两张晕车贴进价9毛零售10块?

“黑客”曝光药品暴利 金陵大药房报警

两天前,市民杨女士收到一封电子邮件,打开一看吃了一惊。邮件题为“黑客黑了南京金陵大药房的主机,获得药店进价”,后附的表格显示了数百种常用药品的进价、零售价、毛利、毛利率,一种晕车贴毛利率最高,高达1011.11%!此外,页面显示此前该邮件已经被多次转发,且邮件主题中就有一句话:“网络有多远,你就传多远”。杨女士惊讶之余上网“百度”发现,原来她收到的帖子在大大小小的论坛上已被炒得火热,很多网友表示:“我的天!吓死了!”“不知道是不是真的,反正蛮黑的!”那么,这份被称为“猛料”的“药价清单”是否真的是来自金陵大药房?药品的利润是否真的如此巨大?昨天,当事方金陵大药房相关负责人接受采访时,给出了一连串否定的回答,并且向记者表示:“下午我们已经向公安部门报警了!”

快报记者 张星 郑春平

记者调查

实际售价与网上“爆价”差不多

网上贴出的药价清单共涉及200多种(规格)的常用药品,毛利率从177%到1011.11%不等,其中,两贴装的海南宝元堂的晕车贴,进货价格只有9毛钱,被卖到了10块;而南京恒生制药生产的5毫升装的氧氟沙星滴眼液进货价只有8毛2,却被卖到9.1元。众多跟帖的网友纷纷留言,感叹医药行业太暴利。还有调侃的,“药品制药厂出厂价就高,药厂利润非常高。药品出厂到消费者手里加价一般都在10倍以上,这里就不错了,你们知足吧!”……

昨天,在位于太平门、新街口等地的金陵大药房,记者看到店里销售的药品品种较多,来来往往的顾客也不少。对照网上价格单,绝大部分品种都能找到,但其中也有一些生产企业不一致,或规格型号不完全相符。在价格上,药品的实际售价与网上价格单相比有的高、有的低,有的相同。对记者提出的“网上清单”,店员们连连摇头:“这些价格不可能,不信你看,我们卖的根本不是这样的价格!”

尽管如此,记者还是发现,尽管生产厂家不一样,但相同的药品和规格,药品实际零售价和表中所列没有出现太大的差距。

商家说法

老帖“重现江湖” 药房报警

昨天,金陵大药房有限责任公司的许助理听记者说到网上流传的这个帖子时,立即表示,“这个清单我们知道,早在2005年网上就有了。这些内容不是真实的,我们当时要求网站把这个清单删除了。没想到,现在又重新上网了!”

帖子2005年就已出现

下午,许助理又上网找到了“药价清单”,并进行了核查,他告诉记者:“这个清单就是2005年的那个版本。清单上面的很多药品都不在我们经营的品种目录之列。国家近年来也不断调整药品最高零售价,有的药品价格我们已经按国家规定调整过,调高的有、调低的也有。”

部分药品进价真实

对清单上所列这些药品的进价、销售价和毛利率,许助理也表示大多数都不相符,并不是他们现在真实的数据。特别是对清单上引起网友热议的进价9毛售价10块的晕车贴,许助理表示否认,“我们从来没有进过这样的货。”不过徐助理同时也坦言,其中有四五十种药品的进价是真实的,但是毛利率并不完全一致。

他告诉记者,该公司有专门的物价员,随时根据国家和省市物价部门公布的药品新价格来调整售价。在制定零售价时,基本上有四种方式:一是在进价基础上加上相应的点数(但最高不会超过主管部门公布的最高限价);二是在最高限价基础上“打折”确定零售价;三是执行最高限价;四是直接按照进价销售,几乎一分钱也不加。这种低价策略主要是促销和竞争需要。

平均利润率只有19%

既然没有“药价清单”上这么高的利润率,那么金陵大药房的利润率是多少呢?许助理说:“我们销售的药品中,有的利润率高一些,有的比较低,但平均毛利率在19%左右。”至于最高的药品毛利率是多少,许助理不愿意透露。他说,金陵大药房现在在南京共有22家店,在国家不断降低药品价格的大趋势下,零售药店的日子并不像想象中的那么好过,“2007年我们还是亏损的。”

