

# 发挥优势强化管理 搞好军队药材供应站工作

金孝勤<sup>1</sup>, 郑溪水<sup>2</sup> (1. 南京军区联勤部卫生部福州药品器材供应站, 福建 福州 350003, 2. 中国人民解放军 73881部队卫生处)

**摘要** 本文从争取政策支持, 加强内部管理, 开展优质服务, 拓展商业合作 4 个方面论述了搞好军队药材供应站建设的方法与经验。

**关键词** 军队药材供应站; 主渠道供应

中图分类号: R95 文献标识码: A 文章编号: 1006-0111(2009)02-0152-02

军队药材供应站是军队药材供应保障的重要组成部分, 是军队卫勤工作的重要环节, 对保证部队官兵用药安全、有效、质优、价廉, 以及做好战时和应急情况下的药材保障工作, 发挥着重要作用。当前, 医药市场全面放开, 竞争激烈军队药材供应站要在这种环境下生存与发展, 必须充分发挥政策优势, 加强自身建设。总后勤部对抓好军队药材供应站的建设相当重视, 2006年根据《中国人民解放军实施〈中华人民共和国药品管理法〉办法》和《中国人民解放军卫生条例》颁布了《军队药材供应站业务工作规则》这是军队药材供应站建设的纲领性文件, 是对军队药材供应站工作人员的极大鼓励。我站从成立至今, 业务发展较快, 从当初的几十万、几百万, 到2007年突破 3亿元, 在省内医药领域具有一定影响, 在军内药材供应站中排在前列, 对保障部队基层卫生机构及医院的药材主渠道供应发挥着重要作用, 我们主要做了以下几点工作。

## 1 争取各方支持, 利用好军内资源

首长、机关对药材供应工作的重视和政策支持, 往往能取到事半功倍的效果。2005年实施的《中国人民解放军实施〈中华人民共和国药品管理法〉办法》第四条规定: 军队药品供应保障机构按照规定的范围, 负责军队医疗机构所属药品的供应保障。以法律的形势明确了军队药材保障机构的地位与任务<sup>[1]</sup>。2006、2007年总后卫生部组织了全军的部分药材品种招标采购, 以及实行麻醉、精神药品的军队药材站定点供应, 军区卫生部根据战区部队每年对药品的需求情况, 在总后卫生部招标采购的基础上做了品种的补充, 这些都是对主渠道的重要政策支持, 为做大、做强军队药材供应站提供了政策保证。另外要争取在编单位和联勤分部的支持, 药材供应

站保障区域基本上是与联勤分部的保障区域相关联, 因此争取联勤分部对药材供应站工作的支持显得十分重要, 如分部每年定期召开药材供应保障工作会议, 主要首长到会宣讲军队集中采购的相关精神及政策, 分部对所属医院明确提出坚持主渠道采购, 年终检查总结, 并作为医院考核评比的一个重要指标, 这就为搞好药材供应站工作提供了有力的保证。

## 2 强化内部管理, 健全内设机构

要提供优质的保障服务, 必须要有健全、高效的组织机构, 药材供应站的内部管理是否科学、顺畅, 关系着保障能力的优劣。抓好药材供应站的内部管理, 就是要严格落实好《中华人民共和国药品管理法》《中国人民解放军实施〈中华人民共和国药品法〉办法》及总后勤部《军队药材供应站业务工作规则》。药材供应站除了站长, 副站长(助理员)编制外, 最少要应建立业务部、储运部、财务部, 质管部。业务部主要是担任药材采供职责, 确保与医院及供货商的沟通, 要求人员具有药学学历, 服务意识、协调能力强, 否则容易造成采、供脱节, 产生断货与滞销现象。储运部主要负责人要有药学学历, 一般工作人员要接受专业培训, 由于体力工作较多, 应尽量选用男性员工。要严格按照《军队药材站工作规则》设立冷藏、阴凉、常温库, 有条件的地方可加设战备物资库, 不合格药品库, 做到划片、分区管理, 责任到人, 定时盘点, 及时清理过期、滞销药品, 做好防潮、防鼠、防火工作, 严格按照贮藏要求堆放物品。运输一般采取自送与物流相结合的方式, 要严格按照规定做好毒、麻、精神药品、冷藏药品的运输工作。财务工作是药材站的核心管理工作之一, 财务人员要工作细心, 具有财务相关上岗资格。要严格票据管理, 从药品入库、出库到药款回收, 到供应商回款, 全程参与, 全程监督。对大部分药品要尽量做到用完付款, 避免呆帐、坏帐的产生, 对销售出去的药品,

