

破除瓶颈求发展 医药流通盼“两化”

信息快报

国家食品药品监督管理局 发布互联网购药安全警示

本报讯 国家食品药品监督管理局有关负责人日前表示,近期在监督检查中发现,部分互联网网站伪造或假冒开办单位发布虚假药品信息、销售假药,严重危害公众用药安全。因此,国家食品药品监督管理局发布互联网购药安全警示,并提醒消费者不要在未经食品药品监督管理局批准的网站上购买药品。

该负责人表示,消费者可以登录国家食品药品监督管理局网站,浏览“网上购药安全警示”栏目,违法网站曝光台中列举了30个发布虚假药品信息、销售假药的网站名单,包括具体网站名称、网站伪造或假冒的单位、网站销售的产品以及声称可以治疗的疾病等。 北经

500种普药统购统销 回归计划体制

本报讯 “虽然医改方案尚未出台,但社区医疗机构采取药品定点生产、统一配送的思路已在很多地区实施,这预示着国家药品政策开始回归计划体制。”日前,在中国经济体制改革研究会主办的新医改与医药产业发展研讨会上,第七套医改方案主笔、北京大学政府管理学院教授顾昕表示。

据悉,由国家食品药品监督管理局制定的《基本药物目录》已经完成,将于近期颁布。该目录包含西药约300种、中药200种。“《基本药物目录》上的产品将实行统一的生产、招标、配送。这项政策一旦实施,500种普药品种将在全国走回计划体制时代。”顾昕说。 孙书博

扬州家庭过期药品 回收有标准

本报讯 江苏省扬州市食品药品监督管理局近日出台《扬州市家庭过期药品回收管理暂行办法》,规定只有通过GSP认证并实施GSP跟踪检查合格,且近两年无违法违规行为的合法药品零售企业才可以申办回收药品定点单位。

该办法规定,定点单位回收药品实行“三专”、“三统一”规范管理,做到专人负责、专册登记、专柜(箱)存放。回收药品实行集中存放,设立统一的家庭过期药品回收箱;建立统一规范的回收登记台账,详细记录所回收药品的品名、生产厂家、规格、生产批号、有效期、数量、金额、送交人和联系电话、记录人等内容;按照统一的方法和程序进行清理。各定点单位定期将回收药品移交所在地食品药品监督管理局集中存放,并由各级食品药品监督管理局统一组织销毁,向社会公布。

张顺生

鞍山药店销售人员 须具备从业资格

本报讯 日前从辽宁省鞍山市食品药品监督管理局获悉,鞍山市今年起采取药店销售员持证上岗制度,没有考取资格者不能继续从事药品销售工作。

鞍山市食品药品监督管理局相关负责人介绍说,药品从业人员的素质直接影响人民群众安全有效用药,有必要对这部分人员实行准入制度,通过培训和考试的方式提高从业人员理论水平、业务技能及职业道德等方面的整体素质,进而规范药品经营企业的售药行为,为消费者提高安全保障。

目前,鞍山市首批药品从业人员上岗资格考试已结束,325人通过考试。他们在拿到鞍山市食品药品监督管理局颁发的胸卡式药品从业人员上岗证后,可以继续从事药品销售工作。 王中



医药流通企业亟待规模化和集中化。零售走向连锁、物流走向配送、产品走向代理制是医药流通企业的发展趋势。零售走向连锁有利于进行统一的培训,整合营销;物流配送制可有效整合生产要素,降低药品流通成本;生产企业选择全国性的产品代理制不但可规范市场,帮助生产企业降低营销成本,而且便于追踪,有助于保障患者用药安全。

训等是我们一直在做的事情,同时还要强化服务功能,可以通过打造电子商务平台做强自身品牌”。

“零售走向连锁、物流走向配送、产品走向代理制应该是医药流通企业的发展趋势。”张美华认为,药店承担着医改“医药分家”的重任,走向连锁有利于进行统一的培训,整合营销;物流配送制可有效整合生产要素,降低药品流通成本;而生产企业选择全国性的产品代理制不但可规范市场,帮助生产企业降低营销成本,而且便于追踪,有助保障患者用药安全。

突破区域和人才瓶颈

我国的医药流通企业大多规模较小,全国性品牌更是凤毛麟角。许帅告诉记者:“目前整个行业还是以区域品牌为主导,真正的全国性品牌,海王星辰可以算一个。虽然海王星辰目前在跨区域经营上做得不错,但其面临的

主要问题是如何与区域强势药店竞争。事实上,在与区域强势药店竞争的时候,海王星辰的优势并不明显。”

