零售药店药品效期管理的现存困境与针对性解决对策

梁伟强

中山市小榄镇食品药品监督所 药品科 广东 中山 528400

【摘　要】：药品效期管理是零售药店质量管理的核心环节，直接关系用药安全与经营效益。当前零售药店的效期管理普遍存在采购把关不严、仓储管理粗放、销售周转不畅、制度执行不到位等问题。本文结合采购、仓储、销售、制度四个环节梳理现存问题，对应提出源头把控、动态跟踪、加快周转、完善保障的改进方向，为零售药店规范效期管理、降低损耗风险、保障药品质量提供实践参考。

【关键词】：零售药店；药品效期管理；药品质量管理；库存管理

DOI:10.12417/2811-051X.26.14.025

药品有效期是判定药品质量稳定程度的核心标准，药品效期管理覆盖采购验收、入库建档、仓储储存、终端销售的全业务链条。零售药店作为药品流通的最后一环，直接对接广大消费者，一旦效期管理出现疏漏，不仅会滋生用药安全隐患，损害消费者健康权益，还会导致药品过期报废损耗，抬高门店的经营运营成本。在药品监管体系不断完善、监管标准日趋严格，同时行业市场竞争持续白热化的背景下，传统粗放、被动的药品效期管理方式已然滞后，无法适配药店规范化、精细化的经营发展要求。因此，精准梳理现阶段药店效期管理工作中存在的各类实操问题，制定科学可行的优化整改措施，对提升药店整体质量管理水平、筑牢用药安全防线、实现良性经营发展，具备重要的现实价值。

1 零售药店药品效期管理的现存困境

1.1 采购环节的效期管控缺位

采购环节是药品效期管控的首要环节，但目前大部分药店在采购环节，对效期的前置管控做得不够到位。编制采购计划时往往忽略效期条件，补货决策基本仅依据销售数据，未能结合药品现有剩余有效期与周转速率合理确定采购数量。部分流转速度慢的药品单次采购数量过多，库存长期堆积，进而产生近效期隐患。

药品到货验收阶段，效期核查工作落实不到位，验收重点多放在数量核对与外观检查上，对生产及有效日期核查不够细致，有时供应商送来的临期药品，门店也未能及时识别。很多药店未和供应商明确约定效期相关退换货条款，若到货药品剩余有效期较短，相应的销售压力便全部落到门店端[1]。

同时各类药品采购未执行差异化的效期管控标准，普通药品与特殊管控药品、内服及外用药品均采用统一验收尺度。针对生物制品、冷藏药品这类有效期较短的品类，没有设置更为严苛的到货效期门槛，加大了效期管理难度。加之采购部门与门店运营之间信息衔接不畅，采购人员无法掌握门店库存当中的效期实际情况，盲目开展补货，进一步加剧了药品效期管控难题。

1.2 仓储环节的效期监控不足

仓储管理是效期管控的核心环节，粗放式储存管理是导致药品过期的主要诱因。药品货位管理不规范，同一种药不同批次混放在一起，先进先出的原则很难执行到位，旧批次被压在货位深处，长期没人翻动直至过期。有些药店受营业面积限制，药品堆得拥挤，效期标识不清晰，日常盘点难以快速识别近效期品种。

很多药店没有固定的效期提醒安排，全靠人工定期盘点排查近效期药品，既没有固定的排查周期，也没有分级标准。一般只在月度或季度盘点时顺便核查效期，发现时药品已临近有效期，能用来销售消化的时间很紧张。近效期药品未做单独标识与专区存放，与正常效期药品混合陈列，销售人员没法优先推介，加速了过期损耗的形成。

储存条件不合要求，也会间接缩短药品的实际有效期。需冷藏、阴凉储存的药品没严格按温湿度要求存放，温湿度记录不完整、调控不及时，药品在有效期内可能出现质量衰减，既影响用药安全，也变相缩短了可销售周期。拆零药品的效期管理更为薄弱，拆零后重新分装时未标注原有效期与拆零日期，后续使用与销售中效期追溯困难，极易出现过期使用的情况。

1.3 销售环节的效期管理疏漏

销售环节是消化近效期药品的最终端口，当前销售端的效期联动普遍不通畅。销售人员的效期意识不强，取药发货时不按批次顺序，随手拿取货架外层药品，导致旧批次药品持续滞留。门店销售考核以销售额、毛利额为核心，未纳入效期管理指标，销售人员缺乏主动推介近效期药品的动力，甚至因担心顾客质疑而刻意回避近效期品种[2]。

