B 百年医药

不少国人认识到西药业的重要及社会需求的迫切性，尤其一些华商注意到外商开设的药房营业日趋发达，所获利润丰厚，于是开始设立华商西药房。

国人开办西药房的足迹

□吴 锋

19 世纪中叶，西药全部为进口，许多外国商行在我国各大商埠开设的洋行，兼营进口西药业务。如德商孔士、美最时；英商怡和、天祥洋行；瑞商天福、汽巴洋行；法商立兴、百部洋行；美商慎昌、礼来洋行；日商丸三、若林等。这些洋行经营的西药业务均属兼营，大多数在香港、上海、广州、天津、北京等地设有经理处或分行，既供应西药现货，又承应订货业务，成为各大药房的货源单位。

除了外商开设的洋行兼营西药外，占领当时西药市场的主要是外国商人或传教士医生、药师等设立的西药房。最早者为 1841 年英商屈臣氏在香港开设的屈臣氏药房(1850 年在广州设立分店，1860 年在上海设立分店)。外商开设西药房最集中的城市是上海，1850~1887 年外商在上海开设的药房共有 12 家，至 1913 年增至 29 家。19 世纪 40 年代以后，各国商人、传教士医师、药师为争夺我国医药市场，在各大城市竞相设立药房、分店或经销处。除经营西药外，都兼营化工原料、化妆品、医疗器械、照像器材、卫生用品，甚至糖果饮料、罐头食品等。应该特别提及的是，许多药房为了盈利起见，还贩卖鸦片、吗啡、海洛因等毒品，还利用当时烟民们急欲解除烟毒痛苦的心理，配制形形色色的所谓“戒毒烟”出售，如“包戒烟断瘾白药粉”“包戒洋烟断瘾散”等，实际是以毒代毒，变相贩毒，谋财害命，坑害百姓。

不少国人认识到西药业的重要及社会需求的迫切性，尤其一些华商注意到外商开设的药房营业日趋发达，所获利润丰厚，于是开始设立华商西药房。广州旅美归侨罗开泰 1882 年在广州怡和街(今仁济西路附近)设立的泰安大药房，是由中国人自己开设的第一家西药房。其次是上海的顾松泉于 1888 年在上海开设的“中西大药房”。顾松泉是国人西药商业的积极倡导者。中西大药房的开设，打破了 30 多年来上海西药市场为外商独占的局面，为上海乃至中国的西药业的发展起了先锋作用。此后，华商在上海陆续开设药房，如英商老德记药房的华人经理庄凌晨开设华英药房(1889 年)、黄楚九开设中法药房、李厚桂等开设中英药房(1894 年)、黄荣华开设华美药房(1898 年)、夏粹芳等开设五洲药房(1911 年)。另外，广州也是华人开设西药房较早而集中的城市之一，如广安西药房(1890 年)、必得胜药房(1906 年)等。国人自办药房自沿海商埠向内地发展。

上海 1888~1913 年开设的华商药房共有 29 家，至 1936 年达 97 家，至 1945 年年底达 266 家，至 1949 年达 305 家。广州 1882~1911 年开设的华商药房共有 25 家，30 年代初有 66 家，至 1937 年达 84 家。武汉 1912 年华商西药房有 26 家，1920 年有 51 家，1937 年达 107 家。北京 1865~1931 年华人开设的西药房有 63 家，1937 年有 130 余家，1949 年达 200 余家。

华人开办西药房逐渐增加后，外商垄断西药市场的局面逐渐转为华商所控制。

Z 真情一刻

扎 西

□庄小艳

扎西是藏族朋友索朗送给我的一只纯良种藏獒。索朗说扎西会绝对忠诚于新主人。果然，索朗离开时扎西温顺地站在我身边，和我一起静静地目送索朗远去。

我仍然叫索朗给它起的名字——扎西，扎西在藏语里大概是吉祥的意思，我想应该是个很好的名字。扎西成了我形影不离同甘共苦的好朋友。

离开拉萨回洛阳的时候，扎西当然是我最重要的行李。它正襟危坐在副驾驶位上，机警的眼睛和所有进藏旅游的人一样，不肯放过任何美丽的风景。在经过一段水草特别丰美的地带时，原本安静的扎西突然噪动不安起来，使劲地扒着车窗。我训斥它坐好，扎西这次并不听话，反而扑向我握着方向盘的手，我连忙踩了刹车。不容我发作，扎西疯了般乱扑乱叫，向我表达要下车的强烈意图。我只好打开车门。扎西一跃而下，箭一般向远方窜去，一转眼便消失在茫茫草原深处。

