

没了价格优势 药店齐抛“基本药物”

□ 梅 勤

3月17日,正式开通的广东省国家基本药物网公布了广东首批实施国家基本药物制度的市县名单,1300多个基层卫生机构将对基本药物实行零差价销售,取消15%的药物加成之后,城镇跟农村的基层医疗机构将获得医保和新型农村合作医疗基金的补助。

3月18日,记者接到知情人士爆料,基本药物零差价政策在山东引发轩然大波。济南药店连锁巨头漱玉平民大药房采购部对旗下门店下发部分基本药物紧急撤柜通知,超20%基本药物下架。记者获悉,广东生产的明兴清开灵、消渴丸、维C银翘片、鼻炎康片,山东本地的酚麻美敏口服溶液(彤贝得)、茵栀黄颗粒、黄连上清丸等,以及云南白药气雾剂,都在下架之列。

尽失低价优势 药店前景堪忧

3月18日,有山东药企负责人王明致电记者,“在山东有逾60家连锁店的济南漱玉平民大药房下发部分基本药物紧急撤柜通知。”究其原因,源于山东省三日前开始在30%的地级市试点实施的基本药物零差价制度,基本药物药品大型公立医院和社区医院等进货

价比现有价格至少下调15%,并实行零差价配送。

“药店的低价优势一扫而光,生产企业也不会降价供货,如此一来,药店针对这部分药品只能是亏本销售。”王明表示。

记者了解到,3月15日,国家基本药物制度正式在山东省开始实施,其中济南市有105家试点单位。

记者通过多种途径试图联系漱玉平民大药房相关负责人,一直未果。山东一药企销售经理告诉记者,“早在去年基本药物基层版公布后不久,便有多家药店负责人表示,是否需要联合抵制。”

医院进价下压 企业或将控制供货

王明所在的企业,不止一种药品在下架之列,他拿给记者一份淄博市卫生局的关于《2010年全市卫生系统实施国家基本药物制度工作方案》的通知。

据了解,试点开始之后,基本药物药品零差价销售给各方带来的冲击也初步显现。药品零差价销售使药价平均降幅高达48%。在章丘市绣惠卫生院门诊药房前,新药品价目表上,“青霉素,80万单位,0.42元/支”,而实施基本药物制度前,患者每支花费为0.92元,降

幅超50%。

如此降幅,让企业有些手足无措。记者致电“榜上有名”的几家广东企业相关负责人,其均不愿意就此事发表言论,但表示总部销售总监等高层均已主动,筹划应对之策。而目前降幅过大的产品,针对医院市场也一定程度地控制供货。

王明补充道,“如果按照山东的定价来供货,那就无法保证全国一盘棋,就拿广东云南生产的基本药物品种来说,不仅临近省份的经销商跑来山东窜货,只要有利可图,广东云南的经销商也会舍弃生产地而不远千里到山东进货。”

新医改财政补贴细则受关注

上文提到的卫生局通知显示,将工作分为三个阶段,前两个阶段截至今年10月1日,要求做好过渡期基本药物采购配送工作。试点7个月之后,10月1日开始第三阶段的工作,开展基本药物省级集中网上采购和统一配送工作。

“7个月之后,所有的公关和规划,将重新再来一次。而目前,最让企业难受的是没有实行全省统一招标,各地市针对同一厂家同一药品的价格,都是由当地物价局核准。山东省3月8日发布的《山东省推行国家基本药物制度的实施意见》,对于基本药物的财政补贴部分

也仅仅表示补偿以政府投入为主,却无一能具体落实的表述,包括补偿比例和方式。”王明义愤填膺地表示。

中国社会科学院经济研究所研究员朱恒鹏在浙江和福建等地调研后称,零差价制度实施的前提是省级集中招标、统一采购和配送,否则政府无法统一采购价。

(文中王明为化名)

链接

广东省基本药物“零差价”补偿方案出炉

据悉,广东首批实施国家基本药物制度的21个试点市县名单中,广州、深



“零差价”政策让市民得了实惠。



药店紧急下架“基本药物”。

连锁药店竞争走向多元化

随着基本药物制度的正式实施,引发了医药行业一系列的连锁反应,其中受冲击最大的无疑是零售药店。此前,与医疗机构相比,药价便宜、网点众多一直是零售药店的主要优势,而基本药物“零差率”售药政策的实施,显然让长期有“杀手锏”之称的价格优势转为了劣势。面对社区医疗机构实行523种基本药物“零差率”售药,药店凭借什么与社区医院竞争?

