

法治疗,我带着处方是否合理的问题查阅了有关资料,其说法不一^[2,3]。故我做了盐酸普鲁卡因注射液与5%、10%葡萄糖注射液、生理盐水三种输液的配伍稳定性实验,盐酸普鲁卡因注射液与10%的葡萄糖注射液配伍在20min,含量下降22.2%。与5%的葡萄糖注射液配伍在60min浓度下降12.3%。与生理盐水配伍在60min,浓度下降5.8%。结果证实,盐酸普鲁卡因注射液不宜与葡萄糖注射液配伍。

4.5 利用经济学方法开展药物利用研究

临床药学的深入和发展,要求药师能利用经济学的方法对药物治疗方案做出客观的评价,以筛选出经济、有效的治疗方案。并对医院药品消耗做出分析,掌握医院药品消耗趋势和用药习惯,提出合理、经济的用药方案。

通过一段时间的下临床开展药学工作,我感到临床药师的培养主要靠临床药学工作实践。首先要到临床科室去做学生,深入学习所要开展工作的学科的药学知识,掌握该专科用药有关知识和最新的动态与信息资料,逐步丰富自己的专科用药知识,可以为合理用药,开展药学服务做许多工作。

参考文献

- 1 杜明国. 普鲁卡因静脉滴注缓解急性肾绞痛. 综合临床医学, 1994, 10(6):318
- 2 陈新谦. 金有豫主编. 新编药理学(第14版). 北京: 人民卫生出版社, 1998 220
- 3 张紫洞, 赵仲坤主编. 注射药物临床应用和配制指导. 上海: 同济大学出版社, 1993 360

(收稿: 1998-11-09)

海军医院制剂中心的建立与做法

许自明 刘振强 王立峰 夏业池¹ 吴学礼¹ 魏景安¹(解放军第401医院 青岛 266071; ¹海军卫生部药材处 北京 100841)

摘要 目的: 避免医院制剂室重复建设, 进行高标准投资提高产品质量。方法: 集中人力物力财力建立区域性制剂中心。结果: 社会与经济效益良好, 有利于战备及药学人员制剂水平的提高。结论: 建立区域性制剂中心是部队医院制剂工作在一定时期内可取的做法。

关键词 制剂中心; 制剂质量; 社会与经济效益

海军青岛制剂中心作为海军的试点单位, 已运行了近5年, 它的建立与发展基本符合当初的设想, 现从3个方面谈一下认识与体会。

1 对制剂中心的设想

海军地域广阔、部队分散, 对医院药剂科提出了更高的要求。过去那种制剂遍地开花的局面, 已经不能适应市场经济条件下部队建设的要求和制剂质量的要求。随着科学技术的进步与发展, 对制剂工作提出了更高的要求, 投资越来越大, 而它的用量与效益变化并不大, 这就使投入与产出比发生了很大的变化。过去投资建制剂室一般2年即可收回投资, 第3年可创效益; 而现在投资建制剂室, 4年都很难收回投

资, 第5年又面临换发制剂许可证再投资问题。在此情况下, 考虑建立区域性制剂中心, 其生产的品种供应本区域部队的需要。既避免了制剂室的重复建设和效益差的问题; 又避免了受编制所限药检、制剂人员不足而导致产品质量不稳定的问题。故决定在海军总院及几个中心医院建立制剂中心。作为制剂中心, 应具备常规剂型的生产与开发能力; 应成为制剂人员进修与实习的基地。目前青岛制剂中心暂设有大输液、小针剂和中药制剂室。正在生产的有注射液、片剂、冲剂、胶囊剂、酞剂、口服液及太空水等剂型共41个品种。随着制剂中心的不断完善与发展, 最终应具有生产医院常用制剂及质

量监控的能力。其任务除产品供应本区域部队外,还应为所在区域的部队培养制剂人员;担负起中心医院药剂科新制剂的研究与开发,质量监控及制剂文号的申报等;协助战区药检所做好制剂抽查、制剂监督等工作;配制部队急需而市场难购的品种;配制战备急需而无经济效益的品种。

2 制剂中心的运行和做法

从 1995 年 3 月青岛制剂中心开始运行起,就明确其运行机制与手段。

2.1 以市场机制为手段,达到实现宗旨、完成任务的目的。在 3 个制剂室开始运行后,成立了财务办公室与供销办公室。会计与出纳实行定期轮换制并对领导负责。在海军、基地多次组织的审计中受到好评。供销办公室有工作人员 2 名,主要负责区域部队的制剂销售、发放等工作。为了克服供销人员不是药学专业人员,采购原材料质量不稳定,采购与使用脱节等矛盾,我们规定 3 个制剂室各自采购自己的原材料,入库统一保管,使用时请领扣成本的办法。在采购、使用、质量等方面实现了统一,基本做到了保证质量,减少库存,提高效益。在生产与销售的问题上,我们实行制剂室负责人与保管员联系制度,出现脱销由制剂室负责人负责。

2.2 对工人的管理问题上,力求尽可能地使规章制度合情、合理、合法,领导要以身作则,奖罚公开透明,一视同仁,不准任何人搞特殊化;并与深入细致的政治思想工作相结合。

2.3 在处理上下级关系的问题上,作为中心负责人应双向负责。对上级负责的主要内容是做好工作,少犯或不犯错误,减少失误,多创效益;对下级负责的主要内容是关心群众生活,注意工作方法。

2.4 处理与兄弟单位关系的问题上,在合情、合理、合法的原则下,解决好出现的矛盾和问题,加强感情交流,协调好工作关系。

2.5 在中心的管理上力求做到管理就是服务,

共同关心中心建设,人人参与管理,各尽其责。

通过近 5 年的运行,基本达到设想的效果。1995 年 3~12 月实现毛收入 146 万元,1996 年实现毛收入 237 万元,1997 年实现毛收入 310 万元。1998 年实现毛收入 393 万元。作为区域性制剂中心,只要注重新产品的开发和区域内销售工作,使我们的工作迈上一个新台阶是完全可能的。

3 对制剂中心的展望

从海军青岛制剂中心的运行情况看,从结构到管理,从硬件到软件,尽管还存在着许多不足之处,有许多需要完善之处。但它的优势已逐渐展现出来,我们对它的发展充满信心。从发展形势上应继续走开发与促销并举的方针,大力开发新品种,特别是开发那些国家政策允许,疗效可靠,质量易控制,质量控制手段规范、先进而且用量较大的品种。在促销方面既利用市场机制而又不完全采用市场手段,以及与临床科室及当地部队医疗单位加强感情交流,在支持他们工作的同时也就取得了他们的支持。有些看来只有社会效益的项目实际上同时也产生了经济效益,这一点往往被忽视。两个效益不是对立的,而是统一的。经济杠杆的作用是客观存在的,但它的作用是受到许多因素影响。在开发新产品的同时,联合开发应用也是一条有效的途径,它投入少,见效快。在联合开发中要注意双方的责任、义务、效益的统一,以免走不必要的弯路。这就是所谓的借船出海,发展自我,是低成本扩张的一种简易形式。作为一个区域性制剂中心,在为战备服务,为广大指战员服务,多创社会效益的同时,也应该有一个经过努力可以实现的经济效益目标。因为没有效益也就谈不上服务,服务是客观、具体、务实的。我们设想经过脚踏实地的工作,再用 3~5 年的时间,从现在的年毛收入 393 万元增至 600 万元是可能的。

(收稿:1999-01-04)