张美华认为并非企业不想向全国发展,而是在现有的监管体制下,企业想走出所在区域很难。张美华建议国家药监部门对企业规模化发展给予政策支持,给予企业跨区域发展以更宽松的政策环境。他认为,药监部门应规划出5-10家可以承担全国医药物流需求的大型流通企业,支持他们跨区域收购兼并,进一步壮大规模;同时企业应专注于药品经营,争取做大做强,跨行业经营会分散人力和财力。

许帅说,“以前不少连锁企业在跨区域跨省扩张时,往往因为资金跟不上半途而废,非常可惜。事实上,任何企业要发展,资本力量的支持是必不可少。所以物流是发展趋势,最终要靠资本取胜。”

难以实现跨区域扩张制约着医药流通企业发展,而人才缺乏尤其是物流和

中药饮片急需实施批准文号管理

► 伍川

中药饮片作为中药行业三大支柱之一,是生产中成药、中药保健食品的主要原料,是中医处方直接用于疾病治疗的重要物质,其基础作用非常重要。为加强中药饮片的监督管理,规范中药饮片的生产、经营秩序,根本扭转中药饮片多、小、散、乱的局面,根据《药品管理法》第三十一条,应逐步对中药饮片实施批准文号管理。

此事2003年已提上议事日程,但至今尚未实施。《药品管理法》第三十一条规定,生产新药或者已有国家标准的药品,须经国务院药品监督管理部门批准,并发给药品批准文号,但生产没有实施

非常看点

本报讯 南京医药股份有限公司的药房托管业务一直是业内关注的焦点。近日有关报道称2007年南京医药药房托管业务亏损额近千万元,南京医药董事会秘书朱蔚对此予以否认,并表示南京医药进行药房托管目的是为了增强在药品供应链中的话语权,提升公司自身运营效率。

“南京医药并不存在亏损的情况,这可以从下属的郑州一家公司的业绩上看得出来,这家公司没有药房托管之外的其他业务”。根据年报数据,郑州这家公司去年的主营收入为6155万元,净利润为130.22万元,净利润率为2.1%。朱蔚表示,医药商业整体利润率都不高,药房托管的净利率已超过传统医药商业的平均水平。

批准文号管理的中药材和中药饮片除外。这导致中药饮片市场准入门槛低,中药饮片厂大多规模小,基础设施条件差,设备简单而陈旧落后。此外,中药材来源鱼龙混杂,不进行严格监控难以保证饮片质量。

《药品管理法》第三十四条规定,药品生产企业、药品经营企业医疗机构必须从具有药品生产、经营资格的企业购进药品,但购进没有实施批准文号管理的中药材除外。可见,中药饮片必须从具有经营资质的企业购进,但国家对购进没有实施批准文号管理的中药材未进行资质规定。在使用方面,依据《药品管理

法》第十条,《中国药典》及各省自治区药品监管部门制定的《中药饮片炮制规范》只是生产标准,未作为使用依据,虽然各地炮制规范规定调配中药处方所用品种应为中药饮片,但无法定约束力。同时,《药品管理法》第二十七条规定,医疗机构的药剂人员调配处方,必须经过核对,对处方所列药品不得擅自更改或者代用;《药品管理法》第十九条对经营企业也作出同样规定,但对违反规定的行为无相应罚则,造成使用上的混乱。

需要说明的是,中药饮片实施批准文号首先需要具备炮制工艺表、炮制工艺流程图及其详细文字说明。

南京医药否认药房托管亏损

“即便南京医药药房托管不赚钱也不奇怪,因其核心目的是借助托管一、二级医院进行尝试,以建立一个稳定模式,实现对三级医院的托管。”国泰君安医药分析师倪文昊说。朱蔚也表示,托管一、二级医院对南京医药的利润率贡献不大,只要托管一家南京的三级医院,收入规模就可能达到所有一、二级医院的总和。

事实上,药房托管模式已成为南京市医改试点,去年底南京已将9家三级医院列入药房托管实施计划中。南京市卫生局局长公开表示,三级医院的药房托管将采用集中托管模式,即成立政府采购中心,进行统一的采购、配送和结算。南京市药品集中托管中心于今年年初委托江苏卫虹医药电子商务有限公司、海虹医药电子交易中心有限公司针对《南京市三级医疗机构药品采购目录》进行采购。

中国医药商业协会常务副会长朱长浩表示,药房托管虽然在改变医院以药养医的道路上推进了一步,却无法从根本上解决问题。“总体上说,由于商业企业必须给医院40%左右的回报,因此这只是以药养医模式下的另一种方式,是商家与医院间形成的一个共同体”。

