

2012年山东公务员考试申论热点：药价底牌 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/650/2021\\_2022\\_2012\\_E5\\_B9\\_B4\\_E5\\_B1\\_B1\\_c26\\_650026.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/650/2021_2022_2012_E5_B9_B4_E5_B1_B1_c26_650026.htm) 资料图：“降药价”网中详细

列出了14000余种药品的供货价与零售价，大多相差数十倍。

网站截图资料图：12月9日，网友在“降药价”网论坛中，晒出家人胃病治疗的门诊收费收据。网站截图 咳喘宁，每盒供货价3.3元，零售价46元；感冒软胶囊，每盒供货价3.5元

，零售价32.8元；肝速康胶囊，每盒供货价55元，零售价589元……

这几天，一个名叫“降药价”的网站一夜走红。

在网站上，网友们能清清楚楚看到14000种常用药品的供货价和零售价。“让公众了解药价到底虚高到什么程度！”网站的

创始人化名“卫柏兴”，谐音“为百姓”。他告诉记者，自己曾是资深医药业内人士，当过医生，开过药店，曾供职

多家医药流通企业，享受过行业暴利的实惠。然而，正当“事业”如日中天时，他却忽然干起了“泄露药价底牌”这种

“自绝后路”的行当。什么动机？什么效果？背后目的是什么？一时，议论四起。“绝对是良心发现。”这个中年男人

一支接一支地抽烟，用快到几乎听不清的语速回忆自己曾经“日进斗金”的买卖，脸上却看不出任何表情。“我对今天的

药价虚高，起过实实在在推波助澜的作用。”十多年前，药品定价标准还未出炉，“卫柏兴”们营销的一大手段就是

让药厂“炮制”出一个虚假的出厂价，增加药品在各个流通环节的隐形利润空间。“比如一个药出厂价本来是5元，我们

就跟厂家谈，能不能出个文件，证明出厂价19元。”那么，被凭空制造出来的14元去哪儿了呢？不同时期的具体环节不

同。如果从今天的流程来看，“医药代表、医药公司、跑招投标的公司、招标办、医院药事委员会、院长、医生、护士……每个环节都要打通。”“卫柏兴”用手指敲着桌子，一一列举。“政策规定，医院最高可加价15%，所以进货价自然也是越高越好。”在他的记忆里，“暴利”是这个行业最鲜明的标签，“我那个时候整天想的也是怎么抬高药价。”然而，不断目睹的残酷现实，渐渐吞噬了发财的快感。他曾在医院看到一个得白血病的女人，因为没钱看病，只能躺在病房的过道里等待死亡的来临，女子脸色煞白，她的丈夫在一旁唉声叹气。“卫柏兴”开始良心不安。他觉得，从政策制定人、执行人，到经销商、医院，大家都清楚药价虚高到什么程度，只有老百姓是“雾里看花”弄不清楚。试过很多其他方法后，他终于认定，只有对百姓全面还原药价真相，形成倒逼机制，才可能解决问题。有十多年从业经历的他，深谙医药行业的各种明暗规则，也深知药价虚高里盘根错节的利益纠葛。“只有药品零售行业受政策影响小，市场化程度高。”他这样解释从这里“下手”的原因。他的设想是，药价公布后，持续感受压力的药店有部分会选择降价经营，获得竞争优势，从而引发全行业依靠“平价和高质服务”竞争的良好趋势，一方面在价格上倒逼医疗机构，另一方面提高药店工作人员素质，为“医药分开”做好必要的人才储备。他的判断得到了一定的印证。如今，每天都有药店来电话，诉苦说有顾客拿着从“降药价”网上抄下来的价格去买药，质问药店“黑心钱都赚去了哪儿”。“卫柏兴”这时会心平气和地告诉药店，为什么不趁机转变经营模式呢？如果他们愿意平价卖药，“卫柏兴”会利用自己的关系网络为他们

联系更低廉的进货渠道，并利用网站为他们宣传。也有药企来电话表示公布底价没关系，如果有新的销售平台，愿意与他合作。面对商业动机的种种猜测，他这样回应，“我做这事不是奔着商业目的去的。”但一些人依然无法打消对此的疑虑。“商人赔本赚良心？我不信。”——一个网友直言不讳。而中国社会科学院经济研究所研究员朱恒鹏最担心的是，作为“行业搅局人”的“卫柏兴”，受到的最大压力将会来自他的同行。在专家们看来，药价虚高折射出医改中面临的多种挑战与问题，靠一个“降药价”网站和一个良心发现的内部人士，起到的作用是有限的。通过何种途径，如何破解药价虚高，和至今身份神秘的“卫柏兴”一样，仍是待解的谜团。编辑推荐：[#0000ff>2012年国家公务员考试申论热点汇总](#) [#0000ff>2001年-2011年国家公务员考试申论主题及题型分析](#) 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)