

以药养医推高内地药价 香港同种药最多便宜近万

尹世昌 王君平 报道

据人民日报,最近,因价格等因素,不少内地人开始到香港购买药品。香港西环一家大药房的老板告诉记者,一天销售额有10万港元,其中内地人约占一半。

内地与香港药品价格到底相差多少?原因何在?到香港买药存在哪些风险?如何规避?记者对此进行了采访。

同样规格药品有些差1万元

在香港铜锣湾骆克道一家大药房,内地来的旅客郑先生想为朋友购买一种治疗乳腺癌的药品赫赛汀。赫赛汀在内地多数省份并未纳入医保目录,属于患者自费药。

药房售货员报出的价格是港币23000元(约合人民币18400元)。售货员还拿出一本小册子,上边标明了内地的售价,“同样规格的赫赛汀,内地卖人民币25000元。”郑先生说。虽然比内地便宜6000多元人民币,郑先生还是货比三家,发现西环德辅道一家药店报价只有18500港币(约合人民币14800元)。

北京肿瘤医院一位药师告诉记者,440毫克的赫赛汀在北京价格为24500元人民币。

香港西环一家大药房的老板告诉记者,一天销售额有10万港元,其中内地人约占一半。铜锣湾一带的药房,这一比例更高。

内地药品为何比香港贵?

香港医院药剂师学会会长崔俊明认为,香港药价便宜,得益于药厂到患者之间极其精简的销售链,没有中间盘剥。而且政府管理的医院,由医管局采购药品,不能有佣金,公立医院用药费用由政府负担,药品都是原价销售。而内地的药店或医院普遍会有药品加价,以及有明里暗里给医生的佣金,“羊毛出在羊身上”,这些最终都要折入药品售价。所以,药厂定价时还要考虑佣金、层层分销的费用等。

赫赛汀生产企业上海罗氏制药有限公司一位负责人则解释说,香港实行免税,药价差距主要原因是税率。赫赛汀在内地的销售价格经国家发改委批准同意。

中国医药企业管理协会副会长郭云

沛认为,差价源于两方面,一是进口药属于原研药,享有单独定价的权利,即使过了专利保护期,价格也维持在相对高位。二是从关税来说,香港比内地低。

北京大学医学部药事管理教研室史文教授介绍,进口药品定价一般分为三类:一类是按市场自主定价;一类是单独定价,包括原研药、专利药和独家品种,享受发改委的单独定价权利,赫赛汀就属于此类;一类是实行最高零售限价,一般纳入医保目录,与国内的药品定价方法相同。

史文认为,药品在内地和香港价格不同,除了与经济水平、用药习惯、公众认知度、医生用药习惯有关外,也与内地的药品价格机制有关,药品15%的加成抬高了药品价格。

如何防止进口药物定高价?史文认为,首先是对药品价格进行国际间比较,对于经济发展水平相近、医保报销体制相同的国家,同种药物的价格应该相近。同时,要加强药物经济学的研究,对照国内相关药品的药价水平,为进口药物制定合理的价格。

香港医生会受药厂影响吗?

既然药厂与医生的利益关系是导致内地药价虚高的一个原因,那么香港的药厂和医生之间是什么关系呢?

在香港,药厂也会通过一些方式影响医生。比如,药厂出钱办研讨会,或者请医

药品名称	规格	生产厂家	针对病症	内地价	香港价	差价
赫赛汀	440 毫克	罗氏 (Roche)	乳腺癌	24500 元	约 15200 元	9300 元
爱必妥	100 毫克 / 50 毫升	默克 (Merck)	结直肠癌	4698 元	约 3200 元	1498 元
多吉美	200 毫克 / 片 60 片 / 盒	拜尔 (Bayer)	肾细胞癌、肝癌	24267 元 (02 克)	约 17600 元	6667 元
力比泰	0.5 克 / 瓶	礼来药厂 (Lily)	胸膜癌	13397 元	约 12960 元	437 元
万珂	3.5 毫克 / 瓶	杨森公司—美国 (Ben Venue)	骨髓癌	13635 元	约 11136 元	2499 元
格列卫	0.1 克 / 瓶	诺华肿瘤	慢性粒细胞性白血病	25500 元 (120/ 盒)	约 17760 元	7740 元

