

关注两会医改

近日,发改委宣布从3月28日起降低部分抗生素和循环系统类药品最高零售价格,共涉及162个品种、近1300个剂型规格,平均降幅为21%。如此一来,随着医改政策执行力度加大,基本药物的零售价格降低,药品零售终端的利润日渐微薄。在这种情况下,基本药物的一个主体——零售药店该何去何从呢?今年全国两会,多位人大代表、政协委员就此支招。

# 医改后零售药店路在何方?

## 全国两会,代表委员支招五大出路

### 现状

#### 零差率销售影响企业利润5%~6%

近年来,我国逐步实施基本药物制度,政府举办的基层医疗卫生机构配备和使用基本药物,基本药物实行零差率销售,社区卫生机构享受国家财政补贴。这对于药品零售行业会有什么影响?全国人大代表、老百姓大药房连锁有限公司董事长谢子龙认为,“影响相对来说会有一些。”他表示,据内部财务部门测算,这对他们企业利润的影响可能达到8%左右。而据行业协会的调查,这个影响也在5%~6%之间。

尽管如此,谢子龙仍表示,为了配合和支持国家医改政策出台,为了减轻老百姓的用药负担,“我想我们企业也好,我们整个行业也好,还是完全会认可和支助这项措施的执行,同时我想我们内部也能够消化这笔费用。”

#### 药店的客流量减少40%~60%

全国人大代表、民建绍兴市主委车晓端认为,基本药物制度实施后,基本药物以统一价格销售,医院享受财政补贴基础上取消药价加成,将使医院和药店所出售药品的差价不复存在。零售药店既要按章纳税,又要追求利润,显然处于不利的竞争地位。“据调查显示,部分实施药价零差率的地区,药店的客流量减少40%~60%。”

但也有药店负责人表示,在两三年时间内,医改方案将对药店产生一定的影响,但是不足以使零售药店的处境发生逆转。他相信基本药物目录覆盖的药品范围有限,药店的药品仍有一定的价格优势。

### 支招



本报资料图片

#### 出路1: 加速推动医药分开

对于今后零售药店的出路,谢子龙认为,应充分调动社会资源,发挥社会药房特别是零售连锁药店在医药卫生体系中的作用。建议在政府主办的社区卫生服务中心(站)首先实施医药分开;将零售连锁药店纳入社区卫生服务体系,承担相应的职责,政府对零售连锁药店提供公共卫生服务职能予以扶持。

谢子龙分析认为,与社会零售药房相比,对社区卫生服务中心(站)药品方面的监管要求相对较低,使社区卫生服务中心(站)在专业人员配置、药品储存条件方面缺乏有效保证。在保证药品质量、保障药品安全有效方面,社会药房现阶段具备相对优势。社区卫生服务中心(站)不再设置药房,有诸多好处,如可以减少政府投入,节约社会资源,提高劳动效率;减轻医疗机构的经济负担;有助于缓解“看病难”的状况。

同时,药品零售连锁企业在药品供应方面具有很大优势。他表示,在市场化竞争的情况下,药品零售企业更加注重品牌和服务。零售连锁药店由于门店众多,一旦违规经营被曝光,将使所有门店受损,对于连锁企业而言违规成本巨大。因此,连锁药店与单体药店相比具有专业人才多、管理规范、质量可靠、执行能力强、群众信任等特点。零售连锁药房可以在医药卫生体系中发挥更大的作用。

#### 出路2: 对零售药店销售基本药物给予财政补贴

全国人大代表、民建绍兴市主委车晓端建议,国家主管部门应从实际出发,完善医改政策,可以对零售药店销售基本药物享受政府财政补贴。

车晓端代表认为,医改后,零售药店在药品供应中依然发挥着重要作用。长期以来,零售药店为老百姓提供着价格低廉、购买方便的药品,特别是随着平价药店的萌芽和价格战的遍地开花,对抑制药价虚高起到了积极作用。车晓端代表表示,如果国家不补贴药店,可能会导致零售药店和医疗机构处于完全不同的竞争机制,更不利于发挥其冲击虚高药价的作用。

与之类似,全国人大代表、南通大学医学院副院长刘璠则建议,药房毕竟牵涉民生,如果不能给予财政补贴,那还可以从税收政策上给予适当优惠。

#### 出路3: 差异化经营,化妆品营养品都卖

全国政协委员、沈阳何氏眼科医院院长何伟建议,既然药价拼不过,那可以另辟蹊径,增加和完善非药物商品的经营,“国外很多国家医保报销的比例比我国更高,在医院买的药也很便宜,在这种情况下,国外零售药房的生存经验就值得我们学习和推广。”他介绍说,比如在日本的药房里,不但有药,还有品种非常丰富的护