“由于采取了一系列应对措施,因此基本药物制度对药店日常经营影响不大。我们会紧跟政策的步伐,严格执行基本药物制度,加大降价力度,切切实实让老百姓得实惠。”青岛丰硕堂医药连锁有限公司董事长张洪义表示,“我们正在积极与生产药品的厂家合作,目前已经有多家药厂提供给我们

销售的一些药品给予10%-15%的补贴,其中50%的费用还可以报销,真正让利给消费者,目前这部分药品大约有200余种,其中有一些是属于‘零差率’药品,我们的目标是能够补齐523种基本药品,和医院、社区药店一样做到‘零差率’销售。”对于零售药店的明天,张洪义显然满怀信心。

尽管如此,零售药店的生存空间被大大挤压已经成为不争的事实。采访中,不少业内人士均认为,零售药店要想从困境中突围,应该改变传统单一“卖药”功能定位,从“大健康”角度拓展经营范围。做多元化的零售企业成为一些连锁药店的共识。

“我们最近尝试推出一些针对糖尿病患者和老年人的无糖食品,比如无糖面条、无糖点心,消费者的反响还

不错。”张洪义认为,现代药店应该不仅仅是卖药,而是要卖健康,从以卖药为主体逐渐转变提供集保健、疾病预防、合理饮食等于一体的综合性服务。因此在保健品等一些以预防为主的健康产品经营上可以大有作为。张洪义还向记者透露,丰硕堂下一步还将增加经营医药和保健类图书,真正营造出“健康加油站”的文化氛围。

青岛众生大药房连锁有限公司副总经理姜晓龙也表示,目前公司正在积极探索转型,扩大经营范围,在销售药品的同时,会更多地引入化妆品、保健品、小型医疗器械和便利服务。从老百姓的需要出发,转变经营思路。

“据我了解,南方一些城市的零售药店的非药品销售额目前已经占到了40%甚至更多,如今岛城许多连锁药

店,目前也呈现出药品销售比例少、非药品销售比例高的特点。我们也希望能在未来两三年内达到这个比重。”姜晓龙分析,将来发展方向应该是大健康概念下的多种业态并存。如增加妇婴用品、保健品、医疗器械、慢性病人护理用品,还有美丽产业,如药妆店。这些商品都属于群众自付费用于提高生活品质的类型,同时又不在医保范围内,未来这部分需求会放大。

面对零售药店向“大健康”方向悄然转型,消费者的反应又如何?记者采访了药店里的一些消费者,对于岛城零售药店的悄然转型,消费者大都表示理解和期待。

(宋秀 娄雨菲)

好商场标准“上帝”来定

□ 吴文治

围绕打造国际商贸中心城市、促进消费,近日做客“市民对话一把手”节目的北京市商务委员会主任卢彦“问计于民”,从百姓中征得好商场的四大标准——真心服务、商品货真价实、良好的消费氛围以及畅通的投诉渠道。卢彦透露,今年北京市商务委将在加快京城传统企业触网、推动老字号的世界名牌建设等方面加快企业国际化。

“好商场”折射商业差距

根据百姓提出的“好商场”标准,商场要实实在在为顾客着想,提供货真价实的商品而不要搞所谓的销售技巧,这在一个方面反映出百姓对一些商场返券、满减等销售圈套的不满。同时,良好的消费氛围也是“好商场”不可缺少的,比如便捷的刷卡消费环境、无障碍设施等,但是目前一些商场存在停车引导系统缺乏、收银排队长等现象。此外,百姓还希望“好商场”能有畅通的投诉渠道,及时解决购物过程中出现的问题。

卢彦表示,通过向百姓征询“心目中的好商场”,希望商场的老总们能够按照这个方向去做。为确保今年全市社

会消费品零售额保持12%、力争16%的增长速度,市商务委今年将继续推动无障碍设施改造,明年大中型商场、超市无障碍设施改造率要达到80%。同时,提升二环以内大型商业设施停车引导系统的改造。

推动传统企业加速“触网”

电子商务的发展让消费渠道不再局限于传统的地面销售,网购成为年轻人热衷的购物方式。但是面对网上购物担心买到假货问题,传统商场的诚信优势凸显,传统企业开通网上商城的呼声也

越来越高。“北京知名的大商场将在2010年大力发展网上商城、信用消费等新型消费模式,争取实现网上零售额增长30%以上。”卢彦透露,北京的一些大商场现在已开始触网了,比如王府井百货大楼、西单商场、翠微大厦、当代商城等。卢彦强调,网购不仅仅要关注传统的大商场是否开网店,更重要的是关注一些京东商城、凡客诚品、卓越等新兴网络商店。

聘请咨询团队“把脉”老字号

在打造国际商贸中心的目标下,为

把北京的老字号从“北京名牌”变成“世界名牌”,市商务委组织了国内顶级的咨询公司,帮着老字号“问诊”内部管理、业务流程。

在拓展老字号的形象方面,市商务委去年组织了北京几十家老字号企业,通过集体推介的方式连续在杭州、上海、香港等地举行展览。据透露,今年北京不仅要举办中华老字号展览,还将在文化创意等方面为京城老字号聘请更多智囊团。卢彦表示,北京老字号去年的业绩平均增速高于全市社会商品零售额的增长速度,这意味着“京城老字号已进入发展的快车道”。