生出国参观药厂。交通费、食宿费都由药厂负责。“但是,活动必须跟业务有关系,如果是顺道旅游所产生的费用,比如景点入场费等,医生就要自己出钱。”崔俊明介绍,这类研讨会、出国参观,都要通过学会进行,而不是直接联系医生。

“在香港,一是医生都有专业操守,二是他们收入非常高,不大可能为了蝇头小利而违背道德,所以,药厂对医生用药决策的实际影响力并不大。”而且,收受回佣要负刑事责任,一经廉政公署查实,医生的声誉和前程就会毁掉。

但药厂可以影响私家医生,因为没有医药分家,私家医生可以决定用何种药。药厂给私家医生利益,可以通过买10送2的方式,医生卖给病人,则不会有优惠。

香港公立医院如何限制医生开“大处方”、滥用药品呢?

公立医院医药分家,独立的药剂师是防止医生濫开处方的把关人。用药的权力,掌握在医生手中,但是,配药的药剂师要核实处方,指导患者用药。虽然药剂师不会干预医生处方,但对剂量、服用建议等都积极参与。

另外,公立医院内设的药事委员会,会定期检查每种药物的用量是否偏离正常。有了药剂师和药事委员会的把关,医生没法给别人多开药。而且,药房还会定期公布药品使用的重要数据,供各部门检查。崔俊明说,“公布的时候,每个部门的主管都很紧张,害怕一线医生滥用药品。”

到香港买药是最佳选择吗?

为了赚钱,香港许多药房售货员见不到处方也会卖药给顾客,而且即使违规卖药被抓到,也只是罚款几万块了事。所以,违规卖药并不少见,但风险就要由顾客来担了。

崔俊明分析,内地人来香港买药有三种风险:

首先是售后服务难保障。药物都不是绝对安全的,很多药品在使用一段时间后会发现问题,比如此前发生的塑化剂事件,这时药厂会通知医院回收,医院再通知病人。内地人在香港买药之后,药店完全不知道客户的情况,也就无法跟进售后,即使药品要回收,也难以通知到病人。另外,药店售货员并非专业的药剂师,一些病人必须知道的药品使用信息,比如有的药服完不能开车、不能躺下等,都难以保证准确传达。

其次,在香港买药也可能买到水货或者假货。水货是指通过非正常渠道进入香港市场的药品,比如印度的药品,许多都比香港便宜。虽然水货药本身品质没有问题,但运送过程中有可能受到污染。

最后,香港药店的价格是自由浮动的,尽管总体比内地便宜,但店员很可能提高价格卖给内地人。崔俊明说,“售货员要做生意,如果病人要买甲药,而药店没有,他会介绍乙种药更好,劝说顾客消费。”香港消费者委员会已经接到多宗此类投诉。

崔俊明建议,到香港买药,如果是一般病症买药可找私家医生,这个渠道比药店更安全,因为私家医生一旦被发现卖假药,就面临吊销牌照的处罚,所以极少有人铤而走险。另外,香港对私家医生开处方没有限制,骨科医生也可开眼科药。

如果到药房买药,最好选择在工作时间去,同时要求见驻店药剂师。法律规定,药房必须把药剂师的执业证书摆放在明显位置,这样就能确定谁是药剂师,药剂师也不会冒被吊销牌照的风险卖违规药品。

湾仔骆克道义成药房刘汉豪提醒,严格来说,抗糖类药物大多是需要医生处方才能销售的。消费者要提防印度副厂产品,不要贪便宜买到假药。此外,大部分药房都不会有此类药品存货,需要订购。如药房称有现货,更要分外小心。

北京房地产已露拐点?

