



药店商学院系列丛书

药店那点事儿

中国连锁药店经营纪事

● 张朝明 / 著 大连理工大学出版社

横看成岭侧成峰 / 横看成岭侧成峰 / 青山依旧在 / 白天不懂夜的黑 / 五
月槐花香 / 九月鹰飞 / 雾里看花 / 天上掉下五百万 /
龙过鸡年 / 峰回路未转 / 八仙过海 / 天凉好个秋 / 暖
春 / 绝地反击 / 非诚勿扰 / 江湖贺岁片 / 天高任鸟飞 /

我的未来不是梦 / 鲁镇的冬天 / 信天游 / 基因突变 /

檐下 / 不服不行 / 春天花会开 / 开往冬天的地

看看药店的那些事儿

《药店那些事儿》之于《中国药店》，正如张朝明之于编辑部，是一个异类，也是一抹亮色。

张朝明6年前入职《中国药店》，是目前编采人员中除了我之外刊龄最老的一位员工。6年来，由于种种原因，编采人员更迭不断，并没有作为骨干人员被委以重任的张朝明却于大浪淘沙中留了下来，直至今天像金子般闪闪发光，也可见其特殊的价值所在。

张朝明当初是为《中国药店》受委托编辑出版东盛的《店员俱乐部》而招进的，我们“眼高手低”的吴开华主编很过分地欣赏那些有文学才华的人，而建筑学院学工民建专业的张朝明以旁逸斜出咕咕冒泡的才气令他倾倒。事实证明，张朝明大胆出色的编辑策划能力和语不惊人死不休的文字表现力令这些本来应该很平庸的内刊脱颖而出，在与他80后年龄群一致的广大店员中得到了一致认可，张朝明也成为我们中做企业内刊的第一好手。东盛《店员俱乐部》后，又接连做了两年的西安杨森的《森爱之心》，现在还在主编惠氏的店员刊物《健康之声》和中美史克的《店员俱乐部》。

理工科出身的吴开华主编却一直对文本的新奇有着极高的追求，2003年7月，他希望能有一个以小说的类型表现药店生活的“好看的”栏目出现，我也希望通过一个个虚构的故事将一些药店经营管理的理念、策略寓教于乐地呈现出来。张朝明是我们认为做这事的不二人选。《药店那些事儿》（专栏原名为《鲁镇风云》）就这样诞生了。故事发生地和主人公很直观地来自于鲁迅先生的名

篇《药》，故事发生在鲁镇，不过它已是一个中等城市，主人公则是华老栓的后人。鲁迅先生写《药》的目的是为了“揭出病苦，引起疗救的注意”。张朝明以鲁镇为背景，不知有没有这么宏大的原旨。他以汪洋恣肆嬉笑怒骂的文字，循着杂志月刊的体例，将当月行业发生的重大事件和现象都融入鲁镇的风云小社会中，一路走来。由于个人志趣和知识结构的限制，《药店那些事儿》已远不是我所设想的有关药店经营管理的 Q 版读本，但张朝明以他独行侠的风格执拗地成全了有着他独特个人印迹的《药店那些事儿》，而为生活和职业所迫一直循规蹈矩的我，心底里还是有着小小的离经叛道情结，对这种执拗也是宽容甚至欣赏的。

一件新奇极端的事物，有多少人喜欢就有多少人不喜欢，《药店那些事儿》甫出，其不合常规的叙述方式令一贯严谨做企业的药店人不习惯，“觉得怪怪的”的大有人在。但也有人表示出极端的欣赏，海王星辰前总经理钱舜尧自己就是才子型的企业家，常常妙语连珠，看到《药店那些事儿》，竟然评价“我做梦都想能写出这样的文字！”《药店那些事儿》就是在这样的大褒大贬之中奇异地存在着，一写就是 6 年，直至今天结集出版已经是一本皇皇大作。这也是《中国药店》的编辑记者中第一本个人专著。这是一个可喜的开端。

80 后的张朝明已经在药店圈浸泡了 6 年，这两年又负责主持中国药店商学院的培训工作，一路风生水起，他更在其中找到了工作的乐趣和自身的价值。做培训直接与大量的专业讲师行业专家、大量的药店经营管理者亲密接触，令他的写作有了更深厚的底蕴和更鲜活的素材，我们相信张朝明以后会给我们带来更多、更大的惊喜。欲知《药店那些事儿》之后更精彩的故事，请继续关注《中国药店》！

