



## 由 美國藥師地位 談起

藥學系第四屆 喻麗清

意”的行爲。並且，因為價格必須降低的緣故，服務上的“質”（諸如說：免費送藥到府，可以除帳拿藥之類），也就自然會差些了。

如果不唱高調的話，服務與賺錢好像是相當衝突的兩回事。要是人人都有職業良心，相信就不會有這種新的提案產生。所以這第二項的理由並沒有能爭取到很大的同情。不過，因此而使專家們也開始重視起醫師、律師的問題來。最近紐約州爲了提高醫師們malpractice的保險費已是鬧得不可收拾，將來且有可能也要公開廣告其看病的價格的。這樣子，服務與賺錢的衝突性倒可以拉平一點了。

當然，這項提案還沒有正式通過，要正式成立，還得經過至少一年的時間，目前大家正在討論之中。

由這則新聞，我倒想起台灣的藥界來。在台灣，藥師與醫師的地位何止天壤之別？在美國，好像藥師要比較獨立得多。醫藥各自爲政，很少醫師的私人診所自附藥局，也很少有醫師指定病人去那一家特定的藥房買藥。醫師多在開方之時間病人：「離你家最近的藥房是那一家？」或者：「你平常喜歡去那家藥房配方？」有時候，醫師就直接打電話去病人說的藥房定藥。而藥師呢？也覺得是在給病人做事。大家都在靠給病人服務吃飯的，並不是藥師靠醫師吃飯的。所以對這次的提案，美國藥師們就堂而皇之的上抗議書說：「醫師律師都沒有公開價格，爲什麼我們要？」想想，若在台灣，如果這樣說了，別人一定以爲藥師們太自不量力了，居然能跟醫師們相提並論。

其實，醫藥分業，是藥師們自己應該負起的責任，有心的同學不妨朝“立法”的方向努力。只要有健全的法規，應該就有較爲合理的現象。

倘使醫、藥能夠各自獨立的話，相信最後受益的並不僅是藥師們，實在還是一般大眾，而這不就是我們致力於醫藥衛生事業所期望於貢獻給社會國家的嗎？

最近美國聯邦商業局（Federal Trade Commission）提出了一個新的規定，引起了藥界很大的爭執。在六月十六日出的時代周刊上，就有這則新聞的報導。

它的規定是：准許藥師把處方上的藥品的價格予以公開廣告，以便病人可以選擇價廉的藥房去配方。

本來，在美國，當醫生開了處方交給病人之後，病人就拿到就近的藥房去買藥，他一直要等到藥師把藥送到他手上時才知道要付多少藥錢。就拿治高血壓的 raudixin 來說，平均每一百粒藥丸，你付二塊五可以買到，有時却要付十一塊七毛五。

這個新規定，站在病人的立場來說，實在是無可厚非的，因為價錢公開之後，就用不着擔心被藥師敲詐了。可是，以藥師的立場而言，這項措施的後果就相當複雜了。

一來：資金小的藥房馬上面臨倒閉的惡運，許多藥師將因此失業。因為那些連鎖式的大藥房可以用很低的價格（甚至於低於成本）以招徠顧客。美國的藥房不像台灣的只賣藥品，它們幾乎什麼都賣，日用品、運動器材、糖菓點心，加州甚至還允許賣酒，所以處方上的藥即使不賺錢，他們仍然可以用別的東西上的利潤來維持。而小本經營的藥房，若不靠處方就要垮台。

二來：嚴重地影響到藥師的職業尊嚴。而這也是藥師們對這項新規定最起反感之處。因為，向來藥師這種職業在一般人心目中，是“服務”重於“賺錢”的。如果今後要以公開價格來互相競爭的話，就好像變成了一種“純生