

05年公务员考试申论模拟试题(7)-公务员考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/26/2021_2022_05_E5_B9_B4_E5_85_AC_E5_8A_c26_26615.htm

一、注意事项 申论考试是对应考者阅读理解能力、综合分析能力、提出和解决问题能力、文字表达能力的测试。作答参考时限:阅读资料40分钟，作答110分钟。仔细阅读给定资料，按照后面提出的"申论要求"依次作答。

二、资料 1.2002年8月31日，南昌一家股份制民营企业"开心人"大药房，打着"比核定零售平均低45%"的大旗热闹开张。10余天来，市民们奔走相告，来这里提着篮子买药、排着队付款。这种抢购场面在南昌十分罕见。随后，"开心人"引发的这场震荡迅速波及全自长沙、成都、武汉等一个又一个城市的药店开始"不安分"起来，纷纷举起降价大旗。而北也不例外，平价药房"德威治"的出现就在本已不平静的水面上激起了波澜，平均降价25%这让老百姓得到实惠的同时也让同行们有些惊愕，平价药房能坚持住吗?它到底能走多远? 2."在平均降价45%的基础上，我们基本上还能有7%至9%的利润以保证企业运作"开心人"负责人张辉如是说。他认为"药价虚高"是药价居高不下的原因，而"开心人"降就是对虚高药价"动刀"。据张辉介绍，一般医药产品销售不招标进入医院要经过以下环节:生产企业 买断总经销的大型批发企业 各大片区或者省级代理 地市级理 医药批发公司销售商 院主管领导 药剂科主任 医生 统计药方的统员 消费者等.而医药产品进入零售药店的通路则是:生产企业 买断总经销的大型发企业 各大片区或者省级代理 地市级代理 医药批发公司销售商 进费 配送中心 店长 店员 消费者。环节过多，层层渔利，药品到消

费者手里价格自然就高得吓人。而"开心人"直接从厂家或者大型批发企业进货，直达消费者终端省却了中间环节，药价因此可以大幅下降。随着媒体的穷追猛打，一些"医药代表"也开始在媒体上《自曝内幕》，并认同"开心人'把中间环节的利润还给老百姓"。这一说法很快随着媒体报道深入人心，到"开心人"买药的人一天比一天多。在得到消费者认可的同时，"医药代表"自曝内幕打了南昌医药界一个措手不及，许多医院和药房因此背上了"黑心店"的恶名。销售额本就受到了影响的医药同行与"开心人"之间的诸多矛盾日益激化。面对"开心人"咄咄逼人之势，南昌的同行们再也坐不住了。南昌多家药店和企业负责人开始质疑"开心人"的开店资格。他们还联名向有关部门发送投诉信，按照《药品流通监督管理办法》、《药品管理修工案》、《价格法》《反不正当竞争法》、《G路标准》等法规，列举了"开心人"向无证单位采购药品、从非法市场采购药品、越过批发与零售之界限从事经营、操纵市场价格、低价倾销等多种"罪状"。矛盾更加激化是在9月4日，正当生意如火如荼之际，"开心人"突然遭遇了"撤货风波"。据称，多家医院和药店紧急宿集供货商，要求要么停止给"开心人"供货，要么退出医院和其他药店。为巩固医院和南昌其他300多家零售药店庞大的市场，进退维谷的供货商只好到"开心人"撤货。据张挥介绍，撤货商至今已近300家，江西原先加盟的20多家供货商如今只剩下一家。急于撤货的供货商纷纷向"开心人"诉苦："要么你们提价，要么给我们退货。否则其他药店、医院不买我们的货，几个月的货款也拖着不结，我们生意没法做。"一些供货商在撤货要求遭到"开心人"的拒绝后，竟然从货架上买走了自己的所有药品。"

开心人"一度面临断货之虞，被迫从湖北等地连夜采购。事实上，"开心人"受到欢迎在于其大幅降低药价。一位市民在接受调查时说，"我们早就盼望平价药房出现了。我们买菜时常常把价格从1元杀到8毛，可是买药时就只能老老实实照着划价单掏钱。"业内人士认为，"开心人"这样的平价药店依靠减少中间流通环节降低采购成本，将医药流通利润摊薄，必然会得到市场认可。随着医药行业的逐步开放和市场准入，医药流通行业的竞争将日益白热化，并因此步入微利时代。

