

平价药房零差率药品多为噱头杂牌药毛利达6成 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/233/2021\\_2022\\_\\_E5\\_B9\\_B3\\_E4\\_BB\\_B7\\_E8\\_8D\\_AF\\_E6\\_c23\\_233005.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/233/2021_2022__E5_B9_B3_E4_BB_B7_E8_8D_AF_E6_c23_233005.htm) “凡顾客在我店所购药品价格高于其他药店的，凭票据退还差价。”这句贴满京城平价药房的标志性广告语，实则是个很难完成的任务。记者昨天在京城几家平价药房对比发现，一个“三黄片”能有七八个品牌，且药价不同，“一药多版”使得平价药房之间的平价根本无从比较。低价品牌药难对比“如果全部药品都实行‘零差率’，当然无利可图。”保兴大药房负责人张树辉说，“我们店在售的药品共有8000种，实行‘零差率’的是其中400种。”也就是说，该店95%的药品并不是“零差率”。以5%的“零差率”药品吸引客流，带动95%的非“零差率”药品销售，这是时下平价药房的经营之道。而这些在药房中以极低价吸引客流的5%药品，几乎都是各个药房自有小品牌药厂生产的，因此造成同种药品在不同药房的药价根本无从对比。记者昨天走访了天天好、百姓阳光、保兴等平价大药房发现，在这些大型平价药房的货架上，少数药品的价格确实颇具吸引力。比如在保兴大药房一种名为北京双吉的24粒装感冒通，市场价为1.3元，该店仅售价0.1元。但如此低价的同种药品在天天好大药房，记者并没有找到，也就是说即使百姓阳光价格再低，也难以与同行比较。而在百姓阳光大药房一个“三黄片”品类就有江西济民、开开、山东济民、邯郸制药等四五个品牌，但在天天好只有邯郸制药一个品种。北京亚东制药厂生产的清热解毒口服液在百姓阳光只售7.5元，但在天天好、京卫大药房均没有此药。而相反，在

一些品牌药上，几家平价药房的定价却出奇地相似。如同仁堂的感冒软胶囊，在百姓阳光标价为5.4元，在天天好为5.5元；同仁堂六味地黄丸，百姓阳光标价8.9元，天天好为8.8元。杂牌毛利达60%“和超市卖东西类似，同样是桔子，品质也有差异，商家肯定都把好桔子放在最显眼的位置。但超市永远有低价桔子；低价药才是药房的盈利点。”一位不愿透露姓名的药品物流人士为平价药房的经营之道做了贴切的形容，他告诉记者，以现在拼得最“猛”的罗红霉素为例来说明问题，在很多平价药房的供货商九州通的库房里，从2元的杂牌产品，到30多元的扬子江等大厂的品牌产品应有尽有。药店究竟进什么货才能卖得出去？以北京为例，消费者更愿意购买来自大厂的价格较高的罗红霉素；对安徽等小厂生产的杂牌罗红霉素并不买账，但平价大药房在进货的时候，品牌药和杂牌药都会进，而这两种药的比例是2：8。“平价药房通常将药品中20%的品牌产品定为价格战产品，虽然这些产品不会为药店直接带来销售利润，但却赚足了人气，树立了平价药房的低价形象。”一位对“平价”十分忌讳的传统药店负责人也证明了这一点，就他所知，目前平价药房80%的杂牌产品很可能以接近底价的价格进货，其毛利率也会超过60%。记者观察“平价”是商家制作的漂亮包装两年前，京城开设了首家平价药房，之后，平价医院、平价眼镜、平价鞋店等等打着“平价”字号的商家不断出现在我们身边。但是，如此之多的“平价”果真都做得到平价么？事实并非如此。看词释义，“平价”是相对“高价”而言。诚然，在“平价”刚刚进入我们生活的时候，确实让人兴奋一把，与那些传统老店相比，“平价”看似十分优惠。但渐渐

地人们会发现“平价”并不平，比如说，依靠着大家业已形成的“平价”心理，一些平价药店悄然抬价，药价反而比传统店更贵。又比如说，那些低至1元、摆满货架的低价药其实都是小药厂生产，而那些品牌药的药价其实与传统药店相差无几，它们只是用一小部分的“平”偷换了整个概念。就像京城首家“平价”眼镜店老板吴斌承认的，“平价”只是商家用来炒作的一个噱头。在国家的法律中没有“平价”这个词，也没有有关“平价”的标准。“平价”就是商家制作的漂亮包装，包装得越好买卖就会越好。转贴于：100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

[www.100test.com](http://www.100test.com)