

户外时间不够,阿托品来补——这是北京“鸡娃家长”李浩过去一年的选择。为了尽可能保障儿子的学习时间,李浩很少带儿子开展户外活动,但为了防止儿子日后的眼镜度数成为“酒瓶底”,李浩瞄准了阿托品滴眼液,隔三岔五通过互联网医院购买。

可最近,这款“近视神药”却在一片质疑声中“倒下”了。数家眼药公司纷纷宣布,阿托品滴眼液暂停网售,不过仍然可以在线下实体医院开处方。

有业内人士称,该药物尚未在国内通过严格的临床试验获批上市,就通过“互联网医院渠道+院内制剂资质”的方式销售,可能存在处方审核不严、扩大使用范围、加大随访观察难度的风险。

李浩这才明白,原来自己经常购买的“神药”属于院内制剂,即医院自己研制的制剂。后怕与焦虑随之而来:没有获批上市的药物,是不是真的,安全性如何保障?

像李浩这样在不知情状态下随意购买院内制剂的人并不少。有人脸上长了痘,便去社交平台上买“祛痘神药”;有人受伤后留下后遗症,便去买“国家运动员专用创伤乳膏”;有人患胃炎,便去买“××医院研发的胃炎克星”……

一些商家抓住商机,通过网络下单邮寄的方式,做起了代购生意。记者近日调查发现,北京、南京、上海等地医院的自制药剂正在网上卖得火热。

那么,这条院内制剂灰色利益链究竟是如何形成的?



一瓶自制药,代购售价却高出近3倍

记者调查院内制剂灰色利益链

药品质优价廉 患者趋之若鹜

白色的瓶装药剂,瓶身处除了红色的说明内容外再无他物,这款由北京某三甲医院皮肤科医生开具的痤疮擦剂,被北京居民贾肖琦视为“祛痘神药”。

今年年初,贾肖琦的脸上突然大面积长痘,不仅又红又肿,而且长时间不退。去上述医院问诊后,医生很快打好了药品单,并告诉贾肖琦,其中有两款是医院自制药,不走医保,并告知其使用方式。

贾肖琦着重留意了医生所说的两款自制药,分别是外敷的痤疮擦剂和内服的痤疮颗粒。两款药都不贵,只有几十元,共同点是外包装极其简陋,底部还着重突出了医院字样。按照医嘱用药一段时间后,贾肖琦的面部皮肤有所好转。

“对患者来说,只要药有用,就肯定会回购,尤其是这些自制药背后往往有医院名气烘托,更加令人信服。”贾肖琦说,一些自制药有点像“神药秘方”,严禁外传,除了购买有点难度外,看不到其他缺点。

据中国卫生法学会副会长郑雪倩介绍,院内制剂是特殊时代的产物,新中国成立之初,由于我国制药工业落后,药品的生产和供应无法满足社会需求,因此国家鼓励医院根据临床需求,自行研发调制医院内部使用的药物,以填补市场空缺。此举促进了院内制剂的发展,很多医院的制剂在这一时期形成。

“与此同时,部分医院制剂室也存在品种多、剂型杂、制剂质量标准粗糙、检验设备落后等问题。”郑雪倩说。

尽管有瑕疵,但院内制剂仍然因价格低廉、有医院“背书”而成为“顶流”,拥趸不少。

记者调查发现,在各社交平台上,像贾肖琦一样推崇院内制剂的大有人在。以“医院自制药”“医院神药”“院内制剂”等关键词进行检索,可以看到大量网友分享相关就诊经历、推荐院内制剂的帖子,其中不乏互联网大V宣传“明星医疗机构制剂”“好用的医院自制药”。