3. 北京率先掀起"平价大旗"的药房可能非德威治大药房莫属了。低于市场价25%，这在德威治的分店和广告中是最醒目的"德威治大药房的药价是炒作的"噱头"，还是真如其所说的降了价？日前，记者赶到了德威治在二环路旁的林达大厦开的第3家分店看了个究竟。虽然是刚刚开业，但店内还是有不少顾客。记者在货架上抄了几种常用药的价格后，赶到离其不到1000米的另一家药店进行了调查核实，在德威治卖8.4元、10.6元和11.4元的白加黑、新康泰克咱夜百服呀在这儿的的价格分别为10.4元、10.6元和13.9元。为进一步核实德威治药价所处的水平，记者来到一家三级甲等医院，在滚动的报价显示屏前记录了45分钟，这家医院的报价系统显示，糖适平的售价为98元，与所调查的3家其他药店相仿，而在德威治，它的价格为81元。10粒装的降压0号，德威治的价格是7.9元，其他药店和医院内为9.6元。德威治的负责人向记者保证，目前他们所经营的5000余种药平均降幅是25%。对德威治开业献出的"狠手"，北京申医学会刘殿永秘书长有着些许担心，他告诉记者，药品挤出回扣，降价让利给消费者肯定是件好事，但德威治如此大的降价幅度可能会引发药品零售行业的价格

混战。25%的降幅从哪里来了德威治大药房的总经理张玉宽坦言，是他们狠狠挤去了行内已成为了公开秘密的"回扣"水分，将本不该在流通环节出现的部分利润让给了消费者。4. 根据有关专家介绍，目前，我国药品的价格主要是由生产、流通两个环节决定的，按照规定，医院和药店可在药品批发价的基础上加价15%零售给患者，药品从制药厂出来，在出厂价上加上15%到医药公司，医药公司再加上20%至25%到医院，医院在零售时又会加价10%左右，而后再有回扣从中作祟，这样，消费者所买的100元的药品中就可能有30%至40%的钱放进了"黑洞"。而平价药店就是绕开了"回扣黑洞"，所以才能轻装上阵。张玉宽也毫不避讳，在平均降价25%后，平价药房仍然有赢利。确实如此，一个企业不会只赔本赚吆喝，国家税费、近2000平方米店铺的租金、40余名员工的工资、水电费等等都真实地摆在药店面前，再有钱要撑门面也要考虑考虑。以降价出手的平价药房会在强手如林的北京药品市场中扎下根，正如张玉宽所言，他的连锁店将以在京城各处接连开业来证明这一点。在总店开业不到4个月，德威治的第二、第三家分店分别在北京师范大学附近和林达大厦开业了。25%的降价促进了德威治如此神速地开分店，对降价给平价药房带来的巨大利益，张玉宽毫不忌讳，据他介绍，在总店开业时，业内人士预言最少3个月总店才能够保本经营，而让他们都有些意外的是，按照成本核算，15天后总店就有了盈余，3月中旬开业的总店截至目前，半年的销售总额达到了1600余万元，这就是平价药房如此神速开始布局的秘密所在。一个药店的辐射半径一般在方圆5公里内，在辐射半径内，其他药店就可能受到不同程度的冲击。记者在德威治大

药房总店附近走访了几家药店，发现其中的3家已经撤场，而其他几家的店方工作人员都不否认销售已经受到影响，他们目前正在积极调整经营策略，其中针对价格的调整是最先考虑的措施。可以想见，虽然京城药品零售业中价格战的爆发还有待时日，但在平价大药房附近，一场小范围的局部价格战已经是如火如荼了。

1.请用不超过150字的篇幅，概括出给定资料所反映的主要问题。(20分)

三、申论要求

2用不超过350字的篇幅，提出解决给定资料所反映问题的方案。要有条理地说明，要体现针对性和可操作性。(30分)

3.就给定材料所反映的主要问题，用1200字左右的篇幅，自拟标题进行论述。要求中心明确，内容充实，论述深刻，有说服力。(50分)

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