

茶座

2007 · 1

总第二十七辑

-
- A small, square wooden stool with a woven seat, likely made of bamboo or rattan, standing on a light-colored tiled floor. The stool has a simple, functional design with four legs and a square frame. The seat is made of a light-colored, woven material, possibly straw or bamboo, and is attached to the frame with visible stitching or ties. The legs are made of a light-colored wood, possibly bamboo, and are slightly tapered. The stool is positioned in the lower right corner of the image, next to a small, square wooden table.



史晋川，山西省武乡县人，1957年出生于杭州。杭州大学经济学学士，复旦大学经济学硕士和博士，浙江大学经济学院教授，曾赴美国芝加哥大学、哥伦比亚大学和英国伦敦经济学院（LSE）从事访问研究。研究领域主要为宏观经济、区域经济发展与法律经济学，在《经济研究》等学术期刊发表论文数十篇，2006年荣获首届张培刚发展经济学研究优秀成果奖。

经济学是一门社会科学，社会科学的研究离不开构成社会的最基本单元——人。经济思想的历史表明，经济学在研究人类物质生产与分配的过程中，已经发展出一套比较完整的研究人类行为的理论框架，即：人想干什么——偏好、人能干什么——约束、人最好干什么——选择。经济学分析人类行为的理论框架，使得经济学已经成为一门研究人类行为的科学，从而可能成为所有社会科学的基础学科。

感谢《经济学家茶座》为我这位“经济学帝国主义分子”老“茶客”提供胡乱呓语的场所。愿《经济学家茶座》经营有方，为众位“茶客”泡出一壶壶香醇的好“茶”！

——史晋川

《经济学家茶座》系列图书邮购信息

《经济学家茶座》1~20辑	32开	每辑定价: 10.00元
《经济学家茶座》21~27辑	16开	每辑定价: 14.00元
《经济学家茶座 (1~4辑) 合订本》	32开 精装	定 价: 40.00元
《经济学家茶座 (5~8辑) 合订本》	32开 精装	定 价: 40.00元
《经济学家茶座 (9~12辑) 合订本》	32开 精装	定 价: 40.00元
《经济学家茶座 (13~16辑) 合订本》	32开 精装	定 价: 40.00元
《经济学家茶座 (17~20辑) 合订本》	32开 精装	定 价: 40.00元
《经济学家茶座精华本①》	32开	定 价: 25.00元
《经济学家茶座精华本②》	16开	定 价: 35.00元

邮购地址: 济南市胜利大街39号山东人民出版社

收款人: 发行部

邮政编码: 250001 邮购电话: 0531-82098021

编辑部电话: 0531-82098906

网址: <http://www.sd-book.com.cn>





执“中和”之美

刘福寿

百家争鸣,是学术的繁盛。在中国哲学的源头,恰是这般景象。

在诸子百家之中,有一个共同的话题,相通的理念,就是“中和”。

何谓中和?“中”就是既不过又无不及,不偏不斜;“和”就是多种事物或多重因素各安其位,协调共存。所以,“中和”是一种极致之美。

天地造化,给我们安排了一个到处都呈现着“中和”状态的世界。天地相依,阴阳相配;日月周行,四时相续;东西南北,自成四方;金木水火,土居中央。一朵小花,几个花瓣簇拥着一个花蕊;一只蝴蝶,两扇翅膀匀称而美丽;就连高空的水珠结晶成雪花,都是对称的正六角形。

说到人的感情,七情六欲,人皆有之。但是能否对感情做到有效控制,以理化情,那就看对“中和”的领悟了。《中庸》说:“喜怒哀乐之未发,谓之中;发而皆中节,谓之和。”可见,“中和”也是一种非常完美的性格。

世上万物,以“中和”者为最美。所以,“中也者,天下之大本也;和也者,天下之达道也。致中和,天地位焉,万物育焉。”

“中和”往往被人们说成是纯粹的“国学”。其实,“中和”也是西方人创造的经济学的基本概念,只不过是换了一个说法,叫“均衡”。

与其他领域一样,在经济领域存在着许多复杂的,甚至是对立着的事物。比如,供给与需求、成本与收益、厂商利益与消费者权益、生产与生态、贫者与富者、发达与落后、政府与市场、公平与效率、国际化与民族利益,等等。在这些事物之间,如果顾此失彼,一兴一废,整个经济秩序就会混乱不堪,甚至难以继。“帕累托最优”可以看做是最美好的“中和”状态,进入这个美好状态的途径就在于解决这些矛盾。其过程就是在矛盾的两端之间寻找均衡点,或在众多的变量中寻找不同变量的系数。经济学的有用之处,就在于它为经济领域进入美好的“中和”状态提供理论的支持和方法的选择。

