

编者按

“十二五”期间,我国将以破除“以药补医”机制为关键环节,推进医药分开,逐步取消药品加成政策,将公立医院补偿由服务收费、药品加成收入和财政补助三个渠道改为服务收费和财政补助两个渠道。取消“以药补医”今年将在 300 个试点县先行推开。当前,公立医院改革进入“深水区”,如何取消“以药补医”成为改革的重点和难点。本文通过总结各地经验,提出了具有建设性的思路及适合当地的个体实施路径,颇值得一读。

医药分开如何避免“纸上谈兵”

□ 本组稿件采写 王君平

医药分开是医改重头戏

逐步取消公立医院药品加成“行规”,改革“以药补医”机制

日前,《深圳市公立医院医药分开改革实施方案》出台。根据新规定,患者凭医生处方可以到社会零售药店购药,公立医院药品加成被取消,此举堪称“医药分开”的重大突破。

医药分开是今年医改重头戏。北京市医院管理局副局长毛羽近日称,北京市今年将在朝阳医院和友谊医院两家综合医院开展“医药分开”试点,逐步取消公立医院药品加成“行规”,改革“以药补医”机制。

卫生部部长陈竺表示,“十二五”期间理顺补偿机制,全面取消“以药补医”。今年在 300 个试点县先行推开,力争 2013 年在县级医院普遍推行,2015 年在所有公立医院全面推开。

“以药补医”一直被认为是医疗行业的一大顽疾。近年来,各地试图以种种方式打破这一顽疾,实现医药分开,包括收支两条线、药房独立、药品零差率销售、医保支付方式改革等多种模式。

卫生部新闻发言人邓海华表示,在医药分开方面,今年卫生部的重点是在 17 个国家联系的公立医院改革试点城市进行探索。这 17 个城市已经提出了初步方案,通过综合配套的改革措施以取消“以药补医”。

在山东省潍坊市,医院由托管方对药品服务直接管理,医院人员不直接接触药品,只对托管方进行监管。宁夏人民医院宁南医院取消所有药品加成,实行“零差率”销售,将药房整体托管到宁夏一家大型药品配送企业。而江苏南京、安徽马鞍山等地也通过药房托管和药品集中托管系统等方式,改革公立医院传统的药事服务供应模式。

江苏省镇江市推行以人头付费为基础的付费方式改革,北京推出按病种分组的付费改革,上海推行总额预付改革。卫生部医疗服务监管司医院运行监管处处长钟东坡认为,在改变支付方式的情况下,药品从利润源变成成本,医院本身就有动力来规范用药行为,在看好病的情况下尽可能

控制费用。推行医药分开,比较好的方式可能还是支付方式改革。

医药分开不等于取消药房

重要的是机制分开,切断医药之间的利益关系,而不是把机构分开

北京朝阳医院院长封国生说,公立医院卖药加成的政策是上世纪制定的,当时虽然认为医院亏损应该通过国家财政给予补充,但由于国家财力所限,不能给医院足够的经费补贴,就制定了这个政策,医院可以通过销售药品来增加一部分收入,补充运行中的亏损。因此,医院药房收入是医院正常运转的重要来源。

“以药补医”是造成看病贵的原因之一。北京大学公共卫生学院周子君教授说,“以药补医”政策归纳起来,争议主要有以下几方面:医院药品过度使用,药品价格扭曲,回扣腐蚀医生,实体生产环节利润远低于流通环节,影响到药品零售市场的公平竞争。

国务院《“十二五”期间深化医药卫生体制改革规划暨实施方案》提出,要扭转公立医院逐利行为,以破除“以药补医”机制为关键环节,推进医药分开,逐步取消药品加成政策。但对于医药如何分开的实施细节尚未明确。

封国生认为,医药分开,简单地说就是取消医院在医疗过程中药品销售的药品加成,将药品销售与医院和医生的经济利益分开,医生的收入待遇也不与药品的使用量、用药金额挂钩。

“芜湖模式”也被称为医药分开的“药房独立”模式。2007 年,安徽芜湖设立药品管理中心,建立统一的药品采购供应管理信息系统,并负责将药品配送给市属的 8 家公立医院。医疗机构药剂人员从医院剥离出来,通过机构分离、人员分离来切断医院与药品间的利益关系。

然而,药剂科是医院内设科室的一个重要组成部分,在等级医院评审标准中占有非常大的比重。如果不设药剂科,医院在卫生部等级医院评审时将被否决。而芜湖药管中心作为全额事业拨款单位,编制受限,药剂人员编制三年未调整。2011 年,芜湖对试行的“医药分开、药品统一管理”模



