

钩沉 | Gou Chen

“金周村”：千年活商城

□ 达卿

向来只知“天下第一村”是华西村，却不知山东淄博市的周村也是“天下第一村”，前者由于创造了全国多项第一，被称为建设社会主义现代化新农村的“天下第一村”；后者却是因丝绸而闻名，在两千年的历史中与苏杭丝绸并美神州，成为丝绸之路的源头之一，素有“丝绸之乡”、“旱码头”、“金周村”的美誉，被乾隆御赐为“天下第一村”。据湖州日报报道，周村古商城完全可以和云南的丽江古城、山西的平遥古城相媲美，这里有大街演艺广场、千佛寺、状元府、丝绸博物馆、大染坊、今日无税碑、杨家大院、票号展览馆、民俗博物馆、魁星阁、三益堂、八大祥、孟维川故居、周村烧饼作坊等多处民俗景点。还有自然景观和人文景观30余处，尤以蒲松龄书馆景区最引人入胜，世界短篇小说之王——蒲松龄在此教书、读书、著书达33年之久，并在此完成了世界名著《聊斋志异》，是蒲学文化的发祥地。

周村古街区，店铺林立，古迹众多，街巷幽静，庭院深深，虽历经数百年风雨，却仍保持着古朴的明清原貌和历史本色，而且至今仍在发挥其商业功能，为国内罕见。热播电视剧《大染坊》就是在这里拍摄的。2000年世界教科文组织慕名前来考察，称周村古商城为“活着的古商业街博物馆群”，是可以向世界推介的旅游资源。

徜徉在充满东方情调和古典气质石板铺就的大街上，各种风格迥异的古建筑鳞次栉比、错落有致，长街古巷商幡招展、牌匾林立，仿佛看到早期商人们步履匆匆的身影，看到当年“天下之货聚焉”的繁荣景象。在这里，你不仅可以穿越到数百年前与古人对话，更可以亲身体验各种民俗活动，在周村烧饼博物馆，我与驴友们亲自体验了中华老字号“周村烧饼”的制作技巧，大家一起分享了自己的劳动成果。来到状元府绣楼，锣鼓喧天，正值抛绣球比武择婿，一位山东驴友在众游客的喝彩声中，入洞房体验古典婚礼。接着，一阵浑厚洪亮的敲锣声又把我们的视线集中在几位清朝官府装扮的人物身上，这是景区每日举行的鸣锣开市仪式，金锣敲响响彻南北街市，预示着各商户一天的买卖顺利成交，有几位做生意的游客急不可耐地走上前去敲了几锣，以保佑今后的生意越做越顺，越做越旺。在这里，你还可以风冠霞帔坐花轿，红红火火娶新娘；也可以坐上黄包车，让一身民国打扮的脚夫拉着你逛古城；更可以掷铜钱、滚铁环、抛玻璃球、猜石子……体验祖辈、父辈们小时候玩的游戏。

周村，中国民族工商业的摇篮，一个历史人文、民俗风情完美绽放的古商城，它把游客带回到百年之前，充分领略了千年活商城的神奇魅力。



如果把来自大企业的压力看作“内忧”的话，那么来自国家政策的压力则可以看作是“外患”。

药店联盟 忧患中抱团“脱困”

□ 刘腾

继2011年8月，股东成员销售额超过120亿元的中国百强连锁药店联盟(以下简称“中百联盟”)在长沙成立以来，2012年1月中旬，中国省级药店联盟也公布了2011年的发展情况：14个省级药店联盟共有成员单位549家，当年销售额282.35亿元，增长两倍多。

一时间，近两年大量出现的药店联盟显示出无限风光。这些联盟能否帮助药店解决目前医改环境中所遇到的重重困境？药店联盟的未来会如何？

“内忧外患”促成医药联盟

据中国经营报报道，“2008年到2009年，我们促成江苏的16家连锁药店成立了江苏药店联盟，这是我们最早的一个省级药店联盟。”中国医药物资协会副会长徐郁平同时兼任该协会连锁药店委员会主任，对药店联盟的事如此回忆。