尽管学术是很严肃的事,但在茶座里,呷一口茶,讲一段故事,轻松地议论时下经济,也不枉是一种美谈。更何况,在这里,前辈与后生,学者与百姓,“海龟”与“土鳖”,理论家与实业家,都摘掉了帽子,脱掉了外衣,放下了架子,绽开了笑容,用中和语言,讨论中和之事,这确是一种极致之美。



经济学家茶座

(第 27 辑)

编 委

(按姓氏笔画为序)

于光远 王东京

王振中 王瑞璞

冯兰瑞 刘 伟

刘方棫 刘国光

刘德久 吴树青

汪丁丁 张卫国

杨瑞龙 林 岗

项启源 钟朋荣

洪远朋 洪银兴

胡培兆 赵 晓

顾海良 梁小民

程恩富 蔡继明

主 编

金明善

特邀执行主编

詹小洪

系列《茶座》编辑部主任
《经济学家茶座》项目负责人

董新兴

编 辑

陈丹丹

【卷首语】

刘福寿 执“中和”之美 /001

【国是我见】

黄有光 跳下地狱? 走上天堂? /004

朱恒鹏 疯狂的药价 /008

吴 思 血汗替换率:当代中国的人性计算 /018

詹小洪 “韩流”盛行于中国及其原因 /027

徐昌生 “反公地悲剧”助力土地浪费 /033

【学界万象】

李海舰 学问是钱堆出来的 /037

顾海兵

余 翔 社会科学研究领域中的官味度之判断 /040

曹 帆

晏宗新 人才流动的经济学 /049

陆 铭 当经济学成为一种生活方式 /054

王永钦 合作的剩余 /057

【学问聊斋】

聂辉华 为什么中国人多经验而少理论? /059

韦 森 惟予民言方和谐 /066

荆林波 四十有感 /070

王则柯 理论是从假设到结果的映射 /072

【经济随笔】

赖德胜 好为人师 /074

曹利群 以优秀的制度塑造人 /077

宋胜洲 “折”与“拆” /081

赵 泉 土匪与秩序 /088

【经济评论】

- 熊秉元 不平则鸣 /094
陈 宪 “黄金甲”、数学模型及其他 /096
刘福寿 热被窝·热炕头·热土地 /099
周 勤 秩序与财富 /102
张清勇 国际经验的借鉴法 /104

【生活中的经济学】

- 史晋川 “一夫一妻”与“多夫多妻” /106
李文溥 芥菜 /109

【名家访谈】

- 董新兴 一个经济学家的真话——访梁小民教授 /112

【经济学人】

- 余永定 怀念敬爱的浦山先生 /125
赵人伟 骆耕漠的“三个过渡”是唱对台戏吗? /129
张友仁 周炳琳教授和冯友兰教授的友谊 /134

【经济史话】

- 徐康宁 500 年前的那场血腥与机缘 /139

【他山之石】

- 张晓晶 哈佛散记 /146
许 斌 在芝加哥参加美国经济年会杂记 /152
朱 玲 我从参加 ASF 的活动中学到了什么 /156

图书在版编目(CIP)数据

经济学家茶座. 第 27 辑

金明善主编

济南:山东人民出版社,2007.2

ISBN 978-7-209-04206-2

I. 经… II. 金… III. 经济学

-文集 IV. F0-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字
(2007)第 021792 号

山东人民出版社出版发行

济南市胜利大街 39 号

邮编 250001

<http://www.sd-book.com.cn>

编辑部电话:(0531)82098906

E-mail:chazuo4901@sohu.com

Blog:<http://blog.sina.com.cn/u/1271447345>

发行部电话:(0531)82098027

邮购电话:(0531)82098021

山东新华印刷厂临沂厂印刷

2007 年 2 月第 1 版

2007 年 2 月第 1 次印刷

172×232 毫米 16 开

10 印张 160 千字

邮发代号 24-180

定价:14.00 元



跳下地狱？走上天堂？

——全球暖化、刺激大脑、基因工程及对中国发展方向的启示

黄有光*

就在我们这一两代，人类面临有史以来最大的十字路口。在人类几十万年的历史中，很可能曾经多次面临存亡的危险，却从来没有面临灭亡与极乐的十字路口。现在的危机，和以前的有两大不同。第一，以前的危机，应该是环境的自然改变或其他的物种的竞争所造成；现在的危机，是人类自掘坟墓。第二，如果人类能够避免自掘坟墓，因环境破坏而灭亡，则将能通过科技的进步，用电流刺激大脑“享乐中心”、基因工程等方法，使人们的快乐增加千万倍。得与失相差之大，莫此为甚，不可不重视与谨慎处理。