郝岚

2009 年 8 月

目 录

1	基因突变	2004 年 7 月
7	人在屋檐下	2004 年 8 月
12	不服不行	2004 年 9 月
17	峰回路未转	2004 年 10 月
20	开往冬天的地铁	2004 年 11 月
25	冬天里的一把火	2004 年 12 月
30	江湖贺岁片	2005 年 1 月
35	龙过鸡年	2005 年 2 月
40	春天花会开	2005 年 3 月
45	一石二鸟	2005 年 4 月
50	小鱼吃虾米	2005 年 5 月
55	新婚之喜	2005 年 6 月
60	东边日出西边雨	2005 年 7 月
65	地利不如人和	2005 年 8 月
69	哪里不平哪里有窝	2005 年 9 月
74	常出去看看	2005 年 10 月
79	先天下之忧而忧	2005 年 11 月
84	冬风绿江南	2005 年 12 月

88	千里走单骑	2006 年 1 月
93	一地鸡毛	2006 年 2 月
98	你是我的玫瑰花	2006 年 3 月
103	吉祥三宝	2006 年 4 月
108	胳膊与大腿	2006 年 5 月
113	有奶便是娘	2006 年 6 月
118	向左走,向右走	2006 年 7 月
123	梦想照进现实	2006 年 8 月
128	牛郎织女	2006 年 9 月
133	月半弯	2006 年 10 月
138	同城夜宴	2006 年 11 月
143	长江后浪推前浪	2006 年 12 月
148	后生可“危”	2007 年 1 月
153	辞旧迎新	2007 年 2 月
157	南国之春	2007 年 3 月
161	人间四月天	2007 年 4 月
166	烽火连五月	2007 年 5 月
170	天上掉下五百万	2007 年 6 月
175	八仙过海	2007 年 7 月
179	雾里看花	2007 年 8 月
183	九月鹰飞	2007 年 9 月
188	此地有银三百两	2007 年 10 月
193	声声慢	2007 年 11 月
197	横看成岭侧成峰	2007 年 12 月
201	药店呼叫转移	2008 年 1 月

206	有钱没钱,回家过年	2008年2月
211	有钱自远方来	2008年3月
215	清明时节雨纷纷	2008年4月
219	五月槐花香	2008年5月
223	白天不懂夜的黑	2008年6月
228	青山依旧在	2008年7月
233	我的未来不是梦	2008年8月
238	天高任鸟飞	2008年9月
243	好药知时节	2008年10月
247	天凉好个秋	2008年11月
252	鲁镇的冬天	2008年12月
256	山寨十八弯	2009年1月
261	爆竹声声辞旧岁	2009年2月
266	暖春	2009年3月
270	榜上有名	2009年4月
275	非诚勿扰	2009年5月
280	信天游	2009年6月
285	绝地反击	2009年7月

基因突变 2004 年 7 月

清晨的阳光
调戏了江南的风景
回忆的憧憬
暧昧了远大的理想
赤条条来
赤条条去
赤条条便是惟一家当

“他奶奶的!”

当华本海发现鲁镇论坛上许多人讨论一百多年前鲁迅小说《药》这篇帖子的时候,心中就窝了一股无名火。当年自己爷爷的爷爷华老栓那愚昧无知的举动让刚刚痛斥过陈水扁的网虫们“义愤填膺”,不到半个月的的时间,这篇《愚昧,无药可救》的帖子就已经提到鲁镇论坛的首页,点击率一路飙升,简直是比“快女”还快。

自从《大话西游》被人们热衷和流传开来之后,亲爱的网友们便时兴了拿古人说事的网络文学。先不说刘备一帮人在《水煮三国》里死而复生,就连当年曾经被鲁迅先生无情地揭露过的华老栓也无可幸免地遭到了网友的“毒手”:《华老栓买药》、《革

命者的鲜血》等等世说新语无厘头的帖子一时间爆满论坛。不难看出,鲁镇市的人们对这个一百多年前的名人有着极大的兴趣,以至于自己的女朋友小蕊竟还从遥远的北京打电话来询问此事是否属实,朋友们也开始取笑自己的“家学渊源”。