一位加盟的药店老总回忆，当时成立联盟主要是因为担心大型药店在全国的扩张太快，而这些大型连锁药店纷纷涉足自己的区域后，会对自己的经营造成压力。“像海王星辰、老百姓这样的大药房实力雄厚，中小药店要与他们抗争，抱团是一个办法。”

海王星辰的官网显示，该公司有2927家药店，2010年销售额34亿元，而老百姓2011年也有500多家连锁药店，销售额也超过了30亿元。

实际上，虽然最早的药店联盟在七八年前就开始出现，但是大量出现也就是这两三年的事。不仅中百联盟于2011年成立，另外一家知名联盟——重庆中盟医药有限责任公司(简称“中盟”)也成立于2010年底。

如果来自大企业的压力看作“内忧”的话，那么来自国家政策的压力则可以看作是“外患”。药店联盟的重要作用之一就是通过集中采购降低药品进价，从而增强企业的竞争力，这一点，在医改步步推进带来的巨大压力下，显得更为突出。

“一开始中小药店加入联盟是为了对抗全国性大企业，后来，医改推进药品平进平出政策带来的威胁更大，中小药店抱团的愿望更强烈。”徐郁平表示，由于医改对社区医院进行补贴，要求社区医院对基本药物平进平出，不加差价，导致药店经营出现下滑。

徐郁平表示，“基本药物销售量很大，尤其是基本药物中的品牌药，作为药店来说，不能不卖，而价格上却无法与社区医院竞争，药店的处境可说是尴尬。”

为了增加利润，现在药店只有向非药产品扩张，依靠非药产品带来的利润来补贴药品上可能出现的亏损。“这就是多元化，而不管你卖保健品也好，卖医疗器械也好，都需要跟新的供货商打交道，规模足够大才是议价的法宝。”徐郁平认为，这些条件都决定了药店在自主和不自主的多元化过程中更注重结盟。

实际上，药店经营走向多元化也是国际上的惯例，欧洲、日本、美



国的药店都属于多元化经营。美国排名第一的药店CVS，排名第二的药店沃尔格林，在药品销售以外都卖大量的其他产品。尽管在中国不做药店生意，但是在美国，沃尔玛却经营着规模排行第四的连锁药店，而沃尔玛药店经营的产品更是种类繁多。

部分药店联盟取得收效

“药店联盟往往总是开始热闹，后来因为没有取得多少实质性效果而逐渐冷落下去。”一位陕西药店行业人士对不少最近纷纷成立的药店联盟表示怀疑。

不过，这种怀疑并不能降低国内药店成立联盟的热情。就在中盟、中百成立联盟之后，四川科盟医药贸易有限公司、广东粤盟医药投资管理公司等纷纷成立，而且有的联盟也收到了不错的效果。

中国医药物资协会在全国成立了14个省级药店联盟，其中不少药店得益于结盟，销售额大增。根据该协会的统计，2010年14家联盟门店数7178个，2011年达到17705个，销售额也从2010年的111.38亿元增长到282.35亿元。2011年，14家联盟共组织了联合采购61次。

“比如说我们威海的药店，原来

有4家在打价格战，苦不堪言，现在4家组成了联盟，门店数从2010年的六七十家增长到150多家，4家不竞争了，销售额翻了一番，门店都开到威海外山东其他城市了。”徐郁平介绍。

北京药店联盟也有类似感受。该联盟理事长、北京嘉事堂药业股份有限公司董事长周立表示，联盟从2010年年底成立，现在有18家会员。“其中有4家开始搞大规模联合采购，现在采购量已经占其采购总量的60%，在这种效果带动下，另外3家也开始搞联合采购。”

这些联盟中最大的中百医药联盟有限责任公司董事长、杭州天大好大药房董事长陈金良表示，中百联盟虽然成立几个月，但是效果已经开始显现。“我们总共27个股东投资了4000万元，要想完全运作成熟需要两到三年。”