宋健坤 报道

北京市房地产近一个多月以来出现的新变化格外值得关注。先是180平方米以上的大户型出现罕见的抛售,有些从未有过交易的豪华小区内,整幢别墅在密集抛售,且有加速抛售的趋势;再是房地产价格上升过快,上半年房价同比上升26%,北京三环内房地产商品房平均价已达每平方米52万,远超市场公开信息披露值。

北京大户型业主强烈担心中央将在近期强推房产调控新政,因此一些从未有过交易的豪华小区内,整幢别墅密集抛售,甚至有加速抛售趋势。

经过调查,近期集中抛售大户型房产的业主,并非对北京市乃至对国家宏观经济失去信心,而是强烈担心中央将在近期强制推行房地产新政,其中包含房产税、个税、遗产税等有力措施,并且很有可能在采取上述措施后,全面放开房产限购,这将强烈冲击已趋于饱和的房地产市场,必将使地产市场价格逆转。

大户型的居住者大致分为富翁、为官者两类人。前者怕调控新政,后者则在极力规避反腐。他们抛售大户型房产,既有无奈,又表现出较大的坚定成份。所以,在房产出手的交易谈判中,为富者杀价较为缓慢,寸金寸移——挂单观望居多;为官者杀价较为凶狠,甚至想一步达成交易。

大户型原本是稀缺资源,这一户型历来极少交易。按房地产交易商的说法:此类户型从前连看都未看过,近期的抛售让他们开了眼。因此,想让这一群体之外者接盘,难度非常大。

笔者在走访中了解到,这类“特种群体”对房产信息公开化怀有“激烈抵触”情绪。多数人口坚称:今年底实现房产信息公开化办不到。

《人民日报》

上述现象至少说明,房地产市场已出现了分化的迹象。房价或将变得多元化,房价将出现历史性拐点,今后的定价条件和趋势值得关注。

从全局看,目前房价显现出三种分化趋势:一是经济发达地区价格将相对居高,非发达地区价格将趋于弱化。例如,京、沪、穗等城市房价将阶段性维持高位;二是同一城市核心区与非核心区价格将分化。例如,北京三环以内价格相对居高;三是不同房型价格也在现分化。例如,传说中房产税免交的划线定在“人均80平方米以内”,根据目前我国人口家庭结构特点,未来在80平方米、160平方米等户型将会受到追捧。

定价要满足两个基础条件:其一,要有两条“均值价格”曲线相互交叉:一条(境外线)从首尔——东京——台北“均值价格”曲线,一条(境内线)从北京——上海——广州“均值价格”曲线;其二,在这两条“均值价格”曲线相交的时点,由同期反映出的美元与人民币汇率博弈价,即为北京市未来房地产(高位区间)“均值价格”的“转化价位”。目前,定价呈现国际化区域均衡化趋势。“京沪穗”三地与境外“首尔台”三地的地价正在日趋“接轨”,而“两条‘均值价格’曲线相互交叉”,恰好是“定价呈现区域均衡化趋势”的具体体现。目前,从首尔——东京——台北的“均值价格”曲线,正在“由高点向下滑行”;而从北京——上海——广州“均值价格”曲线,正在“由低向高攀升”;这两条“均值价格”曲线“相交”的时点,或正是北京未来房地产(高位区间)“均值价格”的价位。

市场预估的“房产新政”,要害在房产税和个税的规定,这将是调整我国房地产长期畸形发展的利器。北京大户型房产的集中抛售,预示我国房地

产在经历长达十年的非理性发展后,将回归可控性的理性阶段。如果汇率逼近趋势分析的“交汇点”,如果北京房地产价格继续疯狂上涨且同步逼近“价格区间”,那么,北京房地产的历史性拐点将真的会出现!

在北京市房地产价格走势已成引领全国房地产发展趋势的“坐标”的大背景下,笔者认为,当下相关政策应及时跟进,如果推出房产税应实行唯一标准。

自7月以来,北京市房地产交易明显萎缩,除个税原因外,地区交易指导价的推出,大幅度压缩交易利益的所得空间,使得交易成本集中于“税负”,逼迫买房承接,这使得二手房因交易成本过高而产生“交投冷漠”。使得房产需求方将投资转向新房,并不断推高新房价格,由此推动土地需求不断上升,制造出新的“地王”。如此政策偏行下去,必然导致土地需求不断紧张,而整个房地产市场却“半边冷淡”。这于地方经济可持续发展极为不利。

当前的市场据传闻有“每户拥有一套房产”免交房产税,“人均80平方米以下”免交房产税等内容。这或被误解为政策又为特定利益群体设定一个“灰色空间”,给未来在执行层面和政策的针对方,都带来极大不便。为此,将来出台的政策,最好将条件设定为“唯一性”,这样更便于推动房产新政。

