

大输液为何抵不过矿泉水 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/236/2021_2022__E5_A4_A7_E8_BE_93_E6_B6_B2_E4_c23_236279.htm 老百姓抱怨药价贵，可不少药厂也是有苦难言。中国医药企业管理协会新近公布的统计数据显示，2006年，五大医药集团中，上海医药集团、天津医药集团、广州医药集团利润分别增长-9.9%、-37%、-16%；药品生产企业销售利润率从2003年的9.4%连续4年下降到2006年的7.98%。对此，有关专家忧心忡忡：企业盈利下降，直接导致研发和技术投入不足，后续发展乏力。担忧不无道理。五大制剂中的“大输液”，这些年来一直处于“一瓶大输液不值一瓶矿泉水”的价值悖论就是例证。为什么会有一方面百姓看病贵，另一方面制药企业亏损的尴尬局面？工艺、成本差别大价格却一样“大输液”的称谓，起源于上世纪70年代的北京，是指100毫升以上的大容量注射剂。如今，全国的大输液家族有300多家企业，年产值100多亿元。尽管企业都对“大输液不如矿泉水”的说法没有异议，但多数企业对具体价格讳莫如深。记者辗转查得，目前，山东一些企业500毫升葡萄糖氯化钠注射液的出厂价在1.35元—1.45元。在大输液企业大打价格战的2004年，最低时只有0.85元。与一瓶矿泉水的批发价相差无几。据了解，矿泉水的生产流程大致是过滤、净化、灭菌，工艺相对简单。在制药企业，水制备是生产药品的第一步。在记者参观过的制药企业中，许多是从国外引进的一整套先进设备，按照GMP的要求，水制备从沉淀、多层过滤、高温高压灭

菌、消毒等，有严格的生产工艺和时间控制要求，必须在一定洁净度的空间内完成，通过密闭管道进入下一个流程。工作人员经过消毒换装等才能进入。水制备只是大输液生产的第一步。后续工艺还要根据不同产品加入不同原辅料。生产成本的差别由此可见一斑。即便是外行，也可从制药的复杂程度和难度中，判断出二者生产成本的巨大差异。尽管价格上“不如矿泉水”的大输液都在亏钱，但很少有企业放弃生产。“关键要保住既有市场份额。”一位不愿意透露姓名的企业负责人说。产能过剩，低价竞争质量难保证提起一瓶大输液为何不值一瓶矿泉水，产量位列大输液企业全国首位的四川科伦药业股份有限公司董事长刘革新一针见血：“产能严重过剩。”据了解，目前全国生产能力在2000万瓶以上的企业有55家，2006年这些企业的产量达61亿瓶。如果把所有大输液企业的生产能力累计，则两倍于此，超过100亿瓶。而临床的实际需求去年为45亿瓶，供远大于需。据了解，由于缺少行业调控，前几年各地纷纷扩建、新上大输液品种，并将制药作为地方经济新的增长点。在山东等地，一个省就有30多家大输液生产企业，造成产能淤积。需求是否还有上升的空间呢？据统计，国际公认，每年每人对大输液的平均需求为3.3瓶。按照我国13亿人口计算，需求量为42.9亿瓶。与目前的实际需求基本吻合。此外，我国临床使用的主要是玻璃瓶大输液，占据着80%的份额。而在国外正好相反，软塑包装由于适于运输、不易破损、热原反应少等优点，市场占有率超过80%。业内专家指出，大输液不仅是产能过剩，而且是低水平的产能过剩。供远大于需，必然展开激烈的市场竞争，竞相压价不可

避免。而过低的价格也往往导致企业在生产过程中轻质量、重价格，甚至偷工减料。“齐二药”事件就是明证。去年，药监部门因企业违规生产吊销《药品生产许可证》4家，收回药品GMP证书86张。这说明，不能只一味关注降价，要更多地关注药品质量。药品不是一般的商品，质量和疗效是第一位的，价格次之。中国药学会副理事长、协和医院药房主任李大奎教授指出，同样是复方丹参注射液，有很多企业生产，虽然都是合格产品，但疗效和可靠性相差很大，临床应用中不得不非常小心。转贴于：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