近效期药品的处理方式很单一，多数药店仅依靠门店自然销售消化，很少主动做促销或者门店间调拨。同一连锁品牌下各门店之间库存信息不互通，这家店卖不动的近效期药品，没法及时调到销量大的门店，最终只能作报损处理。对距有效期不足三个月的药品，没有快速处理的流程，等到过期后才走报损程序，错失了消化窗口期。

卖给顾客时，效期告知做得不到位。部分门店销售近效期药品时未主动向顾客说明，顾客购买后发现有效期临近易引发投诉纠纷。退换回来的药品，效期复核也不严格。顾客退回的药品未重新核验效期与包装完整性便直接归位上架，可能将已近效期或储存不当的药品重新流入销售环节。

1.4 制度与人员层面的管理短板

效期管理能不能做好，最终靠制度和人员来保障，这也是多数药店的共性短板。制度方面，有些药店虽然有效期管理制度，但内容笼统，仅照搬规范条文，未结合门店经营品种、面积、人员配置制定可直接执行的操作细则。效期管理责任划分模糊，采购、仓储、销售各岗位职责边界不清，出现过期药品后相互推诿，难以追溯具体责任人。制度执行缺乏监督考核，效期管理好坏不与绩效挂钩，制度沦为纸面要求。

人员方面，药店从业人员流动性大，效期管理培训不到位，新入职员工不熟悉效期核查流程、先进先出原则与近效期处置要求，上岗后仅凭经验操作。质量管理人员多为兼职，日常精力集中于处方审核、GSP迎检等事务，对效期管理的日常巡查、指导不足。员工普遍将效期管理视为质量员的单独职责，没有全员参与的意识，前端销售、后端采购对效期管控的参与度极低。

2 零售药店药品效期管理的针对性解决对策

2.1 强化采购端效期前置管控，从源头规避效期风险

采购是药品效期管控的第一道关口，要定下统一的效期准入标准，从源头拦住近效期、过期药品，减轻后续的管理压力。进货要结合销量合理安排，参考药品月度平均销量、现有库存数量及效期分布，合理确定安全库存和单次采购量。针对周转速度慢、有效期较短的药品品类，采取“少量多次”的采购方式，杜绝大批量囤货导致的效期积压。每次补货前，先核查门店现有药品的生产批次与效期情况，对库存充足、整体效期偏近的品类，直接暂停补货，从源头减少效期风险[3]。

要统一细化到货的效期验收标准，不同类型药品设置不同的剩余有效期要求。普通药品到货剩余有效期不得低于总有效期的三分之二，冷藏药品、生物制品等有效期短、储存要求高的特殊品类，到货剩余有效期需不低于总有效期的四分之三。验收严格执行双人复核，将药品批号、生产日期、有效期列为核心必查项目，所有到货药品若未达到既定效期标准，一律予以拒收。同时与合作供应商签订正式的效期保障协议，明确临期药品的退换货条件、双方权责，保留不合格近效期药品的退换货及追责权利，约束供应商配送行为。

采购部门和门店要及时互通信息，采购人员定期了解各门店的库存、销量及效期数据，结合各门店销售节奏灵活调整采购计划。针对季节性销售药品、活动促销药品，提前测算市场消化周期，匹配活动起止时间安排采购量与到货时间，避免促销、换季结束后药品滞销、效期积压的问题。

2.2 完善仓储端效期动态监控，做好全流程跟踪管理

仓储环节要覆盖入库、存放、出库全周期的效期跟踪，通过规范、细致的管理，保障库存药品效期可控、质量稳定。同品类药品按照生产批号分区摆放，遵循“旧批次在外、新批次在内”的存放原则，保障出库时优先发放效期较早的药品。每个货位统一张贴效期标识卡，清晰标注药品名称、生产批号、有效期、入库时间，确保账、卡、货信息对应一致。针对拆零销售药品设置专用拆零专柜，在药品分装袋上完整标注通用名称、规格、批号、有效期及拆零日期，妥善留存原包装，以备核查溯源[4]。

效期提醒要分级处理，设置三级预警节点，对近效期药品分类管理。药品距有效期6个月时启动一级预警，纳入重点关注清单；距有效期3个月时启动二级预警，即刻开展促销、门店调拨等消化工作；距有效期1个月时启动三级预警，全面停止销售，同步启动报损处置流程。安排专人负责月度效期专项盘点，对一级预警药品粘贴黄色警示标识、二级预警药品粘贴红色警示标识，实行专区单独存放、优先销售。可依托药店信息化管理系统，开启效期自动提醒功能，系统自动筛选近效期药品并生成盘点报表，弥补人工盘点的疏漏。

