“平价大鳄”老百姓大药房进驻南京,立志将南京市场药价再降30%

南京零售药店价格大战火爆上演

昨天,位于南京中山南路上的一家老百姓大药房开业,实惠的价格引来市民选购药品。 快报记者 洪波 摄

虽然新医改方案尚在“犹抱琵琶半遮面”,但南京零售药店的价格大战却在3月火爆上演。昨天,连续四年销量全国第一、在业内素有“平价大鳄”之称的老百姓大药房在中山南路开业。有了“大鳄“的搅池,南京药价再降30%。如果公立医院门诊药房改为零售药店的举措成行,那么平价药房将再次被推到风口浪尖,业内人士则认为,今年很可能是南京药品零售市场竞争与变革最为激烈的一年。

快报记者 金宁 安莹

[现象]

湘军又来搅池,南京药价再降30%

老百姓大药房药价究竟如何优惠?现场排队购药的周女士说,她转了一圈发现这里的金嗓子喉宝售价3.5元、慢严舒柠买二送一、她女儿生病时常吃的小儿消积止咳售价13.5元,比其他药店便宜了4块多钱。

老百姓大药房南京地区总经理黄冬海表示,老百姓大药房不会像某些企业一样,提价再让利。不仅不提价,他们还要降价,老百姓大药房进驻南京市场,就是为了将平价的实惠带给每一个人,他们立志将南京市场的药价平均再降低30%。

“老百姓”价格超低的秘密在哪?湖南老百姓医药连锁有限公司副总裁江欣介绍,老百姓大药房连续4年全国销量第一,每年有几十亿的营业额,如此巨额的采购量为拿到最低进货价提供了保障,另外老百姓大药房还专门成立了价格调查队,对于市场上的药价随时监控,及时调整采购价格,力争药价低于同行。除了对价格的控制,老百姓大药房还对人员和成本进行了严格管理,合理进行成本控制。

黄冬海告诉记者,3月20日南京中山南路店开业后,迈皋桥、玄武湖等店也正在装修中,到今年年底,老百姓大药房在南京卖场的数量将达到十家。从3月18日起,老百姓大药房江苏公司面向南京市民免费发放100万元的消费券,加上此前的55万元爱心购药券,老百姓大药房在南京市场发放的健康消费券总额将达到155万元。

[反应]

南京零售药店闻风而动

从芝林、益丰再到老百姓大药房,南京的平价药房都由湘军所掌管,如今三足鼎立,平价路线在南京如何走下去?江苏益丰大药房连锁有限公司总经理吴俊华告诉记者,去年益丰在南京的营业额达到了一个亿,争取2009年达到1.8个亿。这里面的利润可谓是微薄得可怜。吴俊华说,公司融资2亿后,平价的路线还会走下去,“我们强调的是市场份额和品牌效应”。

本来就不平静的零售药市场突然闯进一条大鳄,记者从相关渠道了解到,本地连锁药店除了积极备战,创新自身的营销模式外,还推出各种优惠活动。益丰大药房旗舰店(汉中路159号)3月1日开始能刷医保卡购药,这样方便了市民购药。同时记者在益丰大药房看到,该药店每天都推出100种特惠药品,所有药品零售价再降10%。

而其他药店在近期内也很可能闻风而动,南京百信药房常务副总黄俊介绍,百信药房有好几种经营模式,针对消费群体的不一样,药品以及定价也都不一样。作为其中的平价药房,每个月定期都会有优惠活动。

[分析]

并非所有药品都低价

南京金陵大药房有限责任公司总经理助理许加峰对记者说,目前零售药店的药价已经比较低了,一些品牌药和畅销药的售价如果再低也不太现实,因此很多零售药店可能会适当降低其他品种的价格,以形成药店自身的价格竞争优势,或者八仙过海各显神通,适时推出一些吸引客户眼球的促销活动,加深药店在公众心目中的印象。

零售药品价格竞争早已硝烟滚滚,面对严峻的市场形势,南京医药百信药房有限责任公司总经理孙伟杰用“越来越激烈”这五个字来形容竞争程度之深。他认为,药店前期进行的是单体竞争,而连锁的优势就在于价格。但是,并非一个企业的所有品类药品都具备价格优势。“由于每个企业都会与某些一线、二线或三线的产品形成战略合作伙伴关系,在这个过程中,产品可能针对不同的企业采取不同的资源倾斜方式,通常是采购规模越大成本越低,当然,如果没有这种合作伙伴关系,那么药品的价格优势自然不太明显。因此这也决定了同种产品在不同药店有价格差异化现象存在,当然也有同质化情况出现”,孙伟杰对记者说,现在的零售药店一方面要利用战略合作伙伴关系,进行营销整合打价格差异,另一方面也必须对市场变化有较强的敏感性,在恰当的时机调整价格,并不断提高自己的创新营销能力。

价格战有人欢喜有人忧

在南京零售药店价格竞争当中,最受益的当数享受优惠价格的消费者。市民诸小姐所住小区附近新有一家大型平价药房开业,开业当天优惠力度大、场面火爆,诸小姐原本准备下楼买水果,最后花了100元钱买了一堆常用的治疗头疼脑热用药,算一算账还真的节省近二十元钱。

