过医院销售的药品占80%，而发达国家的医疗费用中药费比例一般仅为3%。我国近几年在医院的总收入中，药费收入占60~80%。就是所谓“以药养医”。抗生素现在是医药市场价格空间最大的，占到近几年医院药费收入前五位，销售收入占医院药费总收入的30%以上。因为利益原因而滥用的现象则十分严重，我国每年有8万人死于抗生素滥用。而发达国家则有买抗生素比买枪还难的说法。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问  
[www.100test.com](http://www.100test.com)