

“平价药店”惊现京城

□ 本刊记者 郝 岚 焱 森

伴随着接二连三沙尘暴而来的这个春天，对北京的零售药店经营者来说注定是个不平静的季节。一个名叫“德威治大药房”的药店在并不繁华的东四环大张旗鼓地开业，“各种药品平均降价25%”的大招牌晃得人眼晕，给“春眠不觉晓”的京城药品零售业带来不小的震动。再经过各大媒体推波助澜地搅动，一时间给人一种京城药店价格大战风雨欲来的感觉。

德威治大药房的总经理张玉宽可不愿承担挑起京城价格战的恶名，他说：“我们只是以一种我们认为适当的方式进入药品零售市场，在合适的时间、合适的地点，做了一件合适的事情。”对于记者“为什么认为现在是一个合适的时间”的追问，张没有正面作答。不言而喻的答案是，抢得“第一家平价药店”的头衔就是抢得了最佳的时机。据业内人士分析，在北京开药店的大多是国有企业，历史包袱重，体制和机制决定了他们谁也不愿意最先降价。谁成为第一个“吃螃蟹”的人，谁就一定会碰个头彩。

据说开业前，张玉宽几乎走遍了药品价格战打得热火朝天的各大城市，他对扔下这样一颗“平价”炸弹后的影响以及未来的发展态势应该了然于心。虽然动用了专业的策划公关公司进行了开业策划宣传，虽然请来了一拨又一拨的媒体记者来捧场，张玉宽却一再否认“平价药店”是炒作的噱头。但不管怎样，正像一位专业人士所言，“他们的目的是达到了。”一家民营的单体药店开业，京城各大媒体争相报道，这样的殊荣，连北京四大连锁巨头都没有享受到。

平价的三个理由

德威治大药房称，他们的平价药房的毛利为8%至10%，而其余大多数药房的毛

利为35%左右。一位业内资深人士评价说，药品是特殊商品，硬件设施要求高，经营投入大，费用高，8%至10%的毛利根本不可能赢利。记者就此事求证于张玉宽总经理，张坦承，具体的毛利数字也许只是一个宣传的口径，但我可以很负责任地告诉



你，做商业是以追逐利润为根本目的，我绝对不会做赔本的买卖。

既然平均降价25%还有钱可赚，奥秘在哪儿呢？张说，主要是去掉了不该有的环节，挤掉了药品流通环节中的回扣，加强了采购、结算、计划诸环节的控制，加快了资金的流动速度和回收等。

首先，现款现货从厂家直接进货，这样一下子就省掉了30%的流通费用。至于从厂家直接进货占总采购药品的比例，张拒绝透露。另外，张承认，药房中的一部分产品并不是那些知名度高的大品牌产品，因此价格上有优势。

其次，加强内部管理主要是内部“回扣”的控制。张玉宽在“药行”摸爬滚打了十几年，对其中的回扣猫腻再熟悉不过了。剿灭回扣，以他的经验，一、一线销售人员必须经常轮岗，使药厂的销售代表找不到固定的内线推销；二、限制采购人

员权利，采购人员不能制定采购计划，无权决定买什么药不买什么药；三、将采购系统和结算系统分开，结算应由包括库房、财务以及总经理等至少三个环节以上的审核；四、给主要采购负责人一定的股权或者期权，使其利益和企业利益挂钩。

现在，德威治药房两个主要采购主管已经获得了药店7.5%的期权。

张玉宽给出的第三个理由是：把自己的利润降到最低。“人家药店拿30%的利，我只拿10%的利。”

另外，新开的药店没有离退休人员等历史包袱，管理机构精干，人员少，经营费用自然比较低。这也是在各地——无论是成都、哈尔滨还是长沙，率

先挑起平价或者降价大旗的都是经营机制比较灵活的民营药店的重要原因。

与上述城市第一个“吃螃蟹”的药店一样，德威治大药房的背后也有一个实力雄厚的大老板。这应验了此前附近几家药店同行的猜测。德威治大药房隶属于北京德威治生物工程有限公司，据公司董事长王德旺介绍，德威治公司是去年底刚刚成立的新公司，主要股东有北京鑫旺路桥建设有限公司等法人和自然人。王称，公司的资金实力非常雄厚，德威治大药房作为公司的一个重要组成部分，在运作过程中将得到足够的资金支持。

“价格战”的指数预测

京城第一家平价药店的开业，会不会挑起北京药店的价格大战？这是药店、媒体以及老百姓共同关心的问题。这种关注并不是空穴来风，德威治大药房切入市场

的方式与哈尔滨的宝丰药店、长沙的老百姓药房如出一辙。前者携带着上千万的资金在哈市繁华的中央大街开了家几千平米的药品大超市，价格低于当时的市场价30%-40%，由此卷起哈市旷日持久的药品价格战风暴，至今不见云开月明；后者一开业就宣布药品平均降价45%，接着，长沙的降价风开始从“老百姓”的周边蔓延，直至两个月前近300家药店统一行动，大幅度降低药价，据说目前，长沙市处方药和非处方药的价格平均下降了30%。

张玉宽认为，德威治不会成为京城药品价格战的先驱，他的理由有二：其一、北京没有放开药品零售市场，每万人口一家药店，店与店之间必须相隔350米等规定，都导致药品零售业的竞争不充分，市场远没有达到饱和的程度，不必要采用价格战这种极端的方式进行竞争。其二、药店同超市一样，是方便购买的场所，属近区域性消费，辐射半径只在方圆5公里之内，北京那么大，北京人的收入水平都决定了不会有少有人老远地跑来买点药。位于国展附近某药房代经理的看法与张不谋而合。他认为，由于德威治大药房位于城郊结合部，规模与影响都不足以引起大范围的药价大战。但他同时认为，平价药房的最大影响在于给了消费者一个心理预期。以前消费者都知道药价高，但不知道高多少，平价药店给了一个量化的标准，对消费心理有很大的影响，药店经营者对此要有充分的思想准备。