资本整合成为趋势

徐郁平认为，目前国内的药店联盟，如果按照地域来分可以分成两类：一类是全国性的药店联盟，比如中百联盟、中盟、金百合、特格尔等，还有一种是区域性的药店联盟，比如中国医药物资协会组建的14个省级联盟。联盟的共性就是联合采购，还包括共同组织药店管理人员的培训等等。

“实际上，我们这些联盟和中国医药物资协会组建的14个省级联盟不是一回事，”陈金良解释，“他们没有股份关系，也没有资本纽带，而我們和中盟、特格尔等都是为此注册了公司运作的，联盟公司和会员之间基本上是产品买卖关系，只不过会员享有价格上的优惠。”

如果按照陈金良的划分，这14个省级联盟属于协会联盟，而他的中百联盟是联合27家大型药品零售企业组成的公司，这种公司也不

同于特格尔。因为特格尔虽然成立时间很早，但是并不是由联盟骨干企业共同出资建立，而是主要由董事长刘丰盛等少数几个人出资。

特格尔的一位服务人员也证实，特格尔主要产品都贴“特格尔”品牌标志。

“不管如何，通过联盟这种形式，加深了原来彼此竞争的各个药店之间的对话和合作，这也给他们之间资本的进一步合作创造了可能。”徐郁平评论。

周立认为，抱团取暖是第一步，为了应对政策环境，联盟迟早会过渡为一个实体，而要想发展，下一步资本的融合就要考虑。“我们基本上都是一些规模不算很大的药店，和老百姓、海王星辰比还差得很远。”

陈金良说得更直接：“目前，国内最大的药品连锁企业销售额仍然不到35亿元，连锁药店要想光靠自己的力量在两三年之内实现100亿元的零售额很难。唯有强强联合、互补合作才能实现共赢。”

药店资本融合的压力并非完全来自于竞争，更大程度上来自于国家政策。2010年底，商务部成为药品零售行业主管部门，而从此这个没有政府管的行业有了统一规划。

根据商务部《全国药品流通行业发展规划纲要(2011-2015)》的规划，到2015年，药品零售连锁百强企业年销售额占药品零售企业销售总额60%以上，连锁药店占全部零售门店的比重要提高到2/3，然而现在的事实是，2011年商务部数据显示，药品零售总额超过1400亿元，而国内最大的药品零售企业销售额才30多亿元，全国药店总数40万家，其中大多数为单体药店。

“按照商务部的要求，中小企业必须选择走合并的道路，这样才能符合行业要求，而且自身发展才会更快。”徐郁平总结。

世界永商新春恳谈会召开

在外永嘉商人

签下百亿大单

□ 沙默 叶圣义

浙江省永嘉县近日召开世界永商新春恳谈会，会上，永嘉县就23个涉及金融、旅游、服务业等方面的建设项目进行现场推介，现场签约16个项目，涉及意向投资资金128亿元。

来自温州日报的报道称，据了解目前有30多万永嘉人在全国乃至世界各地经商创业，永嘉人在国内投资1亿元以上的企业有2000多家，累计开设6000多个专卖店和各类商铺，年创造产值约1500多亿元，相当于去年全县工业总产值的3倍；有5万多永嘉华侨创办境外企业达1000余家，设立境外办事处90多个。

为了吸引在外永嘉人回乡投资，将永嘉人经济变为永嘉经济，永嘉县积极实施永嘉经济回归工程。在去年，该县共吸引在外温州企业家回乡投资项目14个，其中到位资金6.24亿元，占到位内资的82%。

近日在恳谈会上签约的项目，大部分由在外永嘉人经营的企业引进资金投资，其中涉及金额最大的是预计引进资金50亿元的青峰山休闲度假区建设项目。

该县招商服务局的有关负责人表示，在今年刚结束的永嘉县“两会”上，该县确定了深入实施“大都市核心区、大生态旅游、大统筹示范区”三大战略，这为在外永嘉人回乡创业发展创造了良好的机遇。同时，该县建立完善了在外永嘉人信息库和县内招商选资项目库，积极搭建总部经济园、品牌营运中心、企业总部、行业协会(商会)大楼等创业创新平台，制定出台鼓励和扶持永嘉人回归创业的具体政策措施等服务方式，吸引回乡投资。

