

2006申论7天冲刺试卷二-公务员考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/25/2021_2022_2006_E7_94_B3_E8_AE_BA_c26_25577.htm 2006申论7天冲刺试卷(3) 满分100

分时限150分钟题号123总分核分人得分 一、注意事项 1.申论考试，是对分析驾驭材料能力、解决问题能力、言语表达能力的测试。 2.作答参考时限：阅读资料40分钟，作答110分钟。

3.仔细阅读给定的材料，然后按申论要求依次作答，答案书写在指定的位置。 二、资料 1.不久前，王女士在本市某大

医院做了胆结石手术，住院一周，花费近5000元。其中，给主刀大夫、麻醉师、护士长的红包分别是300、200、100元。

王女士的姐姐也患胆结石，听人说本市一家民营医院做此手术费用3000元包干，且不需红包，于是就选择了那家民营医院，手术后两天就出院了，术后恢复良好。姐妹俩现在说起这同病“境遇不同”事儿感慨万千。据报道，收红包、药价高、开单提成、全面体检是目前医疗行业腐败的四大表现。

我市在这些方面的状况如何呢？一位业内人士说，实质上这四项在大同的大医院都存在，而尤以收红包为甚，尤其是手术科室，红包已成为医患者心照不宣的潜规则。送红包是让人头疼的顽疾，而比起送红包来，大处方、医药提成、全面体检同样加重了患者的负担，让人苦不堪言。

2.记者年前曾在某大医院看牙科，坐在治疗台前，大夫用锤左右敲打了几下牙齿，便告知：需要钻孔。记者手捂腮帮，恳求大夫能否吃药治疗。闻此言，大夫回到桌前，唰唰唰开了个方子。出来划价交费，100多块。药是吃了，牙还在疼，同事孟女士听说后，说她牙疼吃牙痛灵顶事，家里还有四片要不试试。记

者试了两片，果真不疼了。两片牙痛灵价值几毛钱，花100多元没治好，几毛钱就除了病，是医生的水平有限，还是大处方在作祟？天知道。全面体检，在一些医院也是蔚然成风。随着医疗水平的快速提高，有些大夫已经懒得运用传统诊断手段了，本来听诊器就行，非要你做B超；病人刚说头疼，马上就开出了C4检验单。医生省事，医院增收，患者可就苦了。再加上某些医院的高档检验器材为职工集资购买，推销检查就更多了。

3.据新华社报道，我国医药85%是通过医院卖出，而这些药从药厂拉到医院再到患者手里，其中的回扣不知有多少。据一位知情人士讲，抗生素的回扣占到药价的15%，抗癌药回扣占到药价的30%，而开一个C4检查单，医生少说也得30~50元的回扣不等。

4.为了遏制医疗四种腐败现象，我市卫生行政部门、各医疗单位都采取了一些措施，譬如加强对医生的职业道德教育，加强制度监督，提高医疗诊断水平，增强药品采购透明度等，都已取得了一些成效，但离老百姓的要求还是太远。

5.长期以来，昂贵的药价让许多中国人一提起看病就胆战心惊。人们怀疑是否药有所值，也猜忌医生有没有腐败。病人身痛，心更痛。出席人代会的全国人大代表、福建省立医院副院长施作霖在此间提出建议，彻底实行医药分开核算、分开管理，全面改革以药养医的局面，提高医务人员待遇，充分体现“医”的价值；并对药品定价，进行严格审核，必要时举行价格听证会。施作霖对记者分析了药价虚高的内幕：首先是中国医药行业低水平重复生产严重。抗生素药诺氟沙星胶囊全国就有上千家药厂在生产。为了生存，药品市场的竞争早已不是单纯的质量与品种的竞争，而更多的是折扣高低的竞争。要想你的药能进医院、

药店，就非得把本来只有1元钱的出厂价报到10元、20元，以留下更多的回扣空间吸引医院。于是就出现了价格越高越好卖的这种有悖于市场竞争规律的怪现象。其次，一些厂家还利用“包装翻新”变向涨价。一种是换包装，如有某药品原本每瓶100粒装，价格仅58元，现在改为铝铂板盒装，三板总共仅36粒，售价却高达12元，或是在常用药中多加一点无关紧要的东西，就申报为“新药”，价格马上翻上去几倍。药品定价过程缺少一套有效的药品成本审核办法，是造成药价“虚高”的源头。按理说药品合理价格并不难确定，药品价格本应由产品的实际生产成本加上药厂、批发公司和医院、药店的合理利润构成，但是由于利益驱动，有关部门基本是按药厂自己提供的申报资料来核定药价，容易形成“虚高”药价。更为重要的是，药品收入是中国医院目前的主要收入来源。现在，国家给医院的拨款严重不足，一般都只够维持医院正常开支的1/4或1/5，医院除了靠一些收费较高的检查项目如核磁共振、C4扫描、B超等，就只有靠卖药创收了。照国家的有关规定，医院销售药品可以得到比批发价高出15%的批零差价，并可以免交增值税、营业税和所得税。于是药价越高，其批零差价就越大，利润也就越高。因此，医院对药品降价并不情愿，而更乐于进价高的药品。

6.中国医药商业协会一位研究人士认为，2001年开始实行的药品集中招标采购制度，并没能遏制其中的暗箱操作。“过去医药企业要公关的对象还只是医院院长、药剂科主任和医生，现在则又增加了分管的卫生局长、招标办主任、药事委员会成员。”按照正常招标程序，开完投标会后，专家应马上研究，一会儿就出结果。“可是在好多地方，开完会就完了，它不马上

发标，要过半个月甚至一个月，才公布由谁中标。让人有
时间在下面做工作。” 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