对于价格战，一个共同的看法是，取

决于京城四大连锁巨头——同仁堂、医保全新、金象、嘉事堂的态度。

与德威治药房只有一桥之隔的，是北京医药股份公司医保全新大药房的一家加盟店，这家春节后才开业的药店开业伊始就遭遇了德威治的平价风暴。“生意肯定受了很大的影响，”这家药店的宋经理说。“那你们会不会跟着降价，把顾客抢回来呢？”记者问。“不会。因为我们是连锁店，由总部统一管理，药品都是总部统一配送，统一价格。不是想降就能降的。”有记者就此采访了北京医药股份公司的总经理陈济生，这位北京医药经营业的女强人称，不会调整在德威治附近那家医保全新大药房的价格。无独有偶，嘉事堂药业连锁公司的常务副总经理王英也表示，不想对德威治的行为作任何评价，“但嘉事堂不会参与价格战！”

与她们相比，金象大药房连锁有限公司董事长徐军则要旗帜鲜明得多。“如果在金象大药房的任何一家连锁药店附近出现所谓的平价药房并影响到该连锁店的经营，我们肯定会采取相应价格措施来应对。”

连锁药店大腕们对平价药店的不同态度使近期京城药品零售市场的走向充满了变数。

“德威治”的三种命运

关于德威治命运的猜想实际上是关于京城药店变数的猜想。

猜想一：业内人士分析，对于北京这



德威治大药房总经理张玉宽

样的大市场，必须采用连锁的方式进行推广，不然很难产生像其他地区那样剧烈的价格震荡。以德威治现在的实力，进行连锁经营的时机尚不成熟。但德威治的行动已经向周围的同行下了战书，在方圆5公里之内的药店，不降价，毋宁死，一场小范围的价格战在所难免。当降价药店的数量达到了一定基数，四大连锁药店受到冲击的药店数量肯定会增加，四大家族一应战，价格战就会呈燎原之势，一发不可收拾。而德威治也可凭借先发制人的优势，积累起足够的品牌和信誉，以合资或加盟形式扩大连锁范围。

猜想二：平价药店只是德威治切入市场的一种炒作方式，以后会逐步减小降价幅度，比如将平均降价25%调整为降价20%乃至10%，以逐渐增加利润。尽管张坚决反对这种说法，但在德威治药房散发的一份《部分零售药品价格比较表》下有一行易为人忽略的小字“此价格有效期自2002年3月1日至2002年6月1日”，不能不使人产生这样的猜想。而药房将此解释为“一种宣传策略”，又不能让人信服。德威治开业时的轰动效应既使其风光八面，也将其置于媒体和消费者的监督之下，一旦出现价格反弹，无异于搬起石头砸自己的脚。

猜想三：在同行的挤压下，在政府部门的干预下或是因为自身经营管理经验的不足，平价药店扛不了多久就关门大吉了。这种结局不论是德威治还是消费者都不愿意看到的。但这并非危言耸听。价格是竞争的有效形式，但不是唯一形式，德威治作为药品零售行业的新兵，对药品零售市场的认识和具体的经营之道都有待深化。■

北京德威治大药房部分零售药品价格参照表

| 品名 | 规格 | 市场价 | 德威治零售价 | 品名 | 规格 | 市场价 | 德威治零售价 |
|--------|-----------|--------|--------|--------|-----|-------|--------|
| 感冒清热冲剂 | 12g × 10袋 | 14.00 | 2.10 | 吗丁啉片 | 20S | 19.30 | 16.20 |
| 板蓝根冲剂 | 5g × 10袋 | 10.00 | 8.70 | 达克宁霜 | 15g | 13.00 | 10.70 |
| 新速效感冒片 | 12S | 10.00 | 8.20 | 派瑞松膏 | 15g | 22.70 | 18.80 |
| 泰诺感冒片 | 12T | 12.50 | 10.30 | 三九皮炎平膏 | 15g | 8.50 | 7.00 |
| 日夜百服宁 | 12S | 13.90 | 11.40 | 芬必得 | 20S | 18.20 | 15.80 |
| 白加黑 | 12T | 10.70 | 8.40 | 二甲双胍片 | 48S | 4.60 | 3.80 |
| 快克 | 10T | 8.80 | 7.00 | 糖适平 | 60S | 98.00 | 81.00 |
| 新康泰克 | 10S | 13.50 | 10.60 | 胃必治 | 50S | 11.98 | 9.30 |
| 先锋四号片 | 30T | 12.70 | 10.00 | 斯达舒 | 12S | 26.66 | 22.30 |
| 严迪 | 12S | 13.70 | 11.30 | 威士克 | 36S | 36.00 | 30.00 |
| 乙酰螺旋霉素 | 24T | 5.10 | 4.00 | 新痛定 | 瓶 | 2.40 | 1.90 |
| 增效联磺 | 12T | 1.90 | 1.60 | 罗红霉素 | 盒 | 13.80 | 9.60 |
| 环丙沙星片 | 12S | 6.00 | 4.70 | 复方丹参片 | 瓶 | 6.90 | 5.00 |
| 利复星片 | 12T | 41.80 | 36.00 | 小儿利宝冲剂 | 盒 | 7.36 | 6.00 |
| 斯皮仁诺 | 14粒 | 168.00 | 131.00 | | | | |