

农村药柜经营遭遇窘状期待更多关注扶持 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/238/2021_2022__E5_86_9C_E6_9D_91_E8_8D_AF_E6_c23_238056.htm 近日，一系列关于农村药柜的报道见诸于报端，如新疆维吾尔自治区喀什地区鼓励大型药品批发企业、药品零售连锁企业和在乡镇尝试药品零售的企业开设农村药柜。消息一出，勾起了记者对当年报道的回忆。2005年6月，为了解农村药柜开设和经营的情况，记者前往药柜铺设较为密集的云南省进行实地采访。在云南鸿翔药业旗下的一心堂连锁药店，记者看到该企业在第三终端售药的工具是“汽车药房”，装载着各种常用药品的汽车在乡村之间流动。虽然经营汽车药房明显是亏损的，但为了输出品牌，不放弃这块市场，一心堂一直坚持着。即便操作“汽车药房”很辛苦，他们也不愿意选择看上去更辛苦的药柜。另一方面，却有一些企业对经营农村药柜情有独钟。当时，记者跟随一心堂的“汽车药房”经过云南省安宁、宜良县的许多乡村，看到的农村药柜几乎都挂着云南东峻药业的牌子，换言之，当时东峻药业对农村药柜比较重视。2005年以来，为深入推进农村“两网”建设，全国各地陆续在偏远农村开设药柜。然而两年过去了，在日渐活跃的低端药品市场被高度关注的当下，农村药柜却逐渐被冷落。现状：不太乐观 两年前还是云南鸿翔药业门店管理部副经理的郭春丽，现已成为该企业昆明分公司的副总经理了，在她升迁的两年时间里，农村药柜的经营也发生了一些曲折。“你上次来云南采访的时候，我们没有做药柜，但你走后不久我们就尝试了一下，不过很快又停止了，至今，我们还是没有想到

农村开设药柜。”郭春丽表示。记者进一步追问浅尝辄止的原因，郭春丽不愿多谈，只提到“配送量少”和“需派专人管理”这两大要素。不难推测，“配送量少”意味着利润低，而“需派专人管理”表示成本高，大概就是这双重因素使得药柜经营难以为继。郭春丽告诉记者，虽然没有做药柜，但鸿翔在第三终端市场开了不少药店，面积都在60~80平方米。不管是药柜还是药店，只因经营面积的大小不同而产生叫法上的不同，除了在品种数量、配送次数和销售额等量上的不同之外，并没有太多质的变化。郭春丽透露说，目前他们开设的药店同样是亏损的，“因为农村消费力低，客单价常常只有二三元，保健品根本卖不出去。由于路途遥远，配送成本高居不下。”从该企业一系列做法的转变看来，企业迫于药柜面积小、品种少而带来的经营压力，不得不中止了这一形式，至于扩大面积和增加品种是否可行，仍在考虑之中。当然，在农村药柜操作上感受最深、最有发言权的企业之一还是曾把药柜数量发展到2500多个的云南东峻药业。当记者拨通东峻药业副总经理杨琨的手机并希望了解药柜经营的现状时，杨琨表示：“情况并不乐观。”他告诉记者，2005年的中后期是药柜发展的高峰期，那时药柜数量达到2500多个，但由于各种原因的影响，他们撤掉了一批又一批。“首先是2006年，云南省实行新农合招投标，在没有中标的地方我们失去了准入资格，不得不撤消了部分药柜；其次，由于药柜分布广，运输距离远，配送成本高，几百元的药品经常要送到200多公里之外的地方，管理成本高，经营压力很大。鉴于此，我们就把那些经营额只有1000~2000元/月的药柜撤掉了。”杨琨告诉记者。如今，东峻药业还保留了

大约1000个规模相对大一些的药柜，虽然这些药柜的经营压力相对被砍掉的那些药柜要小，但目前仍处于亏损状态。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