需求催生市场 代购随意定价

按照规定,院内制剂只能在研制医院内购买,但巨大的需求量催生了一条线上售卖链条。

记者搜索发现,在一些提及院内制剂的帖子、博文下方,不时有网友询问“能否代购”,大部分博主都会回复“可代”。

还有商家为了规避风险,在社交平台上做起了代购生意,宣称“售卖各大院内制剂”“提供各类医疗服务”等。

记者联系上一位代购,添加其私人聊天账号后,对方表示“北京市内三甲医院的院内制剂均可购买到,市外医院也有途径,不过时间要久一些”。其朋友圈发布了不少医院的自制药,文案花样百出,比如“当红创伤乳膏,送父母最好的礼物!××医院明星产品!如今这个季节,腿疼、胳膊疼的人特别多,抹上效果超棒!国家运动员专用药”“亚洲最大中医院镇院之宝,复方酸枣仁膏,失眠人群的救命稻草”“各种胃炎的克星,胃舒胶囊,××医院30多年临床试验科研成果,为无数胃病患者解决了病痛”……

问价之后,记者发现其所售卖的院内制剂价格均高出原价一倍多。以痤疮擦剂为例,医院官网上明确标价30元一瓶,其售价为80元,不包邮费。关于定价,这名代购解释称,其手上所有的药品都是挂号开出来的正规药品,在原价基础上加了挂号费、人工费、跑腿费等。

随意定价、漫天要价等问题在院内制剂代购者这里并不是新鲜事。

记者从一位能买到南京某医院自制药的代购处发现,其每个月会发布一次自己在该院排队挂号买药的视频,每个视频中处方笺的就诊人信息不同,但有三四个人的姓名反复出现,诊断一栏显示的基本都是“炎症后色素沉着”“湿疹”“脱发”等常见皮肤症状,平均单次购买相应的3至5种药膏,有的药膏一次开2支,有的可以开10至20支。

在记者与这名代购的交流过程中,对方表示药膏不限购,最终记者购买的“烟酰胺凝胶”的成交价为社交平台上部分用户所说价格的4倍多。购买所得的药膏外封上同样显示“本制剂仅限本医疗机构使用”,批准文号为“苏药制字”,保质期不足1年。

代购跑口作业 药品真假难辨

值得注意的是,记者调查发现,院内制剂的代购几乎已成“集团化”。

通过检索,记者添加了几名院内制剂代购,发现其朋友圈均宣称“可以代办专家挂号,北京各大医院特效药代开,医美美妆都有”。

当记者询问其中一名代购是否有囤货可以分销时,对方解释说:目前各医院管控较严,一次性开不出来足够量,需要找别人一起开药,若记者一周购买30套以上,代购可以将价格降低。记者询问一次性购买80套如何发货,对方表示大约需要一周才能陆续发出。“为了避免压货,这行很少囤货,因此当前无法开出如此大量的药,需要找合伙人‘借药’。”这名代购说。

提到院内制剂代购“合伙人制”的并不只有上述一家。还有代购直言,院内制剂的“黄牛”已形成了自己的“小圈子”,每个代购有不同的“口”。

当记者向一位南京××医院自制药代购询问儿童常备药时,对方称自己如今不再做儿童医院的药品了,已经把这个“口”交给别人跑了,不过可以向记者推荐其他代购。记者通过其名片推荐,联系上另一名代购,对方也称自己“换口了,最近儿童口不好跑”。

从业两年的医药代表马先生透露,院内制剂催生的代购与医药代表有所不同:医药代表的营业方式是获得对药品的代理权,与相关医院、周边药店谈成合作,为合作方提供药品,许多医药代表选择在诊疗室外“守株待兔”,等患者问诊出来便上前推荐自己的药物,以此打开销路;而如今的院内制剂代购,需要挂号开处方才能开药。

“虽然所有代购都声称自己的药来源绝对正规,都是亲自挂号得来的,但实际上很难保证。”马先生说。

北京某院内制剂中医科大夫也告诉记者,院内制剂属于处方药,并不是患者想买就能买的,而且药量都是医生根据患者情况来定的,“不可能一次性开十几瓶,有些代购卖的可能是假货”。

一名三甲医院药剂科主管药师向记者介绍,一般的上市药品批准文号为“国药准字”,如中药的是“Z”;而院内制剂是医院自行生产的,批准文号级别没有国家级这么高。她还说,一般院内制剂保质期比较短,且在未面诊的情况下有一定安全风险,不建议患者选择代购。(法治日报)