我顿时傻眼了，坐在车里绞尽脑汁揣测扎西的动机，忽然想起这里就是它的旧主人索朗的家乡，也就是说扎西曾在这里生活过一段时间。我不知道索朗家的准确位置，手机没有一点信号，这让我无可奈何又焦躁不安。因为惦念着扎西往日的好，我不忍撇下它离开。

不知过了多久，我打开车门下去活动一下身体，才意识到空气里彻骨的寒冷已不容许我继续傻傻地等下去。太阳已经坠落在地平线底下，反射的余辉在天际留下淡淡的痕迹，不一会儿天地间将变成一片黑暗，不敢想象在寒冷缺氧的黑夜里独自滞留在青藏高原将是一件多么可怕的事情，我决定放弃扎西。我正要发动汽车，突然听到了扎西狂吠，我连忙探出车窗查看，只见棕色的扎西正风一般向我跑来，我赶紧打开车门，扎西一跃而上。气喘吁吁的扎西就像一个做了错事的孩子不敢看我，让我百感交集，最终扼制了将它狂揍一顿的念头，而是像对待失而复得的宝贝一样，喂它最好的美食。

手机刚有了信号，我就接到索朗的电话：“你在哪里？扎西回来过，天哪！那里据此一百多公里，扎西是以怎样的速度在奔跑呢？它什么都没做，当我发现它我走过去的时候，它掉头就跑了。”

我的扎西，就如《四郎探母》中的杨四郎，它不顾一切地狂奔，只为了却心底的一丝念想，当记忆里的房屋和记忆里的人出现在眼前时，心愿便了，于是决然地返回，宁愿接受一切惩罚。

从此，我不再简单地把扎西当作一只温良的獒，而是把它当作一个有血有肉有灵魂的朋友去尊重，愈来愈多地发现扎西会卖萌，会生气，会高兴，也会流泪。

（作者供职于孟津县中医院）

W 微 言

“以药养医”助外资药扩市场

除了专利药外，已经过了专利期的外资药以“原研药”的名义继续在中国赚取超额利润，价格为国内仿制药价格数倍乃至数百倍；在招标采购中，由于质量分层和“一品两规”的政策也尽享“超国民待遇”。

中国“以药养医”的医疗体制，让药品竞争不那么市场化，而且不理性，进一步推高了外资药的价格。在中国的外资药是全世界最贵的。

——宏 泰（归国创业医药人士）

在美国，医生收入很高，并不依靠开药赚钱，收受回扣会面临被吊销行医资格的处罚，因此医生不敢接受药品回扣；对医生接受跨国药企赞助的监管也非常严格，以前还可以赞助医生开会，但这种行为目前也被禁止了。在中国，由于医生收入低，“以药养医”的模式让医生收受贿赂成了“潜规则”。

——阵 雨（业内人士）

其实，不是所有西方国家都比较发达，同样也不是所有西方国家医药科研水平就非常高，我们应该更理性些。新药可能效果确实好，但是，不一定，应该避免不用合适的、只用贵的这种错误理念。

——昭 和（网民）

很多人都说医生黑，抓住一个患者就不放手，非要用贵药。我不排除有这种医生，但是更多时候，家属也缺乏理性，尤其是一些经济条件好的，对我们说的话经常是：不差钱，有什么好药尽管用。好药的标准是什么？自然是贵药，国外的药。

——萌 萌（儿科医生）

H 绘墨缘

河南省书法家协会会员　黄孝喜 / 作

S 诗苑

祖 父

□西 屿

只有在秋天，我才能看到
他难得一见的笑容
那时在乡下，他用一担玉米棒
晃悠的黄昏

我要说的是祖父
和大多数中国农民一样
他扎根在乡村
在北方的秋季
一次次弯下腰去

弯下腰去。这简单的动作
他重复了一生
最后一次，我十九岁
走在雪地里
为他送行

穷人的家当。一杆旱烟袋
这是祖父生前唯一的宝贝
长年累月形影不离
锃亮的烟杆，像极了
那杆传说中的老枪
多少次，他用它瞄准
年青时候的岁月
而今，他老了
一场大雪将我们分割成两个世界

