

· 军事药学 ·

改革解放军药材供应工作的建议

解放军青岛141医院 王承颂

战争年代药品十分紧缺,建国后随着国民经济的发展,药材自给率逐渐提高。长期以来我军药材供应都是按军兵种建制系统,由基层单位逐级上报申请计划,上级药材部门汇总统一组织采购,然后按年度发放。对紧缺或特殊药品实行调控分配,以保证部队伤病员的使用。这种供应方式是按不同单位、不同编制、不同要求有不同的配发标准和装备标准,因而形成一套较完整的供应体系和规范。1985以前的几十年中军队药材供应基本都是这个模式。这对部队的卫生工作存作出了贡献,在预防、治疗用药上基本得到满足,广大指战员也还比较满意。当然也曾有着严重缺点。笔者根据多年的工作实践体会将以前计划供应的弊端分析归纳如下:

1. 品种有限 对用量少或特殊品种不能一一列入计划。由于各医疗单位的任务不同,如团卫生队、师医院、中心医院等所需品种相差甚大。计划供应从部队的一般需要出发,所列品种只能是常规用药材。这对一般部队来说是可行的,但对各级医院则束缚性太强。各医院还必须自行筹措各自需要的品种,特别是有专科特长的医院更不能满足。

2. 数量不符 各单位按需要上报计划,往往不能按所填数量配发。因为有些药材属紧俏品或暂时短缺,供不应求,只好适当分配。同时有些多余品种,库存量大或近期失效者,则不管单位是否需要而增加配发数量。而且这种数量不符现象只能等到药材到手后才会知道,其结果给使用单位造成积

压或脱销,甚至延误使用。

3. 供应周期长 从上报计划到领取实物一般在3个月到半年左右,地处边疆和边远地区的单位则达半年到一年以上。如笔者原在新疆国防科工委某医院,由于路途遥远交通不便等原因使供应周期大大延长,难以及时供应临床需要。

4. 积压浪费 由于以上3条原因,必然造成部分药材的积压和浪费。特别是有效期的品种,从总部调进时尚有二年有效期,经过各级转发到使用单位可能只剩不到一年。如链霉素、X光胶片等,笔者就遇到过这种情况,领回后才知道效期就在年内。量大的还可经检验适当延期,量少的或延期后仍用不完的只好报废处理。有些无效期的药品则可能长期压在药库。这些弊端在1986年初的清仓利库工作中暴露的十分清楚。

以上几点说明过去的计划供应模式必须改革。尤其在改革开放的今天很难适应时代的要求。目前,随着商品经济的发展,改革开放的浪潮冲破了军队药材供应旧的模式。开始了各基层单位自行多渠道筹措药材的新路。这种多渠道自筹方式对保证供应、满足需要有它的优点,资金周转快、品种数量按需采购灵活便利……。但是药品是一种特殊商品,如果把药材供应工作完全商品化也是不可取的。特别是近两年来在开发经营搞活经济的影响下,军队药材工作与地方医药部门、生产厂家广泛联系,使部队药材供应工作打上了商品化的烙印,不正之风随之而来。由于新品种越来越多,滋补营养药充

斥军队医院,药材价格上涨幅度较大,……,而卫生事业费则基本无增加,致使广大指战员在用药上限制较多,引起一些矛盾。而且各医疗单位都实行经济核算,收治部队病员越多则经济亏损越重,所以在治疗用药上往往不能和地方病员等同起来,势必造成广大指战员的不满。

上述两种供应方式各有利弊,然而全面衡量,笔者认为近几年的灵活自筹供应不适合军队这样一个肩负政治任务的武装集团。现提出如下建议,与广大读者一起探讨药材供应工作的深化改革。

1. 设立军队药材供应站,划区供应

不论陆海空各军兵种,根据地区驻军多少,医疗单位多少,使用情况等设立药材供应站,负责统一供应本地区军队系统所用药材。供应站规模可视本地区情况而定,应首先采购军内工厂生产的产品,不足部分由国家统一调拨。总后勤部已经实施的全军油料联供,不分军兵种以划地区供应,避免了舍近求远的巨大浪费,就是很好的例证;又如总后勤部1989年在济南战区试行的医疗器械设备“划区保障、就近维修”的体制改革,8个月为三军所属60多个部队单位检修设备仪器近千台,修复率达98%,节约经费5万元。打破了三军封闭局面,创出了深化改革新路。因此,对药材实行划区供应,将是完善军队实行网络型划区医疗保障新体制的重要配套工程之一。另外,目前各医院大部分药材购自地方医药公司,送货上门。这笔经营利润如果归到军队供应站,则对我军经济效益来说也是十分有利之举。

2. 采用灵活供应方式

改变过去那种年度发放方式,把军队药材供应站办成象地方医药公司一样灵活经营方式的供应单位。对大量常规用药可以作出计划,按期供应。对急需或特殊品种亦可临时组织进货,随时供应。并可对本地区各部队医疗单位实行调济余缺,避免浪费和积

压。各医疗单位可根据需要随用随进,既不必大量库存,也加快了资金周转。如采取灵活供应方式后,我院89年库存金额比86年降低75%,而供应品种和供应额却分别上升约38%和200%。这就大大显示了灵活供应的优越性。

3. 执行统一价格

药品价格虽有国家统一牌价,但是由于各地医药公司,各级批发站互相竞争,让利出售,出现了批发价互不相同的情况。有的厂家直接外销则低于批发价,致使目前市场药品价格混乱,也是造成不正之风的重要原因之一。军队药材供应站可独立执行军内统一价格,不准随意升降。这样可以避免市场干扰,克服不正之风。如冻干血浆军内销售价为85~90元/瓶,医药公司批发价为108元/瓶,各地推销员的价格为90~106元/瓶不等。军队医疗单位可利用军队本身的价格优势开辟更广阔的市场。

4. 保持我军优良传统

药材供应工作是军队卫生工作的重要组成部份,具有光荣传统和优良作风。在改革开放的形势下,决不能只看经济效益,而是始终要坚持为广大指战员健康服务,为人民服务的宗旨。目前市场经济带给药材供应部门的种种流毒,必须彻底铲除。为此,部队各医疗单位必须保证90%的药材采购在军内供应站。个别需要和临时购买的也可从地方进货,但不超过总数的10%。同时应加强各供应站和医疗单位的财务检查监督,保证供应工作的清廉作风。

虽然近几年来军队医院对外开放取得了不少社会效益,经济效益,但在药材供应和医疗工作中出现的问题也不可等闲视之。在深化改革的90年代,为保证广大指战员健康,为取得更高的社会与经济效益,克服商品经济带来弊端,笔者根据个人的实践体会特提出上述建议,供有关部门和同道们参考。