

记者揭心脏支架利益链 出厂3千卖病人2.7万

今年“两会”期间，全国政协委员董协良在提案里揭露了医疗器械市场上存在的黑幕：“一个国产的心脏支架，出厂价不过3000元，可到了医院便成了2.7万元；一个进口的心脏支架，到岸价不过6000元，到了医院便成了3.8万元。”记者日前通过采访，揭开了心脏支架利益链。

据《人民日报》

2 “出厂价与患者购入价之间相差六七倍，是正常的”

一方面是有有的患者支架放入过多，一方面是有有的患者想用却买不起。其中一个很重要的原因，就是支架过于昂贵。

今年“两会”期间，全国政协委员董协良在提案里揭露了医疗器械市场上存在的黑幕：“一个国产的心脏支架，出厂价不过3000元，可到了医院便成了2.7万元；一个进口的心脏支架，到岸价

不过6000元，到了医院便成了3.8万元。”

事实是否如此？曾在欧美驻中国公司长期从事药品、医疗器械销售工作的陈先生讲述了其中的大体规律。他告诉记者：“心脏支架的出厂价与患者购入价之间相差六七倍，是正常的。”

一般来说，外国公司不会直接把产品从本国卖到中国内地，因为税费等

各种成本太高，所以往往先在香港或新加坡等设分公司，再将产品卖到中国内地。由于一个进口支架真正卖到患者手上，需要经过很多环节，所以最终价格内地比香港、台湾贵得多。

记者又找到另一名从事医疗器械销售的何女士继续求证。她说，一般来说，环节越多，价格越高，高值耗材的利润相对来说更高。

3 利益链的每个环节，都会在高价产品中分一杯羹

天津市一所重点大学的李教授一直致力于研究物流领域，她向记者讲述了这个庞大利益链的各个环节。

从医院开始的链条显示，医院提出的采购需求计划最终决定权掌握在一些关键人物手上，如各科室主任、医院负责人及有关人员。如果进口的器械，需要向市级有关部门提出采购计划，大型的医疗器械采购需要通过专业的公司进行招标。因此，这个链条包括了医院各利益相关人、采购决策人、招投标有关负责人等。

从厂家开始的链条显示，厂家要

先进行产品注册审批才能上市，销售时分长期销售代理和短期代理两种。长期销售代理一般会发展各地的一级、二级等多级代理商，终端销售商负责公关医院，把器械卖给医院。这些经销商的门槛较低，两三万元就可进入。这一链条包括了生产厂家、各级代理商、医院相关人员等。

“以药养医机制的作用，催生了一些不合理利益链条，如挂靠、成交、过票等环节。”李教授说。由于整个链条缺乏监管，也没有有力的惩戒手段，心脏支架等医疗器械、耗材的流通过

程十分混乱。

北京中医药大学教授卓小勤认为，企业定价越高，医生为了获得更多利益，就越愿意推荐这个产品。产品卖得好，医院和企业都得利。很快大家蜂拥而上都来生产这个产品，使得负责产品流通的销售企业越来越多。由于只有新产品才可以重新定价，为了定个高价，企业就不断申报新产品，这些都需要政府审批。在链条的末端，医生通过多种形式的回扣来获取经济利益。整个利益链的每个环节都会在高价产品中分一杯羹。

1 我国心脏支架使用比例明显偏高

北京市一家三甲医院的心内科主任告诉记者，我国的心脏支架使用率约为人均1.7个。记者根据这个数字算了一笔账，以公开报道的2009年全年介入治疗手术约23万例计算，一年被植入心脏的支架达到40万个。2010年我国心脏支架的使用数量预计达到50万个。按每个支架1.5万元计算，仅耗材一项花费约75亿元。

治疗冠心病，改善其心脏血管狭窄或堵塞的症状，可以通过药物治疗、搭桥手术、支架介入等3种方法来实现。随着技术的进步，创伤小的支架治疗成为越来越多患者的首选。然而，首都医科大学附属北京安贞医院心内科副主任聂晓敏告诉记者，支架介入在短期内能明显改善胸闷、气喘等症状，但是也有适应症，而且远期来看，仍然有发生心血管再狭窄的风险。即便如此，做介入治疗的医院越来越多，很多二级医院也在开展。

根据国外经验，搭桥手术和支架介入手术应保持合理的比例。相比之下，我国心脏支架使用比例明显偏高，存在过度使用现象。

商之都
COMMERCIAL CAPITAL
合肥旗舰店

2011商之都·雅戈尔 YOUNGOR 服饰文化节
百年霓裳
10月29日—11月20日
系列活动

“徽喜鹊”公益行动——为霍邱县彭塔乡募捐冬衣

有爱就有行动 这个冬天不再冷

主办：徽商集团团委

商之都
COMMERCIAL CAPITAL

促销活动时间：11月18日-20日周五、周六晚间营业时间延至22:00

18日~20日期间接受捐赠电子币使用

穿着类
单票

400 抵用 240 电子币 / 200...

爱心顾客持捐冬衣获赠电子币可直接享受抵用活动

无捐赠电子币顾客缴纳100元预约金可获赠800元电子币，可参加抵用活动
7日内凭捐赠衣物及预约金单据退还预约金

HR 19日、20日法国护肤理疗专家 FABI | CETAVEL-BESSON
先生为VIP进行一对一咨询服务，另商场加级送礼。

GIVENCHY 11月26-27日
黄山大厦美容护理活动（预约电话：0551-2677524）

shu uemura 满1080/1580/1880元加级送礼

LANCÔME 当日购双层眼霜即获兰蔻明星眼部护理体验装

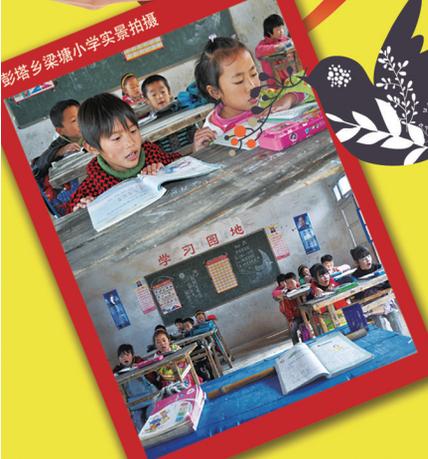
化妆品专柜赠礼数量有限 送完为止

VIP酒会 LANCY FROM 25
朗姿“奢华先锋·视觉盛宴”

招商银行 刷卡有礼
数量有限，赠完为止

本次活动特例品除外，活动详情请以商场内海报为准

赠人玫瑰手有余香
商之都百万电子币
回馈爱心捐赠者



捐赠单(秋)衣赠408元礼券

(200元百货商场电子币+200元家电商场电子币+8元超市抵用券)

捐赠冬衣可获赠808元礼券

(400元百货商场电子币+400元家电商场电子币+8元超市抵用券)

即日起开始接受捐赠，多捐赠多领取，以此类推。

捐赠地点：合肥旗舰店 合肥东城店
国生电器胜利路店 红府超市红星路店