所谓屋漏偏逢连夜雨,令本海郁闷的还不止这些:本来打算在鲁镇市咸亨区平平淡淡做个公务员的本海近来越来越觉得不顺利,好像全国人民都瞄上了税务这个肥缺似的,一个小小的区税务机关里,竟然大大小小养了几十号人。这不,领导为了响应“精兵简政”的政策,也为了避免不必要的“资源浪费”,局里开始实行轮流上岗制,而本海恰恰首当其冲,做起了第一批“下岗”的公务员,虽然工资照拿,可毕竟,唉……,本海觉得自己突然间变成了一个祸不单行的无业青年。

“华老栓是愚昧的,可毕竟现在的人民是明智的,要不,你看春风下的药店遍地开花,花开下的华老栓愈加暗淡和无知,需要药而没有药店,活着,而没有生存的理由。”

看到网友如此的帖子,正在愤怒中的本海不由眼前一亮,反正这几年闲着也是没事,我何不开药店试试呢?再说,自己这祖传的茶馆自从自己爷爷的爷爷的儿子也就是自己爷爷的叔叔小栓死了之后,便开始寻找别的出路,先后跟着形势开过当铺、布店、鞋店、米店、油店、百货店、饭店,但都无一例外地经历过短期的红火之后便开始境况愈下。反正现



在茶馆的生意不好，自己也算是下岗了；反正网上正在攻击自己的先人愚昧，我何不来个现身说法，告诉他们自己是基因突变，也一洗先人的耻辱？本海在瞬间便为自己想好了许多个理由，就这样在走投无路的形势下抱着势在必得的决心，要投入到药品销售的浪潮中去乘风破浪终有时，直挂云帆济沧海。

“嘿嘿，都说龙生龙，凤生凤，老鼠生的儿子会打洞，可我华本海还非要基因突变不可，当一次医药先锋。”看着网上那些攻击性帖子的本海随口说出这些话的时候，连他自己也说不清这个决定究竟是为了赌气还是为了自己的前途考虑。

但想归想，做归做。自己没有什么雄厚的资金，也没有特殊的背景，更没受过医药方面的教育和培训，认识的医药厂家和政府部门的领导也是寥寥无几。但当看到叶倾城的倾城药店将连锁开到成都，赵是非的是非药店经营良好自己也开上了奔驰，本海的双眼不由红得发亮。既然都是药，我又为什么不能开药店呢？虽然开药店的都说现在生意不好做，根本就没有什么利润，甚至处于亏本状态，但在这样一个不算小的城市里面，这几个经营药店的人混得一个比一个好的铁的事实，成为了我们的本海同志加入这个行列的最大动力。

想法一有，本海同志便开始幻想自己的药店进入全国百强，在这个“经济基础决定上层建筑”的社会里，赚取了大把钞票后的自己肯定会受到左邻右舍亲戚朋友的羡慕，一洗自己被人们认为愚昧的耻辱。那个时候，自己也可以开上奔驰，去钱柜唱唱歌，去三环外的塞那球场打打高尔夫，去鲁镇电视台经济频道做个民营企业家访谈什么的，本海在这种“畅想”中美美地睡了一个幸福的回笼觉。

虽然受到亲戚朋友的反对和劝说,但本海还是力排众议,准备把自己的初步构想付诸于实际行动,本海充满了信心和斗志,认为自己起码有以下几条的优势:

1. 自己爷爷的爷爷经历过“药”事件,这也使作为华老栓后人的自己对药品的认识有了独特的感触,而在“态度决定一切”的普遍认识中,这种感触无疑在另一方面会刺激自己莫大的积极性。

2. 自己是神医华佗的后代,虽说祖先的医书都在曹操的牢狱中给烧毁了,但俗话说,瘦死的骆驼比马大,靠着这点身份,弄个执业药剂师证明应该还是没问题的。

3. 自己有房子,在这寸土寸金的都市里面,房价比什么都贵,而有了房子做什么生意也就不必担心亏本,起码不用负担高额的房租,自己只要把茶馆拾掇拾掇也就成了。

4. 自己有稳定的顾客资源,毕竟各种店面开了这么多年,还是有一些老顾客与本海比较相熟的,遵照经济圈内的客源规律和药品销售的熟客技巧,自己一旦开了药店,这些老朋友自然也会来捧场。

5. 经过网站那帮网虫的炒作,自己在鲁镇也算是有了点名气,而在讲究名人效应的今天,这无疑是尽快拓宽生意的最便捷的途径。

想到这些,本海不由信心倍增,第二天便打电话订阅了《中国药店》、《华夏医药商报》等专业报纸杂志,还托人打听了鲁镇医药大学的药学系,打算报个函授什么的。连药店名字都想好了,叫做什么华氏大药房,听说上海有个华氏,为了避免不必要