要及时和采购单位对帐,及时收回货款。质管部人员要有药学中级职称或是执业药师,签订采购合同前必须由质管部审查供应商资质、产品资料,必要时还要与生产方直接联系,防止虚假资料混淆视听。另外负责入库药品合格证,检验报告的审查存档,完成自行抽检和委托抽检任务,收集药品不良反应,解决工作中遇到的质量问题。各部门之间要加强联系,通力合作,对于工作之间有重叠或疏漏的部分,要共同克服,切忌只顾自己,影响完成任务的质量。

### 3 搞好优质服务,始终把军事效益放在首位

军队药材供应站的存在之本,就是为部队服务,为战备服务。目前军队医院药材供应有很多商业公司参与竞争,而且军队医院大多处于城市,保障条件相对较好。但是许多基层部队处于郊区或偏远地区,年需求量少、交通不便,部队基层卫生机构还存在购药不方便,价格不合理,部分药品还难以采购的情况,如精神、毒、麻药品,小器材,军队特需训练器材三角巾、止血带等等,作为药材供应站一定要有高度政治责任感,坚持姓军,切实搞好基层部队的药材保障工作。我站对基层部队的供应基本上是保本甚至贴钱服务,有时跑几十公里就是为了送几十元(最少时只有5元)药品。药材供应站要做大做强,实现保障有力,必须紧紧抓住军队医院这个大市场,我站平时90%的药品供应量是军队医院,工作中要主动与医院药械科沟通,及时了解需求,及时组织货源,及时送货,地方医药公司能做到的我们也能做到,以优质服务赢得市场,赢得医院的支持。为战备服务,药材供应站承担着一定的战备任务,如战备储存,战备药材轮换更新,突发事件的药材保障,平时在工作中就要加强信息搜集,了解哪些供货商实力强,品种多,主要特色是什么,哪些供货商信誉好,动员能力强,确保紧急情况下,能有条不紊地开展工作<sup>[2]</sup>。

### 4 积极拓展商业合作,大胆参与市场竞争

要想完成好药材供应保障任务,应积极与各生产厂家、商业公司合作,没有供应商的良好配合,药材供应是无源之水,现在药材市场主要是买方市场,大部分供应商都想和药材供应站建立良好的业务关系,对待他们的工作人员,要热情接待,讲明政策,订立供货合同,明确合作方式。对于他们的一些咨询、查询要力所能及的提供,对合作中产生的问题,要及时协商解决,要设身处地的替供应商着想,尊重商业规则,恪守商业信誉,对他们取得的合理经济效益,要由衷的高兴,不妒忌,不眼红。在与药材供应商交往中要特别留意那些市场紧缺、独家生产、独家代理、临床必须的品种,及时建立相关业务人员联系资料库,发展长期互信合作关系。要时时处处维护部队官兵及人民群众的利益,把好药材质量关、价格关,维护军队药材供应人员形象,遵守法纪,廉洁奉公。对于少数不守规矩的供应商要坚决抵制,直至取消合作。军队药材供应站在体制和机制上虽然没有地方医药公司灵活,但只要发挥独特优势,发扬不怕竞争,敢于竞争的精神,积极合作,在激烈的药材供应市场确立自己的“主渠道”供应地位。

随着药材招标采购工作的进一步深入,军队联勤工作的进一步展开,各级首长、机关对药材采购供应工作的重视,有着各级医疗机构对军队主渠道供应工作的大力支持,军队药材供应站在新时期一定会有所作为。

### 参考文献:

- [1] 王 建,徐怀东,李雪梅. 加强军队药材供应站建设 坚持军队药材“主渠道”供应[J]. 医疗卫生装备, 2006, 27(1): 71
- [2] 刘旭华,白宗仁,陈盛新. 军队药材供应站应急药材保障的现状 & 改进[J]. 药学实践杂志, 2005, 22(4): 236.

收稿日期: 2008-07-08

(上接第 151 页)

药师利用自己的专业技术优势,密切结合临床,开展制剂改革、科研和技术革新,将传统制剂制成方便服用的复方制剂或长效制剂,采取包衣、加掩盖剂或将药物进行结构改造修饰等方法将具有不良气味及颜色的药物制成患者乐于接受的制剂,开发方便不同患者使用的药品包装,研究生产出速效、高效、长效、低毒、方便应用、色香味俱佳且患者能坚持服用的药物制剂,以提高患者的用药依从。

开展药物经济学研究,应用经济学原理、方法和

分析技术评价临床药物治疗过程,制定合理的成本效果处方,为临床合理用药和制定科学的治疗方案提供决策依据,实现有限医疗保健费用的最优化使用<sup>[6]</sup>,达到药物治疗最好的价值效应,降低患者的费用,促使患者的依从。

### 3 结语

提高患者的用药依从性是药物治疗学的重要目标;提高患者的用药依从性,有利于发挥药物的作

(下转第 156 页)