但朱蔚否认了给医院40%回报的说法。他表示,目前南京医药药房托管的收益主要来自自身采购与给医院的价格之间的差异,医院收入则来自于药品进价与零售价之间的差异。从这一点上说,药房托管的确无法改变以药养医的局面,而是起降低医院采购费用、降低药价的作用。 郭艾琳

► 本报记者 王朝选报道

中国医药商业协会连锁药店分会日前公布2007年销售额前20强企业名单,老百姓、海王星辰、同济堂分别以24亿元、23亿元、18.24亿元位列前三强;前20强企业销售总额为259亿元,比上年增长31亿元,增幅为13.6%。对此,业内专家和企业界人士认为,尽管我国医药流通领域经过多年发展已产生一些知名品牌,但总体上看仍存在规模偏小、利润率低、人才缺乏等问题,而实现突破性发展的出路在于把握世界医药流通领域发展趋势,破除瓶颈,走上规模化、集中化发展轨道。

看好便利店模式

北京嘉事堂连锁药店有限责任公司总经理许帅告诉记者:“目前我国药店连锁运营模式主要有以海王星辰为代表的便利店模式和以老百姓为代表的大卖场模式。简单地说,社区便利店靠高利差和专业服务盈利,平价药店靠价格、大卖场等方式吸引顾客,以量取胜。前者是以服务为主导的品牌经营思路,后者是以价格为主导的平价经营思路。社区便利店面积小、租金低、数量多、分布广、风险小、客流量小、便利性强,而药品大卖场则相对面积较大、租金高、数量少、分布窄、风险大、客流量大、便利性强。”

医药流通企业应该选择哪种经营模式?湖北同济堂药房有限公司董事长张美华认为:“未来的发展方向应该是走向便利店模式,在国际上也是如此。一般人不会在家中存储许多药品,而且药品过了有效期就不能再用,因此应该把药店开到消费者身边方便其购买。”但他同时表示,由于不同地区的经济发展程度不同,这两种模式应该在较长一段时间内共存,而大卖场模式主要适用于经济相对欠发达、消费者空闲时间比较多的地区。

医改带来利好 医药流通企业关注农村市场

► 本报记者 王朝选报道

在不久前的一次采访中,华素制药OTC事业部、洋浦四环康诺医药有限公司总经理贾鹏云向记者表示,农村医疗市场点多面广、销售分散的特点使得终端网络的建设和维护需要大量人力,产品覆盖需要物流高度畅通,而宣传拉动又需要巨额财力支持,企业自建网络无疑成本太高,医药生产企业可以借助其他渠道进入农村市场。那么,作为渠道的医药流通企业对农村医疗市场以及医改是如何认识的?

谈起医改,北京嘉事堂连锁药店有限责任公司总经理许帅表示:“回顾每一次医改,其实对药店的不利影响更多一些。一直以来,医改的主要方向都不是往市场的方向调整,而是强调政府干预。现在提出的医药分开对药店是一个利好。不过,北京现在实行的社区药品零差率措施对药店有负面影响。医改讲了很多年,但药店具体的发展路径一直不清楚。”

湖北同济堂药房有限公司董事长张美华表示,医改提出医药分开,药店将替代医院承担药品销售任务,对药店而言是一大利好。但他对医保定点制度有不同看法。他认为,既然有药店准入资格审核,就应该所有药店都有医保定点资格,否则有欠公平。尤其在将来全民医保的情况下,人人都是医保对象,那些不具有医保定点资格的药店将不会有客户,难以生存。而早在今年的全国“两会”上,就有全国政协委员提出应取消医保定点制度,因为它加剧了医疗资源分配的不合理,在机制上强化了医院的垄断地位。

关于农村医疗市场,张美华认为,在我国农民占主体和政府着力改善农民医疗水平的形势下,未来这是一个很大的市场。应扩大农村网络建设,让县级医药公司加入物流体系,统一采购、配送。这需要政策支持,因为农村终端的集中度不高,单靠企业进行物流配送是亏损的。湖北同济堂在该领域已经有所行动,虽然近期很难获利,但同济堂看重的是该市场的未来潜力。

北京嘉事堂也开始其探索,有了一些农村网点。许帅告诉记者,“进入这一市场的不利因素有以下几个方面:地方保护和税收问题;基层药监部门的政策执行力度和行政效率问题;农村药品供应目录尚未建立;农村医药卫生人才匮乏。”但他认为,总的来说利好因素更多,比如“农民收入增加将带动医药需求增长,相关主管部门鼓励医药商业向农村发展,卫生部把新型合作医疗和医疗救助制度作为重点工程,国家食品药品监督管理局大力推行农村‘两网’建设等”。因此,许帅看好农村医疗市场。