不排除恶性竞争

对网上称这个帖子是金陵大药房内部员工流出去的说法,许助理没有表态,但他肯定地说,“我们的主机并没有被黑,一直以来运转得都很正常。很可能是有人通过我们以前做的什么表格进行了‘加工’,然后又发到网上的。”但是,当记者追问他们以前做的“什么表格”时,对方没有回应。

徐助理说,目前还不清楚是什么人把这个不真实的“药价清单”发到网上的,也不排除可能是同行的恶性竞争。他们觉得问题严重,已于昨天下午向公安部门报了警。

物价部门

药价一律按15%加价率顺加作价

昨天,南京市物价部门在看到这份药价清单时表示,其中的部分药品例如眼药水类的,有很多属于市场定价药品,由企业自主确定价格,对这部分药品已经取消了定价备案要求。还有的大多数药品则是政府定价,即由国家发改委和省级物价管理部门制定最高零售价,医疗机构和药店的实际零售价格不得高于最高零售价。尽管这份清单的真伪有待进一步确认,但其中所列的部分价格超过了最高零售价,例如龙血竭胶囊(0.3g*24粒)最高零售价规定为22.5元/盒,但表中所列的零售价是27.8元/盒。

那么,药品的合理利润率应该多高?物价部门称,按照最新的规定,所有医疗机构销售药品,以最小零售包装的实际采购(购进)价为基础,一律按15%加价率顺加作价,中药饮片的实际加价率一律不超过25%。

资深人士

药品高利润,公开的秘密

记者拿着这份“药价清单”采访了多位业内人士,大多受访者认为,这样高的利润空间在不少药品的零售中是存在的,在药品流通领域已经是“公开的秘密”。

非品牌药利润空间大

南京地区一家零售药店的经理仔细看了“药价清单”后说,清单上所列的不少药品,是非品牌厂家生产的,出自外省的不知名的医药企业,成本和技术含量低因此进价就比较低廉。这位经理也表示,他们店里也进过部分这些非品牌药品,有些药品的价格就和这个“清单”上所列的进价相差不多。

而进价低廉的药品一旦进入市场,不少药品的零售价就成倍翻番。这位药店经理说,“只要我卖的药品不比国家规定的药品最高限价贵,我就不算违规!”药品利润率奇高也就不足为奇了。

推新药就像推手机

一位业内人士说,不少医药企业,在药品降价后,往往会把这种药重新包装、改剂型,“变脸”成一种“新药”,再到物价部门“想办法”定一个非常高的价格。比如过去一些药用的是塑料小袋,后来都改成铝箔,将原来一盒两板24粒改成两板12粒,规格变了,就不在降价之列,而且价格也不会受到影响。“其实,卖药就像卖手机,手机价格一直在降,但总有高价新产品推出。”

流通环节多抬高药价

流通环节多也是抬高药价的原因之一。南京一家大医院药剂科的医生介绍,一种出厂价只有3块多的药品,经过层层环节,到了患者手中,竟然高达40多元。这是因为药品在发送过程中有很多环节都在加价:生产厂家、省级代理、市级代理、医药批发公司销售商、医院或零售药店。

怪圈

零售药店 日子并不好过

药品的高利润让不少人看了咋舌,但药品零售企业却连喊“日子不好过”。南京药品零售行业的一名资深人士介绍,在高利润的引诱之下,零售药店雨后春笋般冒了出来,然后就是竞相促销降价,打价格战。而随着药品价格一降再降,许多单体药店越来越感到吃不消。

统计发现,这两年,南京的零售药店进入了微利状态,药店关门也进入一个高峰期,这两年,南京每新开3家药店,就有1家药店歇业。而市场竞争的加剧、药店运营成本的增高,将促使药品零售药店关停数多于开办数,有的药店转行搞药妆店等,就是因为卖常规药品利润太低的变通。而国家发改委2007年3月发布公告,称国内医药企业,亏损面达到22.62%,同比增长了27.37%。国家发改委坦言,医药行业盈利能力的大幅下降与药品价格走低有关。