式进行调整,将原划归市药管中心管辖的各医院药剂科工作人员划回医院,接受药管中心和医院的双重领导。

清华大学医疗管理研究中心特聘主任周生来说,我国医疗机构是“大门诊、小住院”,将药房从医院中分离,并不能切断医药之间的利益联系,只是给群众取药带来不方便。

周子君说,南京等地的“药房托管”实施以来,医生用药没有发生变化,老百姓用药量没有减少,没有达到少用药的目的,也未切断医生的“灰色收入”。

“医药分开更重要是机制分开,切断医药之间的利益关系,而不是把机构分开。”钟东坡认为,医药分开不等于实行药品零加成,支付方式的改革、收支两条线管理都可以达到医药分开的效果。医药分开的“医”不仅是医疗机构,还有医生,对机构的激励机制理顺之后,对医生激励机制的理顺也很重要。

深圳市明确提出,建立药品流通企业与医院药房竞争机制。选择若干家大型连锁药品流通企业,由其负责

在连锁药店配齐本市公立医院常用药品。以公立院周边区域为主,扩大基本医疗保险定点药店覆盖范围。在保留公立医院门诊药房的前提下,允许患者凭医生处方到社会零售药店购买药物。

医药分开难以遏制“大处方”

只有改革医保支付方式,才能使医疗行为彻底扭转过来

医生“开方提成”由来已久,久治不愈。医药分开能否遏制“大处方”?安徽芜湖市推行“医药分开”改革,但药价虚高的问题仍然存在。形式上的“医药分开”,仍不能从根本上解决药价虚高问题,也难以阻断医药代表的药品促销行为,难以切断药品经销商与医务人员之间的利益链。

中国医药企业管理协会会长于明德认为,医药分开主要是经济上分开,而不应理解为简单的、表面的“剥离”和“托管”。所谓经济上分开,是要切断两条经济利益链——医院靠卖药加成赚钱和医生靠开处方提成。

一位不愿透露姓名的北京三甲医院院长说,医药分开,取消药品加成,只是解决医院加成赚钱的问题,但没有从机制上解决医生开方提成、拿回扣的问题。

周子君认为,单纯的医药分开,治标不治本。以取消公立医院药品加成为突破口,同步推进医疗服务支付制度等改革。医生治好病人,同时控制好成本,医院才能够盈利。如果医生多开药、多做检查的话,超过医保限额,医院和医生是要往里赔钱的。只有改革医保支付方式,才能使医疗行为彻底扭转过来。钟东坡认为,支付方式改革可以同步解决两个主体——医院和医生的激励机制。医生滥用药会增加医院的成本,所以医院会对医生的行为加以规范控制。

【专家点评】

中国社科院经济研究所研究员朱恒鹏认为,要实现医药分开,取消医药补医,必须完善医保付费方式,把按项目付费转变成以打包付费为主的医保支付方式。

加大执法力度,严厉打击市场上囤积居奇、哄抬药价的不法行为。同时加强对中药材生产的宏观规划和信息引导,建立完善中药材市场信息预警平台,通过信息引导生产,防止产销失衡。

正在此间举行的第四届中国(玉林)中医药博览会上,来自东盟国家、港澳台地区及国内 30 个省区的 10 余万药商、专家学者等热议中医药产业发展路径。房书亭在会上透露,目前,中国已经开始规划建立国家级和省市区两级的药材储备制度和药材生产预警机制。(杨志雄 黄艳梅)

前两月全国医药增加值同比增长 16.4%

国家发改委网站日前公布的数据显示,今年前 2 个月,全国医药工业增加值同比增长 16.4%,高出工业增速 5 个百分点,较去年全年下降 1.5 个百分点。

今年前 2 个月,医药产业实现产值 23427 亿元,同比增长 21.4%,增幅较去年全年下降 7.1 个百分点,但仍维持较高水平;医药产业实现工业销售产值 22461 亿元,同比增长 21.8%;整体产销率为 96.3%,较去年同期增加 0.3 个百分点。与去年同期相比,除化学药品制剂产销率下跌 1.9 个百分点、医疗器械产销率下跌 0.9 个百分点外,其他子行业的产销率上升幅度均超过 1 个百分点。

国家发改委称,受国家实施新版药品 GMP 等因素影响,医药产业投资继续高速增长,累计完成投资 182.2 亿元,同比增长 44.4%,高出制造业 19.7 个百分点。

(中国医药报)

医疗保健类食品 15 例违法广告被曝光

以健康咨询节目形式变相发布、含有不科学的断言和保证……国家工商总局 4 月 10 日曝光了涉及医疗、药品、保健食品在内的 15 个违法广告。

在这些广告中,一些保健食品宣传食品的治疗作用。如北京同仁堂集团下属二级子公司的北京同仁堂兴安盟中药材有限责任公司,在外地一家媒体发布的同仁益健茶保健食品广告,出现与药品相混淆的用语,利用专家、消费者的名义和形象作证明,误导消费者。

还有一些药品广告,属于禁止在大众传媒发布的处方药广告,如十一味甘露胶囊、二十五味珍珠丸、心脑血管片(亿天欣组合)、丹神抗骨质疏松丸。此外,固本延龄丸药品广告、十五味龙胆花丸药品广告、新研救尔心胶囊药品广告等 10 种广告,含有不科学的表述功效的断言和保证。国家工商总局表示,这些违法广告将被查处,责令停播。