许多读者大概会认为笔者是在危言耸听，言过其实。非也！很多环境科学家认为人类只剩下一二十年的时间来避免人类因环境破坏而灭亡。笔者说一两代，并没有夸大。单单温室效应或全球暖化这一问题，若不能及时处理，就可能要人类的命。

人类自掘坟墓？

近两三个月来，不但英国皇家学会宣称，人类经济活动造成的全球暖化已经是和地心引力与进化论同样肯定的事实，连政界、商界名人也出来强调环保的重要。例如，美国前副总统Al Gore培训数以千计的志愿者帮助他在全世界宣传环保；英国亿万富翁R.Branson捐款20亿美元来防止全球暖化。近日，连右翼大众媒介巨子R.Murdoch也出来说，即使未能完全确定，也应该把存疑的利益，给予地球。

暖化使南北极的冰块消融，冰块面积减少使反射回太阳光的太阳光也减少，加速暖化。冰块消融使海平面上升，使低地变成海底，等等。近几十年来，暖化的速度

* 作者系香港城市大学经济及金融系访问教授、澳洲莫纳什(Monash)大学经济系教授。本文是根据作者于2006年12月19日在复旦大学的复旦-汇丰讲座的演讲改写。关于刺激大脑的论述，部分取材自作者所著的《效率、公平与公共政策》，社会科学文献出版社，2003，附录A。

大大超过环境科学家以前的估计。

不过,许多人不重视甚至怀疑暖化。为什么?最近有人统计,从数以千计的关于暖化问题的学术论文中抽取百分之十的样本,发现肯定暖化的是百分之百。然而,大众媒体的报道中,却是肯定与怀疑暖化的参半。这没有什么奇怪。2007年1月3日,媒体报道说,Union of Concerned Scientists透露,从1998到2005年,ExxonMobil公司给43个右翼团体1600万美元,进行误导公众的宣传,使人们怀疑全球暖化的科学基础。

那些到现在还不承认空气污染、全球暖化等环保问题的严重性的经济学家,不是被右翼宣传所骗,或是躲在象牙塔,就是被其极端右翼的,认为市场可以解决一切问题的意识形态所迷惑。(笔者说经济学家,因为在学者中,好像只有右翼经济学家不承认有环保问题。)

笔者也是从事经济学研究的,承认市场调节的功能,也非常支持中国走向市场经济。但在生产与消费过程中对环境的危害,是一种外部成本,污染者(包括生产者与消费者)本人没有受到显著的影响,不能由市场来处理,必须由政府甚至全球各国合作,对污染进行课税或限制。

刺激大脑“享乐中心”

早在50多年前,奥尔兹与米尔勒(J. Olds与P. Milner, 1954)试验显示,如果在某个地方对老鼠的一些大脑部位施加电流刺激之后,老鼠会自发地回到该地。进一步的研究发现了可分别产生快感(内侧前脑束、隔区、边缘区及下丘脑区)、痛感以及暧昧或混合感觉的大脑区域。用电流刺激人大脑中的某些“享乐中心”,可以缓解病痛和诱发极度的快感。电流刺激大脑带来的快感是如此巨大,使老鼠甘愿为之放弃进食和交配。刺激大脑还可以当做增进快感的“导火线”来使用。例如,黑斯(R.G. Heath, 1964, p.236)报告说,“(来自刺激的)强烈快感类似于性兴奋的感觉,而且在大多数情况下患者会自发地到达性高潮。……该名女患者已是第三次结婚,在接受脑刺激之前……从未有过性高潮的体验,但是自那以后她每次性交时都能达到高潮。”一旦适当的神经元被激活,它们对刺激就更为敏感,这是因为建立起了正确的神经通路。

和吸用毒品不一样,刺激大脑对健康没有不良影响。只要方法得当,每天持续接受刺激大脑一段时间并长期坚持(例如每天几小时,如此数年)没有任何不良反应(M.M. Patterson 与R.P. Kesner, 1981)。因此,如果说刺激大脑上瘾有什么危害的



