

# 处方药不凭处方网上任意买

## 多地叫停网上售药,业内认为不能一刀切

近日,广东、上海、河北等多地食药监局开始暂停互联网第三方平台药品零售试点。自5月下旬,天猫向众多入驻天猫医药馆的商家发出通知要求即日起停止发布销售药品类目商品。有业内人士认为,此举可能是相关部门对网络药品交易不规范的应对举措。对此,业内表示监管难不应成为暂停互联网售药的理由,未来还是应该采取各种措施让消费者享受到网上买药的便利。



平嘉大药房网站上已没有药品销售。 网站截图



有网店违规售卖尼莫地平片这种处方药。(资料片) 本报记者 万兵 摄

本报记者 陈晓丽 王小蒙

### 山东37家药店有网上售药资格

目前的网上售药有两种模式。其一是B2C,即消费者在电商平台上看中药品后,直接下单,药品会通过快递的方式寄到家中。目前,国内共有三家企业拥有网上零售药品第三方平台试点资格,分别是阿里的天猫医药馆、广州八百方信息技术有限公司以及1号店。

众多网上医药店,或依托三大平台,或依靠自身网站销售。目前,国家食药监总局官方网站显示,全国范围内共有456家网上药店取得了资质,其中山东有37家。根据规定,这些医药店在向个人消费者提供互联网药品交易服务时,只能销售本企业被准许经营的非处方药,且不得向其他企业或者医疗机构销售药品。

另一种模式为O2O,即消费者通过平台可以看到附近药店的药品。消费者选择药品后,药店的工作人员会将药品送到消费者家中并进行支付。与B2C相比,O2O模式中的平台其实只是起到展示作用,其本质上还是属于线上宣传、线下购买的传统模式。

2014年,国家食药监总局发布《互联网食品药品经营监督管理办法(征求意见稿)》,其中指出:网上药店可以在符合规定的情况下,凭处方销售处方药。此意见稿一出台,被认为是监管部门有意放开管制的信号,各药企纷纷申请互联网药品交易资格证书,网上药店的数量也出现激增。

### 连问两家药店都不看处方就给药

截至目前,国家食药监总局仍未出台正式的网络销售处方药的管理办法,这也意味着网上药店只能销售非处方药。

近日,广东、上海等地开始暂停互联网第三方平台药品零售试点,天猫医药馆要求入驻商户停止发布销售药品类目商品。有观点认为,这与网络售药问题频发有关。

在一些展示了处方药的网络平台,消费者并不能直接购买。在一家名为“1药网”的网站,记者跟客服表示想购买处方药尼莫地平片,编号为“张药师”的客服表示,该药品需要先提供信息,药师审核后登记下单。

然后,该客服询问是否一直服用并得到已经服用两个月的答复后,没有进一步询问病情、年龄等具体信息,便让记者注册填写信息。很快发来五盒优惠装的付费链接,表示付款后即可快递发货,不支持货到付款。整个过程药师并未要求查看处方。

在另一家网上药店“健一网”,在得知记者要购买处方药“头痛宁胶囊”时,客服同样表示需要门店药师审核。在留下联系方式和购买数量后,很快药师便回电答复。简单询问后,药师未查看处方便进行了发货登记,并表示由于该药物属于处方药,因此是由浙江或者上海的实体药店发货,采用货到付款的形式。

### 网上销量占比低 禁售对药店影响不大

6月30日,齐鲁晚报记者登录济南平嘉大药房的官方网站,发现网上药店仅有个别保健品在出售,“药品”分类一栏内容为空,目前没有任何药物在出售。在山东健康优选大药房网站,同样只有简单的几种常用OTC药物在销售,没有展示处方药。

济南漱玉平民大药店工作人员介绍,暂时没有收到天猫的通知,如果收到停止销售的通知,接下来可能会尽量把顾客吸引到实体店里。

在电商销售模式巨大的市场前景之下,网上售药平台从来都是药厂、药店的必争之地。

根据《中国医药行业六大终端用药市场分析蓝皮书》显示,2015年药品市场规模达14273亿元,省城一家大型连锁药店的执行总经理陈铭说,去年天猫医药馆销售额为六十多亿,这在上万亿的药品零售市场上占比不算太高。

目前来看,网上药店的销售占全部药品销售额的比例非常低,只是全渠道销售服务的一种形式。漱玉平民方面表示,加上各种生活用品和保健品等多种商品还能继续在线上同步销售,因此,即使未来暂停网上销售药品,对济南漱玉平民而言影响也不大。

### 业内希望今后 网上买药能用医保

业内人士透露,因为没有完善的监管体系,为防止假药盛行,危害用药安全,监管系统一直没有放权。无论是平台还是药店,想获得资质证书都不是一件容易的事情。这在一定程度上导致了在目前火热的电商氛围下,网上售药发展得相对缓慢。