（作者为河南诗歌协会理事）

（本版图片均为资料图片）

B 百草味

爱上本草

□韩 峰

上中学时，我就对中草药感兴趣。我最初感兴趣的是肉桂。那时正值文革初期，人们的生活水平很低，年少的我们没有什么零食可吃(不像今天的儿孙们零食品种多、吃不完)，不知是谁带到学校几块儿肉桂，掰成指甲大小的块儿，分给周围的同学品尝。当然，我也分到一块儿，我先用鼻子闻了闻，那味儿很别致，气香浓烈。然后，我满有兴致地放到嘴里，嚼了起来。一股又甜又辣的怪味儿撑满口腔，但感到非常过瘾，就像瘾君子抽了一口味道很冲的烟一样。从此，往学校带肉桂的学生越来越多。后来我才知道，肉桂是一种中药，主要功能是补火助阳、引火归源、散寒止痛、活血通经，用于阳痿、宫冷、心腹冷痛、虚寒吐泻、经闭、痛经、温经通脉。

那时，街上除散发各派的传单外，还散发一种油印的土单验方。我记得上面有一个验方说，寒水石治狐臭。我很好奇，于是，到药店买来已研成粉末的寒水石，扑在两个腋窝。其实，我并没有狐臭，只是有点汗臭而已。用了两次，我感到很见效，还推荐给要好的同学使用。当时，我是个笛子爱好者，从书上看到用白芨粘笛膜很牢后，又连忙到药店买来，用小刀将白芨刮成弧形，沾上唾液抹到笛膜孔上，再粘上笛膜，果然效果很好。之后，我的衣兜里常装着白芨。

随着年龄的增长和身体条件的变化，阴险的“三高”(高血压、高血糖、高血脂)渐渐向我袭来。为了对付这些顽敌，我积极采取了应对措施：采用西药降压，对高血糖、高血脂暂不用药处理，在精神和生活上进行调理，长期坚持散步，分别饮用枸杞、决明子、刺梨、山楂等中草药。我从《本草纲目》和医药健康类报刊中得知，这些中草药对付“三高”是行之有效的。过了一段时间，单位组织体检，除血压这个终身顽敌在服药状态下保持平稳外，血糖有所下降，血脂也恢复了正常。

几年前，我突然患上面神经炎，医生让输液，结果病没治好，反而针扎处起了一个大包(有人说是静脉炎)。于是，我改用中医治疗，每天服用几十种中草药，并用药渣敷那个大包(这些中草药有活血化瘀的成分)。大包几天后消失了，面神经炎也渐渐没了。为了巩固疗效，我自己找了一个“牵正散”的方子吃了起来，效果良好。

近年来，妻子的视力严重下降，并伴有黑丝、闪光、云翳等，被医生诊断为玻璃体浑浊、视网膜脱落，并表示没有什么好办法。我又想到了中草药，即刻查找有关资料，终于找到一个适合妻子的方子。服药 1 个月后，妻子的视力已有明显好转（现她仍继续用药）。

除用本草治病外，我还用枸杞、黄精、淫羊藿等多种本草泡酒，用以佐餐，不仅增添了食欲，还增进了健康。

中医药是我国传统的医学宝库。明代伟大的医药学家李时珍倾注毕生精力、呕心沥血 27 年完成的中华医药的巅峰之作《本草纲目》，是这座宝库中的一颗璀璨明珠，对世界医药学、植物学、动物学、矿物学、化学的发展产生了巨大而深远的影响，被称为世界的“绿色圣经”“东方医药巨典”。这部 190 多万字的旷世名著、全人类的健康珍宝，已成为我的良师益友，它将永远陪伴我健康生活。

我爱本草。

（作者供职于河南淇县县委宣传部）

R 人在职场

29 元钱的故事

□王泉滔

那是位 60 多岁的老太太，由老伴儿陪同来看病。看他们年龄大了，身体又不好，我不忍心让他们多跑路程，就先给老太太做了个心电图。发现没什么大问题后，我开了一张 B 超单，让他们交费、检查。我在办公室内等候。一下午忙忙碌碌，不知不觉就到了下班时间，仍不见老人回来。我想：“可能是路上遇见熟人又找别的医生看去了。看来，29 元的心电图费也要泡汤了。”

过了两三天，大概还是那个时候，这两位老人又来了，他们看到还是我在值班，显得有些不自然，支支吾吾地说：“病情没什么好转。”我想张嘴提心电图费的事情，看到他们有些窘，就没忍心。我问道：“大娘，上次 B 超结果您拿来了吗？”

“上次诊所医生怀疑我有冠心病，让我到你们医院做个心电图。结果你说心电图没什么事。年龄大了，行动不方便，子女又没在家，B 超没做就回家去了。”老人回答说。

我再次详细地问了病情。又到了下午下班的时间，我就陪同两位老人一起去做了急诊 B 超，诊断为“胆总管阻塞”。

老人的子女在外地打工，两位老人无人陪同，医院的楼又高，科室又多，实在不好找，我就索性给他们办好入院手续，送入病房，并用手机和他们的子女通了电话。临走时，老大爷对我说：“谢谢你。”然后笑了，笑得有点尴尬。