话,唯一的可能是它会使人荒废自己的责任,以至于影响他人(尤其是儿女)的福祉。不过,尽管刺激大脑产生的快感非常强烈,我估计对它的心理依赖也不会达到这种程度。对刺激大脑上瘾的老鼠会不停地寻求这种刺激直到累垮为止,但是人“每天只需要半小时就足够了”。与其他的快乐和目标相比,刺激大脑提供的快感对人类来说并不是不可或缺的。如果你相信神创论的话,也许上帝把我们造成这个样子,是为了使我们不但能造福于自身,而且能造福其他动物。即使刺激大脑真的会造成严重的心理依赖,我们也可以用法律或者技术上的手段来限制其滥用。

最妙的是,刺激大脑的快感没有边际效用递减。我们日常生活中的吃喝玩乐等享受,是通过对感觉神经的刺激,再传到大脑。这种快感有很强的边际效用递减作用。肚子饿了,吃新鲜有营养的食物,会有很好吃的感觉;吃饱了,边际效用减少到零,甚至是负效用。这是造物主或进化的安排,使我们及时进食,而又不过度。但是,对大脑享乐中心的直接刺激,没有通过周围的感觉神经,没有边际效用递减的作用。而且其快感跟新奇与否无关,因而能长期保持。此外,刺激大脑引起的快感的强度不随持续时间的延长而下降(不论是持续不断的刺激还是连续数年每天接受一次刺激)。因此,刺激大脑带来的巨大快乐会长期保持,并且能通过刺激技术的不断改进而得以提高。

也许有人担心刺激大脑会大大削弱人际间的关系。如果一个人只需拨动按钮就能自得其乐,他就不会花心思去培养人际关系。其实,这种可能性很小。即使刺激大脑可以带来很大的快感,也不会影响人类对友情的本能渴求。其次,刺激大脑带给人的满足感似乎不能与完美的性关系相比,因为后者能同时产生对大脑多个部位的刺激,并且有亲密的肉体接触;它似乎也不能与最高层次的精神满足相媲美。刺激大脑提供的快感能填补许多人这方面的不足,使人变得幸福而随和,这样也许能减少人与人之间的摩擦,改善人际关系。最后,即使人际关系真的淡漠了,刺激大脑带来的益处还是很可能远远超过这一损失。

虽然刺激大脑能大量增加我们的快乐,然而,半个世纪以来,除了一些零星的科研试验和有限的临床应用之外,刺激大脑的巨大潜力尚未得到充分的发掘和重视。我希望各国大力加强对刺激大脑的研究,使之最终能被广泛应用。

用基因工程打破“生理玄关”

每个人有一个由遗传基因决定的正常快乐水平,但这一水平受环境与该人的活动影响,会有高峰,也有低谷。了解影响快乐的因素,或有助于提高平均快乐水

平,但受生理的局限,很难大量提高。刺激大脑,是打破必须通过周围的感觉神经,且高度边际效用递减的享乐方式,而能直接获得高度快感的方法。然而,刺激大脑享乐中心所得到的快感的程度,还是受到生理的局限。能够打破这个局限的,是基因工程。

目前,基因工程主要应用在增加粮食产量,改进品种等。在小康水平之后,经济水平的继续提高并不能显著增加快乐。因此,增加产量的基因工程,可能有助于减少饥荒,并不能大大增加小康线以上的人们的快乐。用在医药治疗方面,可能有不少重要贡献。然而,长期而言,基因工程的贡献,主要在于改造我们自己。

既然正常的快乐水平大致是由基因决定的,适当地改进基因,是打破生理局限,百千倍地提高我们的快乐的可行之道。开始时,主要的可能性大概只是选择乐观、外向性等基因。长期来说,不能排除直接提高我们各种快感的程度或水平。由于产生与增加快感有生理上的成本,我们的快感水平有一定的限度,增加消费并不能继续增加快感,反而会乐极生悲。当科技水平达到足够高的水准时,就有可能提高基因工程直接提供我们各种快感的程度,就能打破“生理玄关”,得到极乐。

改造基因,有一定的危险性,但这危险性比对环保不负责的高速发展还小得多,而且可以谨慎进行,避免危险。

有人会说这些方法都是不自然的。然而,绝大多数文明产物、制度、医疗手段等等,都可以说是不自然的。如果你跟几百年前的人说,现在人们最主要的娱乐,是坐在沙发上看一个箱子上的影子,他们也会认为是很不自然的。

小康之后,经济的进一步发展,人们并不能通过提高私人消费来增加快乐,但通过增加公共支出,促进科技的进步,却有可能使我们的快乐水平翻十番,或增加一千倍!