肤品、化妆品、营养品和洗漱产品。在那里的药房,各种产品花样之多,堪比国内的化妆品专营店。到日本旅游的人如果想带回各种品牌化妆品,都被告知要去药房里才能买到。跟化妆品、营养品还有各类保健品等形成营销同盟,这是日本药房的生存之道。

何伟同时认为,利用自身区位优势,紧跟时下老百姓的消费热点,也是药房生存发展的关键契机。“跟一般的医院和医疗机构相比,零售药房的优点是数量多,位置接近住宅区,可以利用这样的区位优势做文章。”他说,药房应该关注现在老百姓日常需要什么,在这方面做好调查。

他认为,现在人们越来越关注健康,各种营养品和保健品成为人们常购的必需品。药房就可以引进各种花样繁多的保健品、营养品。一方面是近,另一方面是这类产品的品种比医院丰富,“在家门口就能买到,人们也就不必跑很远的医院去选购。”

#### 出路4: 不妨实体网络“双管齐下”

还有人建议,不妨挖掘网络上的商机。一位药企负责人认为,从营销角度考虑,现在越来越多的“80后”、“90后”热衷于网络购物。对于这批未来的消费主力军,零售药店应该向网络化经营发展。网店不需要庞大的经营场所和众多的导购人员,可以节省大笔开支。同时,网购的便捷性也给销量带来了保障。

据了解,一般而言,大型连锁药店,店面租金约占成本的10%,人力成本约占8%。对于网上药店来说,省去租金与人力,盈利空间较大。

但网店化发展,则存在着信誉度的问题。网络购物的难点之一在于鱼龙混杂,购买者往往无法辨别商品的真伪优劣。而药物与一般商品相比,这点更为人关注:一旦买到质量有问题的药物,后果不堪设想。对此,这名负责人也给出了相应建议:可以依托有一定规模、信誉度良好的实体药店,以实体店网络经销商的方式开展经营,并同时在实体店宣传“足不出户,送药上门”等网店服务。相信这样的网络服务对于喜欢网购的年轻人、行走不便的人群会颇有吸引力。

#### 出路5: 可以比拼增值服务

记者走访了市内部零售药店还发现,一些药店已开始为顾客提供一系列增值服务,比如利用药店的专业药师资源,为患者进行药事咨询和简单的健康检查等等。还有的药店则走进社区,为居民们提供定期的健康讲座,努力吸引固定的客源。

对此,大石桥社区居民刘先生建议,药店不妨做得更仔细一些。他举例说,自己的父母患有慢性病,时不时就要去药店买好几种药,“老人生怕买错,每次都要带上一堆药盒子去。如果药房能够建立具体的顾客档案,每次一报上姓名或电话就能查到具体情况,是否有慢性病、需要长期买哪些药,等等。”如果有了一些服务,人们买药也能更加轻松快捷。

快报特派记者 鹿伟 沈晓伟

### 特别支持

- 江苏省人民医院
  - 江苏省中医院
  - 南京鼓楼医院
  - 南京军区南京总医院
  - 东南大学附属中大医院
  - 南医大二附院
  - 南京市第一医院
  - 南京市中医院
  - 江苏省中西医结合医院
  - 江苏省第二中医院
  - 解放军第八一医院
  - 解放军第四五四医院
  - 江苏省肿瘤医院
  - 江苏省口腔医院
  - 南京市第二医院
  - 南京脑科医院
  - 南京市妇幼保健院
  - 南京市儿童医院
  - 南京市口腔医院
  - 南京胸科医院
  - 南京市食品药品监督管理局
  - 南京市疾病预防控制中心
- (排名不分先后)

现代快报 健康周刊

快报全科专家团, 汇聚三甲医院名医

南医大二附院  
眼科主任医师 张俊俊

要看病, 找快报全科专家团

南医大二附院  
神经内科主任医师 范志宁

南医大二附院  
泌尿外科主任医师 张建平

有问题, 发短信到健康100问

南京市儿童医院  
心胸外科主任医师 莫黎明

南京市儿童医院  
消化科主任 金玉

南京市儿童医院  
烧伤整形科主任 沈卫民

南京市儿童医院  
儿童保健科主任 李晓南

南京市第一医院  
脾胃病科主任 陈锦飞

南京市第一医院  
内分泌科主任 马建华

讲座义诊, 围绕读者需求

南京市第一医院  
普外科主任医师 王黎明

江苏省中西医结合医院  
妇产科主任医师 王佩娟

江苏省中西医结合医院  
消化科主任 田耀洲

江苏省中西医结合医院  
呼吸科主任 朱佳