要规范药品储存环境管理，保障药品有效期内质量稳定。严格按照药品储存规范分区分类存放，冷藏药品储存设备配备全自动温度监测及报警装置，工作人员每日定时记录库房温湿度数据，发现数据异常、设备故障第一时间处置。定期排查药品包装完好性，对包装破损、受潮、变质的药品及时隔离存放，防止混入正常销售库存。同时做好库房避光、通风、防潮、防尘等基础防护工作，规避环境因素加速药品变质，确保药品实际质量与标注有效期相符。

2.3 理顺销售端效期周转，最大限度降低药品损耗

销售环节的重点是尽快消化近效期药品，打通周转渠道，减少药品过期报损，降低经营损失。要把效期管控纳入销售人员岗位职责，明确药品出库、发货必须严格遵守“先进先出、近效期先出”原则。销售人员配药、发药过程中需主动核查药品有效期，优先调配发放效期靠前的批次。同时将近效期药品消化成效纳入员工绩效考核，设置合理的奖励方式，引导员工在不误导、不欺骗消费者的前提下，主动合规推介近效期药品。

近效期药品要分级处理。针对一级预警的近效期药品，调整货架陈列位置，放置在消费者易查看、易选取的醒目区域，搭配买赠、组合优惠、限时折扣等促销活动加快消化。针对二级预警药品，可在连锁门店内部调拨，由总部统一汇总各门店近效期库存数据，将滞销门店的近效期药品调拨至客流量大、销量高、消化能力强的门店，让库存资源高效周转。对于无法通过销售、调拨消化的临期药品，提前对接供应商办理退换货，

尽量减少全额报损损失。

还要规范终端销售服务与售后退换货管理。销售近效期药品时，工作人员需主动向顾客告知药品有效期，确认顾客可在有效期内正常使用完毕，充分保障顾客知情权与选择权，减少售后纠纷。针对顾客退回的药品，需由质量管理人员专项核验药品效期、包装完整性及储存状态，核验合格后方可重新上架销售；若存在质量隐患、效期不足等问题，一律按不合格药品规范处置，严禁私自归位销售。

2.4 健全制度与人员保障，打牢效期管理基础

完善的管理制度与专业的人员队伍，是做好药品效期管理的核心保障，要建立权责清晰、全员参与、全程管控的管理模式。制度建设上，结合药店经营实际，细化药品效期管理专项操作细则，明确采购验收、仓储养护、销售发货、临期处置、过期报损等全流程的操作标准、工作规范与时效要求。全面落实岗位责任制，将效期管理责任细化分解至各个岗位、落实到具体个人，采购人员对入库药品效期合规性负责，仓储人员对库存药品效期养护、管控负责，销售人员对出库药品批次合规性负责。定期开展考核督查，核查各环节效期管理制度执行情况，将药品效期损耗率、操作合规度纳入员工绩效考核，对因操作不规范、管理不到位造成药品过期损耗的人员，依规追究责任[5]。

人员能力建设上，常态化开展全员效期管理专项培训。将效期管理法规要求、操作规范、处置流程纳入新员工入职必修培训内容，考核合格后方可上岗履职。定期组织在岗员工开展专项培训，覆盖效期相关法律法规、先进先出操作规范、近效期药品分级处置、库房温湿度管控、不合格药品处理等核心内容。质量管理人员每日开展现场巡查督导，及时纠正不规范操作，针对性指导一线员工做好效期管控工作。同时强化全员管控意识，明确效期管理并非单一岗位的工作，而是贯穿药品采购、仓储、销售全链条的共同责任，形成全员重视、全程把关的管理氛围。

3 结语

药品效期管理是一项系统性工作，贯穿零售药店经营全流程。破解当前效期管理困境，关键在于从源头采购、中间仓储、终端销售到制度人员形成全程管控，把效期要求落实到每个操作环节。从源头把控降低进货风险，动态跟踪及时发现隐患，加快周转消化库存，完善制度人员保障，能够有效减少药品过期损耗，保障公众用药安全，帮助零售药店兼顾质量效益与经营效益。

参考文献：

[1] 刘晋权,张志芳.浅谈基层医院药房药品效期管理的对策研究[J].中国民族医药杂志,2023,29(06):69-71.

[2] 雷静.基层卫生院药房药品效期管理常见问题与对策分析[J].医学论坛,2025(15):123-124.

[3] 王亮.浅谈医院药房药品效期管理的对策[J].International General Practice,2024,05(04):41-42.

[4] 邓丽君,沈海宝.住院药房近效期药品管理探讨[J].首都食品与医药,2020,27(09):1-2.

[5] 苍春.如何做好效期商品管理[J].中国药店,2025(03):86-87.