富豪演绎“肥水流入外人田”

□ 吴祥斗

“龙年”春节，中国的平民百姓除了欢度节日外，平时议论最多的是中国的富豪们只管自己赚来的财富用于自己享受，却很少用来服务社会公益事业和救助那些贫困的弱势群体。他们不在中国市场消费，而是把大量的资金转移到国外，成为国外市场的消费主流。

据国家权威资料显示，改革开放30年来，中国的开放政策，使一部份有头脑、有技术、有开拓精神的精英人士，走出了贫困的边缘，进入了富贵的阶层，全国拥有百亿资产达260多人，拥有10亿财富的达600多人，拥有亿万资产的达5000多人，拥有千万资产的达百万人。

这些亿万富豪们致富后，他们

的消费观念与过去贫穷时发生了天翻地覆的变化，他们用钱挥金如土，过着奢侈的生活，同时，购洋车、买别墅，玩女人，出国定居，给予子孙后人留下丰厚的遗产。

中国的富人当然在旅游上不会吝啬，全世界哪好往哪去。根据一项报告显示，2010年中国90%的千万富豪都曾出国旅游过。旅游是中国富豪最青睐的休闲方式，他们最喜欢到的国家是法国、美国、澳大利亚。中国富豪在国外旅游不光是游山玩水，而且喜欢购物尤其是名牌个人用品，像手表、珠宝、服装、LV包、时尚配饰等。

中国富豪有钱给全世界人民留下了深刻印象，在美国、英国、法国，中国人买奢侈品就跟买瓶可乐似的小菜一碟，那些金发碧眼的洋人看得目瞪口呆。当然汽车、飞机、大炮买了也不容易带回国内，

要不然中国富豪在海外花钱的壮观岂止是让外国人看得目瞪口呆。

美国房地产不景气，中国人成了救世主。越贵的房子越喜欢买，而且是现金付款。所以美国的房地产经销商喊出了一句让中国人扬眉吐气的话，“我爱中国人”。美国人真爱中国人吗？有的人，确实爱。但做买卖的人话一出口就有铜臭味，他们爱的是中国富人手里的美钞。在美国人眼里，中国富人才是美国的爱国者，不用联储会再来个QE3，中国的富豪心甘情愿就把美钞送上门了。

中国富人在国外最喜欢花钱买的“大件”就是房子，这同出国旅游购买奢侈品不同，买房子不图花钱的乐趣，而是要留个根。中国招商银行发布的2011年中国私人财产报告披露，中国千万富豪有六成已经或者正在考虑投资移民，而亿

万富豪中有27%的人已完成海外投资移民。中国富豪在美国购买房地产的人数日益增多，而且在购屋上多选择高档住宅，不少人将老婆孩子安排在国外，自己做空中飞人，人们把这类富豪称作是“内在美”。这些“内在美”在美国的消费多集中在名车、豪宅、名牌服装和餐饮上，旅游上的消费反而不是主旋律。

现在中国富人也学精了，买了豪宅不住，这豪宅就成了流浪汉的乐园。所以有一种职业挺吃香，给富人看房子。有位中国富人买下400万美元的住宅，只是搁置在那里。后来专门请一对夫妇照料，这对夫妇不仅白住豪宅，每个月还可领得2000美元的照顾费。据不完全统计，每年中国富豪有上万亿的财富流入“外人田”。

现在中国富人也学精了，买了豪宅不住，这豪宅就成了流浪汉的乐园。所以有一种职业挺吃香，给富人看房子。有位中国富人买下400万美元的住宅，只是搁置在那里。后来专门请一对夫妇照料，这对夫妇不仅白住豪宅，每个月还可领得2000美元的照顾费。据不完全统计，每年中国富豪有上万亿的财富流入“外人田”。