的纠纷，干脆就叫鲁镇华氏得了。

一切计划妥当，本海便开始了“上下求索”之路，但当他拿出自己这几年还不到十万的积蓄，生平第一次为钱发起了愁，家里最值钱的恐怕就算是自己这个茶馆，但一旦典当出去，自己也就真的一无所有赤条条来去了。幸亏这个时候遇到了救星，在台湾的叔叔答应资助自己一笔钱，以洗刷华家世代的耻辱，当时叔叔的慷慨陈词让本海第一次羞愧自己是不是有点像个小人一样，利用了叔叔多年来洗刷华家耻辱的“宏愿”。但不管怎样，钱的问题是解决了。

就在叔叔答应资助的第二天，本海便约了自己惟一的一个和医药沾得上边的好友杜传晚上七点半在青岛路那边的福口居见面。

但没想到的是，老朋友的一席话让本海顿时感到万念俱灰，本来在网上查的那些开设药店的程序和条件自己以为可以完全搞定没有问题，现在看来要被通通 Pass 掉了。

“什么？你现在要开药店？”杜传听本海一说，差点没把一口上好龙井茶喷本海一脸。

“是啊。”本海还沉浸在对美好未来的幻想上，虽然已经三十有余，但想到未来，本海仍旧保持着学生时代的激情。

“我连医药大学的函授都报了，这两天正准备着盘店呢。”

“别，你现在千万别，你怎么不事先和我打个招呼呢？”

看到从小一起玩泥巴捉蚰蚰的发小杜传一脸的严肃，正夹着新鲜的内蒙肥牛往嘴里填的华本海，突然感到了问题的严

重性。

“你知不知道现在国内有多少药店因为不能通过 GSP 认证而面临关门,你知不知道现在药店的毛利率已经降到多少?你知不知道 2004 年 7 月 1 日以后抗菌药必须凭处方销售的规定将会使药店寸步难行?”

言语有些夸张的杜传显然说到了兴头上,根本就没有注意本海的脸色像酱紫的茄子般越来越难看。

人在屋檐下 2004 年 8 月

人在屋檐下
不得不低头
如果个不高
不用非弯腰

当华本海置身在同城药店宽敞明亮门可罗雀的店堂里，看着三三两两的顾客和形单影只的店员，不由在心里愈加佩服起杜传的话来。

虽然本海有着满腔激情想要自己开药店，也想着有朝一日也能像海王星辰的朱丹那样叱咤风云，但七月一日以后抗生素凭处方销售和年底必须通过 GSP 认证这两道“大限”，无疑把本海充满憧憬的计划致于了死地，几乎灰飞烟灭。

“就算是你能通过 GSP 认证，也能解决客源问题，可是现在你又如何选择一个好的位置开店呢？我们市有不成文的规定，药店距离必须得在 500 米以上，就你那个饭馆，离旁边的赵三的药店不过 50 米的距离而已，你又怎么开呢？你如果想在别的地段选址，高额的房租先不说，好地段也早就被别的药店一抢而空，就剩下那些无人问津的‘荒山野岭’了。”

“那我看沈阳的药店位置没有什么限制啊？我还听说连以

前要求特别严的北京都放宽了条件呢？只要距离超过 350 米都可以开店，而且还不是直线距离。”

“沈阳是沈阳，北京是北京，咱们鲁镇是咱们鲁镇，什么时候统一过呢？”杜传说说着说着也渐渐开始愤世嫉俗起来了。“兄弟，人在屋檐下，不得不低头，反正现在就是这个状况，我看你还是先去别的药店干着，咱也来个借鸡生蛋借壳上市。”

就这样，本海上下打点了一下，经“贵人”帮助，来到了拥有 4 家分店的同城药店，而且还颇得重任，被任命为重庆路店的经理了。而本海在受宠若惊之际，也突然发现杜传现在混得确实不错，在心里一番感恩涕零之后，便生起了奋起直追的决心。

到底是初生的牛犊不怕虎，昨天晚上喝得晕晕乎乎的本海和老板王大江立下了军令状，三个月之内肯定要营业额提高 10 个百分点。可如今店里一天下来最多收到两个处方，偌大的处方药柜台基本上是无人问津。这又突然使本海想起了自己坐在出租车上发现市内处处都是林立的药店时那种莫名的惶恐，从小到大，本海做任何事都是三思而后行，可在这事上，对自己昨天还信誓旦旦的军令状，本海一下子没了底气。

