

药品零售连锁企业加盟店的现状与监管研究

王倩楠, 叶 桦 (复旦大学药学院药事管理教研室, 上海 201203)

[摘要] 通过调查药品零售连锁企业加盟店的现状, 探讨加盟店存在的主要问题, 在分析存在问题原因的基础上, 提出相应的监管建议。

[关键词] 零售药房; 零售连锁企业、加盟否; 药品监管

[中图分类号] R 952 [文献标志码] B [文章编号] 1006- 0111(2010)01- 0060- 03

随着我国医药零售连锁业的迅猛发展、医药分销服务体系的开放、WTO的加入以及政府宏观环境的调控等给药品零售业带来发展机遇^[1]。药品零售连锁企业纷纷采取发展加盟店的形式快速占领药品零售市场。但是, 从近年来药品零售连锁业的整体发展来看, 药品零售市场出现了一家药品零售连锁企业拥有几百家加盟店的情况, 导致了连锁企业的“虚大”现象。连锁企业只关注规模、数量以及外在形式的统一, 对加盟店疏于监管, 造成了连而不锁, “无序进入、入后不管”的状况, 影响了我国药品流通市场的秩序以及人们用药的安全有效^[2]。本文就药品零售连锁企业加盟店存在的问题进行了探讨, 剖析其产生的原因, 为药品监督管理部门加强对零售药房的监管提供建议。

1 上海市药品零售连锁企业加盟店的现状

从 1995年至今, 我国药品零售连锁企业从最初的几家迅速发展到了 400多家, 连锁化经营已成为国内药品零售企业的发展趋势, 且连锁模式大多采取加盟连锁的方式^[3], 以上海市为例, 截止至 2009年 4月, 上海市零售连锁企业的加盟率为 42%, 加盟现象非常普遍。

1.1 上海市各区加盟店的数量与分布 截止到 2009年 4月 31日, 上海市药品零售企业总数达到 2828家, 其中药品零售连锁加盟店总数为 986家。上海市 19个区县 (除中心城区卢湾区加盟数为零外) 药品连锁加盟店不断增长, 加盟现象非常普遍。从加盟药店数上来看, 闵行、宝山、嘉定、松江等郊区的数量已远远超越了中心城区; 尤为突出的是奉贤区, 单体药店数量为零, 加盟数量超过了该区药品零售企业总数的 80%, 大大超过整个上海市区的平均水平, 位居上海 19个区县的榜首, 整个上海市加盟

店所占零售药店的比率达到 34.18%, 见表 1。

表 1 上海市各区加盟店的数量与分布

辖区	药店总数	单体药店	连锁形式			加盟店占连锁的比例 (%)
			直营店	加盟店	总计	
浦东	451	146	214	91	305	20.18
徐汇	133	25	85	23	108	17.29
长宁	98	19	67	12	79	12.24
普陀	154	26	90	38	128	24.68
闸北	101	21	72	8	80	7.92
虹口	106	25	71	10	81	9.43
杨浦	130	27	79	24	103	18.46
黄浦	63	8	48	7	55	11.11
卢湾	43	8	35	0	35	0
静安	50	11	35	4	39	8.00
宝山	211	45	68	98	166	46.45
闵行	322	46	155	121	276	37.58
嘉定	192	13	53	126	179	65.63
金山	97	2	55	40	95	41.24
松江	211	15	89	107	196	50.71
青浦	136	19	46	71	117	52.21
南汇	135	13	52	70	122	51.85
奉贤	121	0	16	105	121	86.78
崇明	74	12	31	31	62	41.89
合计	2828	481	1361	986	2347	34.87

资料来源: 上海市食品药品监督管理局 2009年 4月 31日统计数据。

1.2 2006年 3月 ~ 2009年 3月上海市加盟店数量的变化 虽然, 当前上海零售药店已趋于饱和状态, 但由于 2004年 12月 11日 我国取消了外资参与批发服务和零售服务的地域股权数量限制以及 2005年 2月 1日 我国又取消了外资参与特许经营的限制等宏观政策的影响, 上海药店数量每年仍在缓慢增长, 只是速度渐缓, 单体药店增长率显著下降, 出现负增长, 新增开的药店主要为药品零售连锁加盟店 (见表 2)。

[作者简介] 王倩楠 (1987), 女, 硕士研究生 1Tel 13564039930
E2na il 0558050@ fudan. edu. cnl
[通讯作者] 叶桦 1E2na il yehu@ fudan. edu. cnl

表 2 2006年~2009年上海市药品零售连锁企业加盟店的数量变化

	药品零售店数量				年增长率(%)		
	2006年	2007年	2008年	2009年	2007年	2008年	2009年
单体	389	492	508	496	20.93	3.15	-2.42
直营	117.2	120.9	132.7	135.8	3.06	8.89	2.28
加盟	619	806	868	959	23.20	7.14	9.49
合计	218.0	250.7	270.3	281.3	13.04	7.25	3.91