对于线上售药会为假药敞开大门的担忧,陈铭认为线下也不乏制假售假,不能因此对线上售药一刀切,“可以通过建立完善的药品追溯体系,加上监管、完善网上售药规则等办法,来杜绝安全隐患。”

除了证书,目前线上售药只针对非处方药,而作为市场份额更大的处方药一直掌控在医院手中。对此有媒体认为,在实体药店中,不看处方就卖处方药的情况也不少,互联网不是这种现象的始作俑者。

此外,网络售药无法进入医保报销体系,也是目前网上药店需要面对的现实。不过,眼看日益上涨的用药需求,陈铭依然对线上售药抱有期待。“医保只要有合适的制度和规则,将来也许会对网络放开。”陈铭期盼能从处方流通上想办法,放开网售处方药,让长期用药的消费者更加便利。

## 太平人寿告诉您——保险让生活更简单

### “爱团go”:买保险更简单, 微信组团边玩边买

**消费者心声:**一提到保险,总是觉得太严肃,动不动就是生老病死的大事,就不能轻松点吗?

**太平人寿解决之道:**谁说保险不能玩起来,太平人寿在微信平台上定期推出的“爱团go”,产品实惠,购买便捷,模式有趣,咱们呼朋唤友,玩着玩着就能把事给办啦!

六人成团,逢六免单,扫码即买,限量抢购……听着像电商公司在做促销?NO,NO,NO,这是太平人寿正在微信平台开展“爱团go”,微信组团买保险。

“爱团go”是太平人寿创新销售模式的产物,通过邀请客户在微信平台上团购保险产品,让客户获得货真价实的保险产品的同时,更以互联网互动方式,让大家好好“玩”上一把。

2015年5月,太平人寿首次试水微信团购。活动从前期预热以来,就受到了很多客户的关注,5

月26日开卖首日更是人气爆棚,参团人次超过2万人,3000份微信产品6小时即被一抢而空。而在6月6日第二次开团时,售罄时间再次缩短,仅3小时不到3000份产品即已全部售出,建团10127个。

“爱团go”为什么这么受欢迎?首先是靠产品说话。“爱团go”活动开展一年以来,其推出的产品都是保险责任简单明了、性价比非常高的产品,比如50元一份的保额高达百万的“爱旅行”全能救援保障、8.8元起的少儿专属10万元白血病保障产品、50元一份的“爱家保”百万家财守护计划等,都是实惠又实用的保险产品。

另外,就是太平人寿采用了“好玩”又方便的微信团购形式。“爱团GO”首次微信团购活动采用了“6人成团,逢6免单,组团赢5折”的方式,以参与性极强的互动模式,改变以往代理人推介的单向销售方式,大大增加了客户在销售环节的主动

性,获得更佳、更有趣的参与体验。在本次活动中,所有微信用户都可组建自己的“购买团”,号召亲朋好友参加,当团员人数达到6人,任意团员均可以在线以5折优惠购买相应的产品,可以说是好玩又实惠。

在移动互联的时代,用手机购物已经成了不少消费者购物的新形式,而团购形式与微信等社交媒体平台组合,无疑为保险产品的营销创造了更多可能。“与传统的营销模式相比,此次我们将销售环节的主导者从代理人转化成了客户,这种方式也符合互联网营销的特色:好玩、体验好、互动性强。”太平人寿表示。

目前,太平人寿已经将“爱团GO”打造成一系列活动,每个月的6日、16日及26日,客户都有机会参与其中,该活动所推出的产品也在不断丰富,让更多的人能以更低的价格、更有趣的方式购买到适合的产品。

## 山东省中行与中泰证券 签署全面合作协议

6月22日,山东省中行与中泰证券签署全面合作协议,双方将保持长期、稳定的全面合作伙伴关系,不断提升财富管理水平,提升客户服务体验。

在签约仪式上,山东省中行王锡峰行长表示,中国银行是我国国际化、多元化程度最高的银行,更是新兴市场经济体中唯一连续6年被评为全球系统重要性银行的金融机构。现在山东中行刚刚完成区域机构改革,中泰证券也完成了改制更名的重大改革,双方都站到了改革发展的新起点,迈上了新征程,合作的意愿更强、动力更足。双方开展全面战略合作是顺应发展大势、符合双方战略的一个重大举措,必将全面增强双方综合金融服务能力,有力加快各自的创新发展步伐。

中泰证券李玮董事长表示,伴随着金融混业经营、互联网金融的不断推进和客户金融服务需求的更加多样化、个性化,加强银证合作、实现优势互补成为金融机构提升核心竞争力、增强服务实体经济能力的必然选择。