由于人类面对有可能千万倍地增加快乐的可能,我们就更应该确保,不要为了一些大商家的短期利润,或小布什的竞选基金,就拒签京都协议,自掘坟墓,因没有及时进行环保而灭亡,断送了我们或子孙达到极乐世界的可能性。

中国的进一步发展,是要全力着重高速发展,或是要兼顾平等、环保、科技等更能增加快乐的方面,值得我们深思。近来提出的又好又快(而非又快又好),或是一个正确方向的开始。另外,中国也能够在刺激大脑与基因工程上,对人类做出重大贡献。

疯狂的药价

朱恒鹏*

朋友偶感风寒,去趟医院仅药费就花了近两百元,遂对“看病贵”问题有了切身体会,知道我近来在研究药品定价,非要和我探讨一番,因此有了下面这番对话。

一、医疗行业特殊吗?

“直觉上总觉得医疗行业和其他产业不一样,是否如此?”

“众所周知,疾病的诊断和治疗是个高度专业化的技能,患者得了什么病、该用什么药或方法治疗,只能由医生判断,患者本人通常并不清楚,这种现象经济学上称之为信息不对称。”

“这似乎不是医疗市场的独特之处。轿车知识普通消费者又能了解多少?轿车市场不是运转得很好吗?消费者也没有被蒙蔽多少。”

“的确,许多商品存在着供求双方的信息不对称。但是这些商品往往是有着统一质量标准的产品。这足以使消费者可以自主决策做出正确选择。但医疗服务不具有这个特征,诊疗服务是个高度个性化的服务,根本不存在整齐划一的质量标准。因此,这里的信息不对称更为严重。这种严重的信息不对称意味着,尽管医疗服务和药品的实际消费者是患者,但是做出需求决策的很大程度上却是医生,而医生和患者的经济利益并不一致。医疗服务的这一特点使得医生可以以损害患者利益为代价增加个人收入,比如多开药、开高价药。卫生经济学将医生的这种行为称为‘供给诱导需求’。

“医疗需求的第二个特征是缺乏价格弹性。由于事关健康和生命,与对其他许多服务或商品的需求不同,医疗需求的价格弹性很低,即价格上涨不会显著减少患者的医疗需求量。决定这一需求量的主要是患者的支付能力而不是价格水平。显然,公费医疗或医疗保险会进一步强化这一特征。”

* 作者系中国社会科学院经济研究所副研究员。

“不仅仅是医疗需求具有这个特征吧？对食品的需求也是如此吧？这似乎不能作为医疗需求的一个独特特征。”

“你说得对。许多生活必需品的需求都有这个特征。说到价格弹性的高低，我们需要分清不同的层次，从消费者个人的需求来看，包括医疗、食品在内的生活必需品的价格弹性都很低，毕竟我们想要吃饱饭，只要付得起，价格翻番我们也得吃饱是不是？因此个人的食品需求不会随价格变动而大幅变动。个人的医疗需求也是如此。我上面所说的医疗需求缺乏价格弹性就是从这个层次来讲的。不过，第二个层次即市场上的某个供给者面对的消费者需求并不一定缺乏价格弹性，这一层次需求的价格弹性不仅取决于消费者的个人需求，还取决于市场上供给者的多少，经济学的说法就是还取决于市场结构，或者说取决于市场竞争程度的高低。如果市场上有很多食品店，并且其他食品店的价格都是一元一斤，张三食品店非要卖十元一斤，消费者会去张三店里买吗？不会！张三很快就发现，他只要稍微一涨价，顾客就全跑光了，因此他面对的食品需求价格弹性非常大，他只能随行就市，毫无左右价格的能力。因此，从长期看，充分竞争的结果将使得食品价格等于其供给成本，后者包括生产、运输、储存成本以及税费、房租，还有张三的劳动报酬和投资报酬。

“因此经济学的基本结论是，在一个竞争性市场上，价格短期内可能由需求决定，但是长期中可维持的价格只能是等于供给成本。长期中竞争性市场没有超额利润。

“如果一个食品店利润非常丰厚，无非有以下几种可能：一种是老板能力很强，可以使经营成本低于其他食品店许多，或者使自己的食品比别人好许多，因此消费者愿意支付更高的价格，这种能力就是企业家才能了，多赚的利润其实是这种企业家才能的报酬。另一种可能是张三的食品店具有垄断地位从而可以抬高食品价格，比如他拥有政府赋予的垄断经营权。