注:年增长率(%)指后一年与前一年的比较

2 我国药品零售连锁企业加盟店存在的问题

通过对上海市药品零售企业 GSP 认证后的 24 家加盟店进行调查,结果如下:超过一半的加盟店存在药品陈列不规范以及药品销售不规范现象,约 30%的加盟店药品验收中存在问题,另有少数加盟店存在药品来源不明现象。药品陈列中不规范情况主要为药品与非药品混放、药品分类摆放不准确;药品销售中存在的主要问题为:不提供或不能及时提供销售凭证、处方药未经审核销售、销售记录不规范;其他违规情况主要为环境不整洁、药师不在岗、设备不完善等。

我国其他一些地方的加盟店,也普遍存在营业员素质低、药师配备不到位、人员流动性大、自采药品以及药学服务不规范等现象^[4]。同时加盟店频繁变更的现象也不能忽视。从加盟店的开办到五年期满重新认证这一段时间内,一些加盟店存在着较频繁的更换法人、连锁总部等现象。频繁的变更是加盟店逃避监管的方式之一,给监管人员监督管理工作带来一定不便,同时也难以保证药店规范化经营。

3 原因分析

3.1 加盟模式自身存在不足 由于加盟店的所有权分散在每个加盟店店主手中,双方为契约式合作关系,故加盟双方约束力比较差,信任危机难以避免。为了通过 GSP 认证,加盟店对连锁总部的依赖性比较强,一旦通过认证,加盟店在经济利益驱使下,加盟店会渐渐失去对总部的依赖性,连锁总部对加盟店管理失控,难以实现有效监管。具体情况如下:

3.1.1 加盟店与连锁总部法人不同、目标不同、地位不同 加盟店与连锁总部为不同法人,目标不同。连锁总部注重整体目标的实现,希望自己的品牌通过规模的扩张而显现出来,局部利益必须服从于整体的要求。加盟方则更多是注重个体利益的实现,基于短期利益驱动加盟,对连锁总部的经营目标不予考虑。一些连锁总部也只将加盟连锁作为自己“跑马圈地”、占领市场的一个大好机会,而不是从提高经营水平、增强核心竞争力来考虑,没有同等公平对待加盟店与直营店,使得处于弱势需要自负盈亏追求个体利益的加

盟店不得不采取一些手段以获得利益^[5]。

3.1.2 加盟店守法意识差,加盟双方权责不清 目前国家对药店的特许加盟缺乏规范,使得从业者进入门槛实际上很低,加盟者多为个体业主,人员成分复杂^[6]。有些单体药店将加盟连锁作为逃避 GSP 约束追求短期利益的一种方式,而不是作为提高经营管理水平、增强市场竞争力的一种有效途径。同时目前对加盟双方的责权并无严格的法律界定,连锁总部与加盟店之间只是靠一张加盟协议维持其关系。

3.1.3 产权分离,管理权不硬,连锁总部监管不力 目前我国药品零售连锁企业大都规模小,缺乏先进的经营思想、管理方法、规范化程度低,随着连锁总部门店的不断增多,连锁总部不能对加盟店进行有效的管理和控制。同时加盟药店大多养成了长年独立经营的习惯,对于加盟后的管理一时还不能完全适应,再加上经济利益为上的心态,对这些连锁总部的检查与监督存在一定的逆反心理。

3.2 药品加盟店过度增长 一些连锁企业在市场竞争中,依靠吸纳加盟药店的模式进行扩张,一味求大,过分追求数量与规模^[7]。但由于连锁总部自身能力有限和物流系统不健全,随着连锁总部门店的增多,导致药品配送不及时,同时连锁总部对于加盟店也很难实现有效监管。

3.3 药品监督管理法律法规不完善,处罚权责不明 在我国的《药品管理法》中,目前尚没有对药品零售连锁的规定,药品经营企业只有批发与零售两种,而连锁企业只是零售企业的一种表现形式,这使得现存的加盟行为在法律上缺乏依据。当药品零售连锁企业的依法监管变得十分模糊时,关于加盟店的监管到底处于何种位置值得探讨,加盟行为可视为是企业自主行为,那么加盟与被加盟之间,从严格意义上讲,政府无需干涉。但是,一旦加盟店在药品经营中出现问题或质量事故,如何追究被加盟总部的连带责任。

在药品经营质量规范实施细则第六十六条明确规定“连锁门店不得自行购进药品”^[8]。然而加盟店为独立法人,有权向合法的药品批发企业自由采购。对于加盟药店擅自体外购药的行为,也只能依据没有按照 GSP 经营药品进行处罚。

4 建议

不管是单体药店、药品零售连锁直营店还是加盟店,都只是药品零售、流通的不同表现形式。根据《药品管理法》的立法宗旨,我们应抓住监管加盟店的关键环节,保证药品质量。

4.1 重视药品零售连锁企业加盟店的法律法规建设 从2007年5月1日颁布实行《商业特许经营管理条例》,药品属于商品,零售连锁加盟经营属于商业特许经营的范畴^[9]。目前我国特许经营的法律法规还不是很完善,且专属性不强,仅依靠特许经营的法规并不能实现对药品零售连锁加盟店有效监管。由于药品的特殊性以及特许经营这一经营方式的特殊性,有必要对加盟药品零售连锁企业这一行为给予规范,所以需要在商业特许经营管理条例的基础上制定针对性较强的法律法规加强对药品连锁加盟企业及加盟店的监管。