又过了三四天，还是那个时候，老人领着他的孩子来到急诊科找我，并给了我一张 29 元心电图费用的收据。

我笑了。老人干瘪着嘴也笑了，笑得一脸坦然。

（作者供职于沈丘县人民医院）

G 管理智囊

王晴：基层医疗器械市场大有可为

本报记者　卜俊成

“基层医疗器械市场需求强劲。”近日，郑州德铭医疗器械有限公司总经理王晴向记者表示，随着新医改的持续深入和国家对基层医疗机构投入的加大，基层医疗器械市场的发展空间非常大。

需求强劲

王晴说，国家不断加大对县级医院以及乡镇卫生院的扶持力度，以提高基层医疗机构的医疗实力，从而扭转大病小病都扎堆向三级医院诊治的医疗格局。

以我省为例，近年来，我省立足保基本、打基础、强基层，启动县级医院建设“倍增计划”，全面建设和改造 131 个县级医院，以提升县级医院医疗服务能力，推进县级医院快速发展，缓解群众“看病难、看病贵”。

同时，我省加大对乡镇卫生院的扶持力度，投入大量财力、物力提升乡镇卫生院的医疗条件和疾病诊治能力。

“基层医疗卫生事业的发展为医疗器械市场的发展提供了较好的契机。”王晴说，基层常见病、多发病患者较多，在国家支持力度较大的情况下，很多医院开始采购一些中端医疗设备以提高医院整体技术水平。通常情况下，一台中端医疗器械的寿命是 8~12 年，基层医院更新医疗器械的需求，也促进了基层医疗器械市场的扩容。

做好服务

尽管基层医疗器械市场需求旺盛，但是要想树立品牌占领市场，医疗器械公司还是要诚信为本，保证产品质量，做好售后服务。

每次遴选代理产品，王晴听了厂家的介绍后，还会亲自以患者或其他厂商业务员的身份到购买产品的医院实地查看产品真正的性能。

“医疗器械市场鱼目混珠，选择一个质量有保证的医疗器械是做好市场的关键一步。”王晴告诉记者，代理一个质量没有保证的品牌，只是自毁销路。

除了选择好产品，王晴把售后服务看成做好医疗器械市场销售的核心环节。他表示，经销商是产品的销售者，而医务人员才是医疗器械的最终操作者。很多医院购买了医疗器械，往往因为医务人员没有熟练掌握操作技能或不了解机器性能，出现一些问题。

这时候，医疗器械经销商应该及时帮助解决问题。同时，还要提供一些有利于提高医务人员操作相关医疗器械水平的学习培训机会。

王晴认为，售后服务不止是及时为医院解决医疗器械所出现的问题，更重要的是通过提供培训机会等多种途径做好增值服务，促进医务人员诊治能力的提高。

征稿启事

本刊“百味”版是卫生系统、医药企业和患者之间相互了解、沟通和学习的文化桥梁，涵盖了品牌文化、企业文化、中药文化等内容。其常设栏目包括：

管理智囊　刊登有关医药、医疗器械营销或医药企业管理经验方面的文章。

药师风采　人物特写，展示药师在工作和生活中的风采，塑造药师行业良好形象。

企业报摘　择优摘登各知名医药企业报刊上的优秀文章，题材不限。

药房管理　关于医院药房管理、医院内药品物流管理和药店管理方面的经验。

心湖泛舟　刊登医药界人士在生活工作中的所思、所悟和读者在医药方面的思考与感悟。

药之逸闻　与医药有关的逸事、趣闻。

真情一刻　截取一个场景，描写当时的深刻感受。

绘 墨 缘　医药人士精美的书法、绘画及摄影作品。

微　　言　言简意赅、一语中的的杂谈。

人在职场　介绍医药人士的职场生活，要求言之有物，言之有味。

医药代表日记　医药代表的酸甜苦辣以及对行业的思考。

征稿要求：一、作品要求原创，杜绝抄袭。二、文字力求简洁、优美，1000 字以内；图片要求数码原档，高分辨率。三、来稿请注明投稿栏目和作者姓名、地址、联系方式。

来稿请寄：450003　郑州市纬五路 47 号院医药卫生报社　《药周刊》编辑部收

电子信箱：270034961@qq.com