“药品市场也是如此。”

“我明白了，你的意思是说药价过高要么是因为药品的供给成本太高，要么是因为药品销售缺乏竞争，存在垄断。”

“是的，目前药价太高的确是两方面原因都有，不过根本原因是后一个。下面我们一一进行分析。”

二、药品能否当馒头卖？

“首先我们来看看药品的供给成本。药品有一个显著的成本是食品基本没有



的,那就是研发成本,一个真正的原创药的研发成本往往高达数亿美元。生产一盒药的直接成本可能只有几毛钱,但当把那些巨额的研发成本分摊到药品上时,你会发现药品的供给成本很高。”

“不是说国内的药厂研发支出并不高吗?”

“这里所讲的是一般情况,主要是针对那些国际大药企,他们的研发投入很高。国内药品市场上的进口药和外资药厂生产的药品可能具有这个特征。当然,这部分药品价格偏高除上述原因外,还有关税问题以及这些跨国制药公司的全球定价策略问题。在国内市场上,这些药品主要在大城市和高端医院销售。

“的确,国内药厂的研发投入并不大,尽管国内出现了一年批准上万种‘新药’的笑话,但这些所谓新药基本都是仿制药或者说‘旧药换新瓶’,换个剂型甚至仅仅是换个名称或包装,因此不需要多大的研发成本,平均说来国内一个新药的研发成本也就几百万元吧。

“按照药品的零售价格计算,平均说来,国内药厂的研发成本应该低于零售价格的3%,因此和那些大型跨国药企不同,研发成本不是导致国内药价高企的一个重要原因。”

“那就是说国内的药品在成本构成上和馒头差不多?药品可以当馒头卖了?”

“那倒也不是,即使两者的原材料成本差不多,药品的整个供给成本也明显高于馒头。毕竟药品的生产、运输、储存、销售要求比馒头高多了,如果你了解国内药品生产和流通的GMP和GSP标准,对此会有体会。此外,药品的生产销售还有一个不可忽视的成本即风险成本。卖馒头没有多大风险,可是制药售药的风险较大,这个成本财务上称为或有成本,药厂的这个成本是不能忽略不计的。所以药品是不能当馒头卖的。

“不过,从出厂价这个环节看,说‘药品能不能当馒头卖’没有意义,这一争论的实质是国内的药品零售价格是否存在下降空间,但事实上药厂实际拿到的药品出厂价一般不超过零售价格的三成,多数药品出厂价已经没有什么降价空间了,国内药企的平均利润率只有七八个百分点,并不比其他产业高。”

“你是说目前国内药价高企的主要原因不在生产环节上?”

“情况基本如此。造成中国药价高企的根本原因不在生产和批发环节上,而在于医疗体制存在的弊端。不过,药品生产和批发环节也存在一些问题,导致这两个环节的成本偏高,对药价高企起了一些推动作用。

“药品生产环节存在的主要问题是:制药企业数量众多,低水平重复建设严

重,行业生产集中度低、生产能力严重闲置,抬高了生产成本。

“批发环节存在的主要问题是:流通环节过多,行业集中度低、规模化程度低、物流配送水平低;经营费用高,导致药品流通成本过高。”

三、医疗体制怎么了?

“那么造成国内药价虚高的根本原因是什么呢?”

“简言之,是政府管制措施失当造成了药品零售垄断和医疗机构行为扭曲。”

“我明白了,前面你讲过,一种商品的价格过高,要么是因为供给成本过高,要么是因为销售者拥有垄断地位。既然国内药价虚高的根本原因不是供给成本过高。那么我们只能从药品零售的市场结构上找原因了。你的意思是在药品零售环节上,医院具有垄断地位?”

“如果我们不拘泥于教科书上的严格定义,垄断大致可以分为自然垄断和行政垄断两种。自然垄断地位的获取或者是因为规模经济,或者是因为企业拥有某种独有的资源包括人力资源。而行政垄断就很容易理解了,那就是政府利用行政权力创造并维护的企业垄断。

“几乎所有的经济学家都反对行政垄断。经济学家常常将由行政垄断创造的利润称为垄断租金,弄清楚垄断租金的真正归属有助于我们理解政府创造并维护垄断的真正动机。”

“国内医院是如何获得垄断地位的,是不是因为拥有医生这种专业化人才形成的自然垄断?”