4.2 制定药品零售连锁加盟准入条件 零售连锁企业的粗放型增长是加盟违规行为的根源,一些零售连锁企业由于资金及基于经济成本的考虑,不能做到统一配送、统一管理。加盟店自行进货,对自行购进的药品也未按要求作药品购进记录,对外地公司供货企业的资质证明文件也未按要求索取登记,药品质量难以保证。

零售药店已趋于饱和状态,所以有必要依据特许经营及药品经营的相关法律法规,根据药品零售连锁企业的规模和实力,评价其是否具有特许经营资格以及加盟店的数量,并根据监管结果定期评价药品零售连锁企业,动态调整其加盟店数量以及建立强制取消特许经营资格机制。

4.3 实施对加盟店的重点监管,加大处罚力度 加盟是一种商业行为,但药品质量性命攸关,不管是何种形式的药品销售都应保证药品质量。鉴于药品零售连锁加盟店的特殊性,药品监督管理部门应建立药品零售连锁加盟店档案,分析加盟店经常出现的问题,对药品零售连锁加盟店定期进行有针对性的检查和追踪检查,重点监管,保证药品质量。由于药品经营趋于微利,开办药店的成本和风险越来越高,零售连锁企业选择加盟店进行跨地域发展已成为趋势。建议跨地域连锁的药品零售连锁企业应在当地设立区域连锁总部负责当地加盟店的监管并协助当地药监部门工作。连锁总部所建立的加盟店的档案,培训资料、特许经营合同、监管记录应作为连锁企业申请GSP认证时的申请资料。药品零售连锁加盟店的经营和质量管理情况与连锁总部的监管有着密切关系,是药品零售连锁企业GSP实施情况的具体表现之一。当加盟店中存在的问题时,应连带连锁总部一起处罚。

4.4 药品零售连锁企业应当探索适宜的连锁加盟模式 目前,我国药品零售连锁企业的加盟模式多为/品牌及商品加盟,连锁总部以提供商品为主,公司利润来源于商品。而国外的加盟模式,以 medicine shoppe为例,为/企业制度加盟,总公司通过第三方配送中心送货,不以产品作为利润来源,利润来源于加盟店每月上交的权利金和管理金^[10]。连锁总部与加盟店目标、地位不同,连锁总部应尽可能实现加盟店目标,保证加盟店与直营店的同等待遇,提高加盟店的认同度,提高总部管理水平保证加盟店与总部的一致性,以实现双赢。同时修订和完善规范化的连锁加盟管理体系,形成可复制性强的管理体系,以便加盟店完整移植和复制管理体系,提高可操作性。随着中国医药零售连锁发展的集约化、规模化、规范化以及国外先进、成熟的特许加盟体系的引入,国内医药零售连锁加盟应借鉴西方的管理思想与技术,探索出有中国特色的连锁加盟发展模式。

4.5 建立多元化的药品配送机制 药店擅自/体外配送药品是GSP认证的禁区,但我国允许上市的近万种中西成药和上千种中药材、中药饮片,连锁公司很难经营所有的品种,因而"体外配送药品"始终都会存在。应建立第三方物流配送机制,允许加盟店从药监部门批准的药品批发企业采购药品,或者在药监部门的监督下,建立一个以本连锁公司为主,2~3家通过GSP认证的连锁公司或药品批发企业为辅的药品配送机制,由连锁药店根据实际需要进行选择,药监部门批准后执行。

参考文献

- [1] 周军红. 中国医药连锁加盟模式探析 [J]. 西北药学杂志, 2003, 18(3): 1341
- [2] 杨松. 加盟热带来的冷思考 [J]. 中国药店, 2004, 9: 201
- [3] 詹永路. 连锁加盟先天不足 [J]. 中国药店, 2002, 6: 33
- [4] 任淑清, 周鑫, 程婧. 佳木斯市医药连锁经营现状调研与建议 [J]. 中国药房, 2008, 19(22): 1758
- [5] 储厉声. 直营, 还是加盟? 如何破局连锁药店的窘境 [J]. 当代医学, 2007, 6: 54
- [6] 杨国勇, 吴兴路, 汪志明. 嘉兴医药零售特许加盟连锁探讨 [J]. 嘉兴学院学报, 2004, 16(1): 201
- [7] 程宏. 加盟连锁药店存在的问题及对策 [J]. 中国药事, 2006, 20(2): 901
- [8] 药品经营质量管理规范实施细则 [Z]. 国药管市[2000]526号, 20001
- [9] 商业特许经营管理条例 [Z]. 国家主席令 485号, 20071
- [10] 焱森. 加盟的路径))) 访美信医药国际连锁中国总部总经理张国芳 [J]. 中国药店, 2003, 8: 481

[收稿日期] 2009207211

[修回日期] 2009209209