四川重启直购电试点

刘林鹏 报道

“世界上最遥远的距离,是发电厂和大用户仅一条马路之隔,却不能‘你发我用’。”这曾是针对电力供需格局的一句调侃。

发电企业与用电企业“老死不相往来”的局面将被打破。8月12日,四川省政府第20次常务会议审议通过《四川省2013年度电力用户向发电企业直接购电试点实施方案》(以下简称《方案》),确定第二重型机械集团、四川长虹电器股份有限公司等24家电力用户参与今年直接交易试点,直购电量总规模暂按90亿千瓦时进行调控。

“这种模式最大的好处在于实现电力资源的优化配置,形成多卖家多买家的局面,有利于竞争。”中国能源网首席信息官韩晓平向记者表示,大用户直接交易是电力市场化的一个探索方向。

四川重启直购电试点

传统的用电模式是用户向电网购买,然后按照国家统一价格向电网企业缴纳电费。

所谓电力用户与发电企业直接交易又称大用户直购电,是指电厂和终端购电大用户之间通过交易的形式协定购电量和电价,然后委托电网企业将协议电量输配至终端购电大用户。

8月8日,国家能源局在其官网发布的《关于当前开展电力用户与发电企业直接交易有关事项的通知》(以下简称《通知》)称,今后国家有关部门对于电力直接交易试点将不再进行行政审批。

在国家能源的《通知》发出仅四天,四川的《方案》便出炉了。《方案》明确,直购电价格由直接交易的价格、电网输配电价和政府性基金及附加三部分组成。其中,直接交易价格由电力用户与发电企业通过协商自主确定;输配电价实行两部制,基本电价执行四川省电网现行销售电价表中的大工业用电的基本电价标准;电量电价(不含线损)按不同电压等级执行。

《方案》还称,参与直购电试点的电力用户必须是用电负荷相对稳定,用电电压等级在110千伏及以上的工业企业,必须符合国家产业政策、排放符合国家环保标准。纳入今年试点的24户企业或园区(集团)主要分布在高端装备、新能源、电子信息、新材料等战略性新兴产业和电解铝、钒钛、氯碱等传统清洁高载能行业。

据悉,四川省一直在积极探索直购电试点工作。到2010年6月按国家发展改革委要求停止试点前,10年间全省共实施直购电量837亿千瓦时。今年5月,国务院确定取消直购电试点审批后,四川省随即启动2013年度直购电试点工作。会议要求充分用好直购电试点、丰水期富余电量消纳、留存电量等政策“组合拳”,支持投入产出比高、效益好的战略性新兴产业、优势产业和重点领域清洁载能工业持续健康发展。

一家四川用电大户的人士向记者表示,从用电企业的角度来说,当然非常欢迎这种模式,这样不但实现了电力供需双方之间的信息对称,最重要的是降低了用电成本。

打破电网垄断交易格局

直购电表面上看是电力交易模式的转变,实质是电网企业、发电企业和大用户之间的利益重新分配。

据悉,早在2001年3月,英国便采用大用户的合同交易。一位业内人士曾表示,“中国与英国的情况类似,有80%以上的电量是高级电压等级的工业和商业用电,具备合同交易的条件。”

2009年,国家发改委、电监会和能源局就联合下发《发电企业开展电力直接交易试点有关事项的批复》。辽宁抚顺铝厂与当地发电企业成为首个电力直购交易试点。此后,相关部门又先后批准了辽宁、吉林、江苏等多省份试点工作。

中电联副秘书长欧阳昌裕此前向媒体表示,我国电价是由国家发改委制定的,由于没有独立的电网输配价,导致试点工作实施4年来实际效果并不理想。

“上网电价是政府定的,电厂卖给大用户不能卖低只能卖高,这就导致电厂的热情不高。”厦门大学能源经济研究中心主任林伯强向记者表示。

韩晓平称,直购电这种模式会对电网公司既有利益产生冲击。

业内人士称,发电企业和大用户通过直接交易形式避开了一部分原来承担的各种交叉补贴费用,造成电网的积极性不高。

在韩晓平看来,电力市场建设的核心,是改变供需两不见面电网独买独卖的垄断交易格局。只有电网成为纯粹进行电力输送的“电力高速公路”,公开、透明的定价机制才能形成。林伯强表示,上网电价、销售电价改革要和输配电价改革同步进行。