“不是。注意我们这里谈论的是药品零售,而不是医生的诊疗服务,医院的确可以由于拥有一支医术精湛的医生队伍而在诊疗服务方面获得一些自然垄断地位,但是由于分工的高度发展,现代医院在药品零售上不可能获得自然垄断地位,毕竟绝大多数药品都是由专业化的药厂生产的,而且绝大多数药品也是标准化产品,医院在药品零售上并没有多大优势可言,怎么可能在此获得自然垄断地位?因此,毫无疑问,国内医院在药品零售上的垄断完全是一种行政垄断。

“考虑到上面所讲的医疗需求缺乏价格弹性的特征和医生具有的‘供给诱导需求’的能力,你会发现,如果医院在提供医疗服务和药品销售上具有垄断地位,即患者除了到医院购买医疗服务和药品外,几乎别无选择,那么医院就有很强的能力抬高价格赚取尽可能大的收入。不幸的是,由于政府管制措施失当,国内的公立医院毫无疑问是医疗服务供给和药品零售市场上的垄断者。”



“政府哪些管制措施失当造成了医院的这种垄断地位？”

“可能是建国以来形成的传统体制的制度惯性，加之医院售药有其合理性，中国的医院既提供诊疗服务，也销售医药，且垄断了药品零售的绝大部分份额。按照国家现行政策确定的药品特别是处方药零售体制，公立医院控制了绝大多数处方药的零售，并且公费医疗及医保定点单位几乎全部是公立医院，因此现阶段公立医院控制了80%以上的药品零售份额。这使得国内的公立医院成为药品零售市场上的双边垄断者，面对众多的药厂和药品经销商，医院处于买方垄断地位，数量众多的医药工商企业基本没有讨价还价能力，只能满足医院的种种要求。而面对患者，医院处于卖方垄断地位，患者更没有什么讨价还价能力。到医院就诊的患者基本没有选择权，只能接受医院的垄断高价。

“社会上往往用‘医药不分’这种说法描述上述现象，‘医药不分’是一个事实，但是‘医药不分’不是造成药价虚高的根本原因。根本原因不是医院卖药，而是医院垄断性卖药。

“不过很有意思的是，国内医院的医疗服务价格不但没有被医生抬高，反而大大低于其实际价值，一个医生提供包括诊断、开方及治疗建议在内的医疗服务，病人支付的不过是几元、最多十几元钱的挂号费。这个价格甚至低于一个街头算命先生的收费。

“但是药品的价格却与此截然相反，这种格局的形成与‘以药补医’体制密切相关。”

“何谓‘以药补医’？”

“国内公立医院的经费来源主要有三个：财政拨款、医疗服务收费和药品收入。改革开放之后，财政拨款占医院总收入的比重逐年减少，目前这个比例全国平均不足10%。由于医疗服务定价普遍明显偏低，使得医院仅靠医疗服务收费根本不能弥补其经营成本。因此政策上明确允许医院以15%的药品进销差价来弥补亏空，这就是通常所讲的‘以药补医’的补偿机制。这一机制使得医院获得了通过卖药获得盈利的合法权利，使得药品销售与医院、医务人员的经济利益直接挂钩。在这样一种补偿机制下，药价越高，医院的盈利越多，医院工作人员的收入也就越高。此口一开，医院自然会充分利用这一政策谋取收入。近几年在医院的总收入中，药费收入占60%以上，卖药成为医院的主要收入来源。

“在这样一种补偿机制下，我国的公立医院虽名为非营利性医院，但几乎所有医院都变成了从药品销售中获利的营利性机构。在药品的使用上，基本是哪种药

品给医院带来的净收入多,医院购进和销售这种药品的积极性也就越大。开大处方、开高价药以获取药品销售利润,成为一些医院的通病。

“尤为恶劣的是,为增加售药收入,医院、医生诱导患者过度用药,即所谓的开大处方,造成药物滥用。比如,我国抗生素滥用现象十分严重,每年有8万人死于抗生素滥用。有人估计我们目前消费的药中大约三分之一是过度使用。”

“这么说来,在药品价格上医院可以为所欲为了?”