说来真巧，本海上任的第一天就是我们党的伟大生日，不过，这个 7 月 1 日对医药零售行业来说却也有着特殊的含义，“禁售令”的执行毕竟意味着占药店零售总额的 20% 以上的药品基本上是鸡飞蛋打走进了医院的大门。而这一点的严重性也使本海再一次地懊恼前天立军令状时自己的年轻气盛，这年月，能够保持以前的销量都已经不错了，要提高 10 个百分点，无疑有点痴人说梦的感觉。

“唉，要是没有禁售令，提高 10 个百分点也不是不可能。”想

起今天一大早附近的王大妈来买阿莫西林因没有处方最终叹气而去,小李要头孢噻肟钠也是因为没有处方而只得去医院的神色,本海便开始了阿 Q 式的自我疗伤法。

“其实,这禁售令未必能方便老百姓,李大爷不是无奈地说出这是给他们找麻烦吗?的确,到医院开处方挂号交费不说,还要排队,再说也不是每个地方附近都有医院啊。这些时间,谁又能耗得起呢?”可虽然有万千感慨,本海还是严令店员不准无方销售抗菌药,以他这几年在税务机关的工作经验,他知道,药监局这两天肯定会突击检查,来个非常时期的“严打”,他可不想没事找事,往枪口上撞,虽然他喜欢教育人,但却对被别人作为典型来“教育”不感兴趣。

药监局的人还真来了,而且在本海一番点烟倒茶低头哈腰之后,依然是趾高气扬地认真检查起来,将处方和明细账做了一一核对,这也使得本海愈加佩服自己的英明,幸亏没有卖,不然,在如此细心的检查下,肯定没有什么好果子吃。“现在是非常时期,对你们这些没有通过 GSP 认证的小药店,尤其不能放松。”药监局的人说这话的时候,似乎在暗示着自己的清水衙门终于迎来了露脸的一天。

“这是什么事吗?以前还好好的,顾客川流不息络绎不绝,现在倒好,人家都纷纷跑到医院去了,谁去了医院还能再来药店买药。”药师赵三陡然直起了刚才还低头哈腰的身板。

“就是啊,你没看香港路上的永泰药店举行‘拿处方买药能抽奖’的促销活动,一上午也不过吸引了一个不到 20 块的处方。”

药监局检查人员临末的那一句话,似乎是激起了大家的愤

怒，纷纷七嘴八舌起来了。

“现在医院附近的药店就好起来了，起码，近水楼台先得月啊。”

“好个屁。我听我表嫂子说她那药店一天下来也没见什么处方进门啊。”

“嗨。都像前两天那样就好了，那些有先见之明的顾客都提前把药买了。”

就在大家纷纷议论的当儿，总部来了电话，要本海迅速去开会，本海心知肚明，肯定是询问今天检查的情况。

想起老总王大江，本海也就不平衡起来，自己怎么着也是一个寒窗苦读的大学生，如今却在这卖菜人的领导下低头哈腰，市场规律就是市场规律啊。本海一脸媚笑谨慎地坐下的时候，发现会议室里坐满了各个门店经理等七八个人。

“我知道今天的检查我们店没有一点纰漏，可所谓久病床前无孝子，我们也得为我们的将来考虑考虑。看报纸了没，人家上海都可以独享过渡期了，虽然咱不是在上海，鲁镇也没那么个魄力，但咱也不至于坐以待毙，今天不是检查完了吗？咱们明天就开始偷偷地卖处方药，最危险的时候就是最安全的时候，这几天药监局肯定不会再来了。”唾沫星子足能喷死一只苍蝇的王大江说得意气风发，眼光里充满了小商贩的狡黠。

“可……，我们毕竟得注意我们的声誉呀？再说人在屋檐下，不得不低头，我们也不能对着政策干啊。”想着好好表现的本海说出了自己的“逆耳忠言”。

“做生意都像你那样，还做个屁生意，人在屋檐下，不得不低头，可也得偶尔抬抬头啊。就这样干了！”王大江有意无意地看

了本海一眼，以不容置疑的口气吩咐道。

而这一刻，本海不禁有些懊恼自己刚才的冒失，也第一次发现了眼前这个卖菜人是那样的可怕。