然而零售药价格大战可谓有人欢喜有人忧,上海和黄药业有限公司大区经理席慧卿告诉记者,药店价格竞争对供货商而言颇有压力。“南京某些药店的毛利压得非常低,我们其实最不希望看到的是药店赔利润来吸引消费者,这也直接影响到企业生产的品牌药物价格稳定性”。

当价格竞争到达底线时,零售药店如何在激烈的竞争中生存?孙伟杰总经理认为,进入了微利时代后的药房之争会越来越激烈,从价格竞争到服务之争,这可能是未来的竞争模式,而服务竞争需要企业逐步完善,怎样在现有的会员、大客户拓展以及增值服务上进行创新,这是零售药店都在思考的问题。

[走势]

南京药店“冰火”两重天

平价药房风风火火地开、大型连锁药店依然坚挺不倒,那么为数众多的单体药店和小型连锁药店将何去何从呢?昨天记者在新街口看到,同处南京最火爆的商圈,南京药店却上演“冰火”两重天。

百信药房、先声药业的生意之火爆可见一斑。记者踏入洪武路上先声药店时,正值下午3点多。对药品零售行业来说本是个生意相对冷清的时段,但这家店的收银机前却有三四位消费者排着队等待收银。而几百米以外的洪武北路上的两家药店,偌大的店堂却鲜有顾客,两位店员只是在闲聊,对于记者的造访没有表现出多大热情。

南京市食品药品监督管理局市场处戴敏告诉记者,目前南京市场上药店约有1500家左右,每年新增加的与注销的药店数量都差不多,这也呈现了竞争的激烈态势。倒闭的大多是单体药店,因为拿不到低价的药,难以在竞争中处于优势,这些药店最后都是以亏本、生意不好、难以维持为结局。

南京拥有1500家药店到底有没有饱和呢?戴敏告诉记者,南京的药店数量不算太多,在江苏省内只能排中等,苏州最多达到3000家以上。从横向比较来看,南京的药店经营还有很大的提升空间。

新医改方案有利于平价药房

针对新医改方案,公立医院门诊药房有可能改为零售药店的举措,对于零售药店是否带来冲击呢?平价药店的老总们都持乐观态度,如果零售药店托管医院门诊药房,这意味着,医院门诊病人须凭医生处方到社会零售药店购药,凭医保卡结算药费。门诊病人按处方去零售药店购药,这是一个潜在的机会。

但是官方对门诊药房改为零售药店还是持观望态度,戴敏表示,目前大部分人还是从医院拿药,只有20%的药出自药店。从表面上来看是有利于零售药店,但新医改方案尚在“犹抱琵琶半遮面”中,究竟怎么改,还有待于方案的正式出台。

无锡市委书记回应报亭事件

承认在实施过程中有工作不到位,不细致情况

3月19日中午,无锡市委书记杨卫泽登录无锡新传媒网站与网民互动,首次正面回应了无锡亭棚车点整治问题,承认亭棚整治工作中确实存在方案不周密,工作不细致、没到位的情况,应该深刻反思。

无锡亭棚车点整治问题是前段时间网络热议的话题,广大网民对此非常关心。无锡市委书记杨卫泽对此没有回避,他表示关于报刊亭的问题和亭棚的问题,在前一段时间的确引起了社会各界的关注。他非常感谢全市人民、全国的新闻媒体、网民,在报刊亭和亭棚整治中给予的监督,甚至给予的批评。

他认为,尽管对各类亭棚侵占公共资源和违规审批等问题进行整治十分必要,但在实施过程中,存在方案不周密、工作不到位、不细致等问题,有关部门、地区和单位,应该对这个问题进行深刻的反思。

不过杨卫泽强调,2005年4月以后的报刊亭全部是违规的。因为2005年以后,无锡市邮政局的170个报刊亭,规划局已经取消了原来的临时建设许可证,所以它们成为不合法的报刊亭。报业集团的报刊亭,随着其中仅有的合法的19个报刊亭因为规划局撤销许可证,已成为不合法的报刊亭。

杨卫泽认为,之所以出现这样的问题,与一些区里面的有关部门乱作为,不依法审批,超越权限审批有关,也暴露了一些违规设置的报刊亭涉及部门利益,比如某街道为了创收,将自建的临时亭棚出租给他人做报刊亭,甚至还有一些人把它变成一种个人的寻租行为。此次亭棚车点整治,实际是纠正规划、架设、城管部门在城市管理中的违规、违纪行为。

杨卫泽说,目前市有关部门已经按照协调落实便利店110家,天惠超市70家,农贸市场100家开设报刊零售,加起来是280家,与整治以前的数量相适应,但不侵占公共道路资源。

无锡有城管吃霸王餐也是近期网络热点,杨卫泽认为所谓霸王餐只是局部地区个别人的形象,但是他影响了整体。“我们应该通过这件事来举一反三,市政府已经开展了对城管队伍的整体教育和培训。对于霸王餐事件的直接责任人已经作出了相应的处理,以儆效尤,也教育他本人。”

快报记者 金辰 陈超