苏宁董事长呼吁建立现代流通体系



□ 王立勇

观点关键词:

- 以信息化为基础的物流配送系统;
- 建立现代化的供应链;
- 创新商业模式;
- 广泛应用信息技术。

现代流通就是商品流通,是物流、

资金流和信息流的统一,其核心是物流。21世纪全球经济处于产能过剩、产品过剩时代,流通决定生产的格局将长期保持。流通现代化的标志是供应链管理信息化协同、商品周转作业机械化辅助。来自目前国内最大家电连锁企业的全国政协委员、苏宁电器董事长张近东,针对目前国内流通体系的发展状况,以及现代化流通体系对国民经济发展的重要性,提出“全面构建现代流通体系”的提案。他认为,现代化流通体系的建立,能够提高经济运转效率,降低成本,对加强中国企业在全球企业中的市场竞争力有重大促进作用,对于促进国民经济发展具有重要意义。

物流基础滞后 流通能力尚不足

提案中张近东指出,目前我国商业企业物流基础设施滞后,物流效率还有待提高;同时,社会化的物流企业规模较小,物流能力需要进一步加强。

张近东认为,我国现有流通企业,尤其是大型连锁企业,前店面建设相对超前,物流后台设施建设落后,导致物流能力和效率不能跟上企业发展速度,导致了物流成本偏高。相关数据显示,中国物流产业产值占GDP的比重近

20%,美国比重则是10%。2009年我国GDP为335353亿元,物流成本为67070亿元,2009年如果我国达到了美国的物流水平,可以节约33535亿元的物流成本,这是相当可观的社会效益。

目前我国社会流通企业的组织现状是“规模较小、区域分散、管理较弱”,物流基础环节的建设发展相对滞后,经济交易成本比较高,张近东认为,企业成本很大一部分是物流成本,中国物流业总体水平落后,制约了国民经济效益的提高。通过节约物资消耗和提高劳动生产率来降低生产成本开始转向非生产领域,特别是物流领域。

搭建基础平台 确立中长期战略

作为国内最大家电连锁企业的掌门人,张近东深知物流平台对现代流通的重要性。他认为,要把“扶持现代流通基础平台建设”放到“国家中长期发展战略层面”,构建中国特色的现代流通体系。

温家宝总理去年考察苏宁时指出:流通一头连着制造厂,一头连着消费者。而中国的零售流通企业,虽然承担着零售作用,但在真正的物流方面仍然是发展瓶颈,苏宁自2004年以来,开始

全面加大对物流建设的投入,打造现代化企业流通平台。

张近东认为,构建现代流通体系将是我国经济结构升级的关键性环节,也是扩大内需的基础性工程。政府可以培养以企业自主建设为主,大力扶持现代物流,尤其是平台建设、信息软件和专业人才三个方面建设,实现“连锁经营、物流配送和电子商务等”现代流通方式。

张近东认为现代流通应具备四大特点,一是建立在信息化基础上的物流配送系统;二是建立现代化的供应链;三是创新商业模式;四是信息技术在流通领域的广泛应用,信息的搜寻、储存、传递和分析的成本大大降低,提高商品流通速度,缩短流通时间,降低交易成本。

加大政策扶持 培育现代物流基地

物流畅,经济兴。

通过加强流通环节提高国内的货物流通,将使得国内的货物产供销更合理,利用更充分,同时达到边远内地货物的推广和出口,可以刺激内需。我们把国家看成身体,物流就是身体的血液循环系统,血管畅通了,也有利于全国

经济的发展。

中国物流业成本比美国高一倍,究其原因,有政策性因素,比如各地政府政策不统一,物流市场迂回运输偏多,运输周期长,对物流业的各类收费偏多偏重等,也有物流业自身营运成本高的因素。

张近东委员在提案中建议,通过国家规划推进物流发展,由国家发改委牵头,整合涉及物流产业发展的各部委,包括商务部、交通运输部、铁道部、国家税务总局等各相关单位,成立国家物流发展综合领导小组,在制订一个完整的物流发展规划的同时,出台具体实施措施,深化适合物流发展的新政策,对行业内的实质问题提出有效的解决办法,推动全行业健康发展,规模发展,与国际接轨。

物流业振兴规划的出发点主要有两个方面,一是降低费用,二是提高效率。

张近东认为,物流振兴政策扶持是前提条件之一,政府对于具备自主开发、有发展能力的大型零售企业应给予优惠政策,在其物流用地上给予特殊的政策支持,将加快物流产业升级。

张近东认为,对物流业的多头管理给物流业的发展带来了很大的障碍,加上企业体制的不同,以及自身发展良莠不齐等,享受的政策和资金等方面的支持也不同。国家应平等对待各类物流企业,在此,政府对企业也不应区分国有、民营、合资、外资,而应该按照规模来划分,使得那些上规模的物流企业也能享受到一定的政策倾斜。