“那倒也不是,可能也是担心医院利用垄断地位哄抬药价,因此政策明文规定医院售药的进销差价率不能超过15%。也就是说,医院以10元批发价购进的药品零售给患者的价格不能超过11.5元。换句话说,毛利率不能超过15%。”

“这不是很好吗?这样医院就不能对药品随意加价了!”

“表面上看的确如你所说,医院不能随意加价。可是实际情况是患者支付的药价更高了,患者的药费负担更重了。”

“怎么可能会这样?”

“其中的道理并不复杂。我们知道,同样功效的药品一般不只一种,比如抗生素类药少说也有几十种,但它们的批发价格差别很大,我们以青霉素和头孢拉定为例作个说明吧。假设一盒青霉素的进货价是1元,一盒头孢拉定的进货价是10元,如果医院拥有自由定价权,只要销售青霉素的利润不低于头孢拉定,医院并不一定倾向于购销高价药。可是现在政府硬性规定加价率不能超过15%,那意味着青霉素最高只能卖1.15元,而头孢则可以卖11.5元,后者的利润大大高于前者。作为医院,自然更愿意卖给患者高价药。”

“我明白了,硬性规定了收益率后,医院更倾向于购进及销售高价药了,因为高价药的利润高。因此,患者反而只能买高价药而买不到低价药了,药费负担当然更重了。”

“是的,这就是为什么像青霉素这样一些成本低廉、疗效不错的低价药已经从大多数城市消失的原因,由于医院控制了药品零售的80%,因此,只要某种药不在医生处方中出现,这种药逐渐退出医院市场也就在所难免了。所以,医院的内部处方量决定着一个品种甚至一个药厂的生死。一旦医院不再进某种低价药,这种药也就基本没有生存空间了。

“如果你知道了当药品的政府定价发生变化时医院的行为模式,你会进一步了解这种收益率管制的荒唐之处。”

“怎么讲?”



“为了说明这一点,我们首先需要解释一下有关‘新药’的单独定价政策。为了鼓励药厂开发新特药,政府部门特别出台了一个单独定价政策,对那些政府主管部门认定为在质量、安全性、有效性或药品性价比方面优于市场上同类药品的所谓‘新药’,政府主管部门将会为其制定一个明显高于同类药品价格的零售价。该政策的本意是鼓励药企研发新特药。但在实际执行过程中,由于新特药审批政策过于宽松,因此目前这一政策成为药企普遍采用的一种规避政府价格管制、抬高药价的工具。药厂利用这一政策推出备受医院欢迎的高价药,并最终通过医院以更高的价格卖给患者。

“为了抑制药价,近几年政府出台了十几次下调药价的方案,同时政府还推行药品集中招标采购制度以打压药价。然而这些政策的效果并不明显,药价依然居高不下,患者的药费负担并没有得到有效控制。”

“是啊,我也很奇怪,从降价目录看,药品价格有明显的下调啊!”

“实际上,道理并不复杂。由于同一功效的药品一般有许多种,并且为了鼓励药企研发新药,政府制定的新药价格比已被广泛使用的普药价格高,由于疾病的复杂性和药品功效的不一致,医生必须拥有较大的用药选择权,因此同一类药品一般会有多个品牌可供医院选择。现在我们来看一看在上述收益率管制措施下,一旦药品相对价格发生变化,医院会怎么办?

“比如说,原先头孢拉定类药政府确定的最高零售价是12元,考虑到医院从药企那里拿到的或明或暗的回扣,医院实际的卖药收益大约是6元,因此医院会根据需要进几种头孢类药品。现在政府公布了药品降价方案,头孢的最高零售价降为8元了。与此同时市场上出现了几种抗生素类新药,它们享受单独定价政策,最高零售价被政府确定为40元,由于医院控制了药品市场八成以上的份额,仅仅从鼓励国内药企开发新药的角度出发,我们也必须允许医院购买新药。好了,你应该看出来,如果继续购入那些已经降价的头孢类药品,医院每盒药品的盈利将会降低到2~3元钱,而若改为购入那种40元钱的新药,医院的盈利(包括公开的进销差价和或明或暗的回扣)一般会达到10~20元左右,你说医院会选择购进哪种药?”

“当然是那种高价的新药了,高价药医院的利润高啊。反正不管是高价药还是低价药,患者只要买得起必须买,对于那些享受公费医疗或者医保的患者来说更是如此。”

“所以啊,每次政府降价导致的结果往往是一批低价药被赶出了医院这块市场,从而最终被迫退出了城市市场,甚至由于销量过低使得药企不得不停产这类