(联商网)

康芝药业 2011 年净利润暴跌 98%

4 月 11 日晚,海南康芝药业股份有限公司(下称“康芝药业”)发布 2011 年年报显示,归属上市公司股东净利润 281 万元,同比下降 98%。而营业总收入约 3.07 亿元,同比微降 2.45%。

去年,因受到国家药监局《关于加强尼美舒利口服制剂使用管理的通知》的影响,康芝药业主营产品瑞芝清(通用化学名为“尼美舒利颗粒”)在儿童药领域的销售受到巨大利空。数据显示,公司儿童用尼美舒利颗粒销售收入为 6169 万元,同比大幅下降 72.23%。

但是,由于其商业公司的特性,康芝药业转而加大成人药的销售力度,去年在该板块取得 1.25 亿元收入,同比大增 457.53%。但是由于该板块销售毛利率远远低于儿童药,仅 15.33%,而后者平均毛利率高达 55.79%,康芝药业没能挽回去年的利润颓势。

值得注意的是,在康芝药业去年总收入降幅并不大,但在期间费用方面大力投入是影响其利润的重大因素。年报显示,2011 年该公司销售费用与管理费用分别同比大增 13482%、88.62%。公司称,这源自对 OTC 产品度来林、金立爽等新品的广告费用投入大幅增加。

此外,去年康芝药业共获约 13 项政府补助款,总计 866 万元,若除去该部分收益,康芝药业主营业务净利润则是负增长的。

(陆志霖)

中国将建立中药材储备和预警机制

第四届中国(玉林)中医药博览会 4 月 10 日至 13 日在“南方药都”广西玉林市举行。药博会期间,同期召开的首届中国中药材产业信息监测预警大会透露,中国正在规划建设中药材产业信息监测预警机制,以防止中药材价格的异常波动。

自 2009 年上半年以来,中国中药材价格出现多轮暴涨,七成以上中药材价格上涨,最高涨幅达到 400%,野生中药材因资源量持续减少涨势更为凶猛。但自 2011 年下半年开始,中药材价格又急剧下降,部分品种甚至一度跌破成本价格。



治工作的有效途径,他们以筑牢思想阵地、构筑健康完美人格为抓手,进一步加大对员工理想、信念、责任教育。通过开展“牢记使命、注重责任、争当二次创业功臣”等活动,增强了员工热爱企业的责任感和幸福感。

送精神食粮给员工。为进一步摸清员工们的所思、所想、所求,公司党委深入生产车间、科研一线和各销售区域调研,准确把握好员工们的思想动态,找准问题症结,实施对症下药,不搞一刀切。特别是针对目前公司

年轻员工多、思想活跃、思维敏捷、接受新理论新思想快这一特点,公司党委依据“进车间、进实验室、下销售市场一线”,牢固树立“人才是企业第一资源”、“成才的道路千千万,人人皆可成才”的理念。结合员工岗位特点和企业发展需要,重点突出新技术的应用,努力做好分层次、分批、分岗位的员工培训工作,利用开辟“羚锐论坛”、“管理人员学习日”、“员工学习日”、企业经理人上讲台讲课等活动。

送关爱到员工心灵。公司注重员

工福利改善,关爱员工身心健康。公司建立了员工定期体检制度,每年组织员工进行免费体检;公司党群部门开展了定期的员工“一对一”帮扶谈心活动,公司经理人经常深入生产、科研和销售一线,到员工中间去,了解他们的诉求,通过谈心掌握他们的思想动态,准确把握员工们的思想动向,在政策范围内解决他们在工作 and 生活中遇到的各种困难难题,使员工们能更好、更轻松、更有热情地工作,突出了思想工作的针对性和实效性,打造了积极向

上,团结拼搏进取的团队精神。

实施关爱到员工家庭。公司大力实施对员工终年关爱工程。为将“进车间实验室和销售区域市场、到社区和家庭”落实到实处,公司建立了员工互助金,并组建了河南省羚锐老区扶贫帮困基金会,对困难员工开展了送关爱到家庭活动,通过不定期走访困难员工家庭,了解他们在各个方面的不同需求,及时把企业关怀送到他们心坎里,极大地激发了员工敬业爱岗热情和工作的积极性。(汤兴)

羚锐制药:落实民心工程 打造团队凝聚力

国内知名医药上市企业——河南羚锐制药股份有限公司坚持人本理念,注重落实民心工程建设,全力打造和谐企业,积极做好员工思想政治工作,营造了心和、气顺、轻松温馨的企业发展环境。

强化员工责任意识。面对新形势下人们的思想观念、价值观念、道德观念的多元化,该公司牢固树立“以人为本、打造和谐企业”的理念,为把思想工作做到位,做到家,公司党委不断探索新形势下做好员工思想政