

进城门槛太高大城市少见廉价药药师资格考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/507/2021\\_2022\\_\\_E8\\_BF\\_9B\\_E5\\_9F\\_8E\\_E9\\_97\\_A8\\_E6\\_c23\\_507166.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/507/2021_2022__E8_BF_9B_E5_9F_8E_E9_97_A8_E6_c23_507166.htm) “今年1月份，老药专柜进货290多个品种，可现在仅剩130余种了。”北京老百姓大药房部长黄蛟龙近日对说。黄蛟龙所说“老药”即大伙儿常提的“廉价药”，尽管国家食品药品监督管理局未对“廉价药”具体定义，但一般而言，价格在五元以下的药品俗称“廉价药”。买不到“廉价药”、“廉价药”断货的现状不断被媒体披露。在北京、山西、湖南的人对“廉价药”进行了解后发现，“廉价药”仅在北京、上海、广州等大城市断货，而二三线城市和农村依然能见到“廉价药”。大城市少见“廉价药”“每袋五元的复方阿司匹林片，1月份就销售了5000袋，可2月份就采购不到了。”黄蛟龙说，不少人都问何时能有货，但是至今配送系统中找不到它。买药的消费者向老百姓大药房执行总裁石展反映，他们急需像阿莫西林、酵母片、氯霉素眼药水等药品。石展说，这些药品中，多数是国家发改委宣布降价的药品。可他在采购时才发现，70%的“廉价药”、尤其是“降价药”早已没了货源。因此，老百姓大药房在全国不少门店开设“老药专柜”，希望将正在消失的“廉价药”请回来。“可没想到的是，专柜不久后也开始缺货了。”石展记得，今年国家发改委第21次降价后，老百姓大药房门店仅一天时间内，上柜的120多种老药就有41种断货。“我们找呀找呀，终于在这儿找到了每袋三毛钱的三黄片。”正在老百姓大药房买药的张大妈说，现在市面上见不到的干酵母片、维C片，这里都有。然而，他们

从北京的零售药店了解到，除了老百姓大药房、天天好药店在大批量销售“廉价药”外，北京嘉事堂、金象、医保全新等药店里只零星地散落着“廉价药”。与药店难寻“廉价药”一样，大医院里也很难见到“廉价药”的身影。北大医院、北京大学人民医院等三甲医院的药品目录里，找不到对乙酰氨基酚片、复方罗布麻等药品。在北京宣武医院就诊的姚先生说：“拉肚子，我想用青霉素。可医生说，青霉素早就没货了，只能用头孢（青霉素的高端产品）了。”

藏身中小城市老百姓大药房采购总监郭波认为，“廉价药”的断货主要在于企业停产。其实不然，记者了解到，仍有不少企业在生产“廉价药”，只是这些“廉价药”多愿意往中小城市跑，而且某几个品种的销售业绩还不俗。万民药店是太原的一家大型连锁零售药店。山西开元制药有限公司的牛黄上清丸每盒两元、藿香正气胶囊1.39元/盒、人参健脾丸2.3元/盒，山西太行药业的对乙酰氨基酚片（100粒）1.5元/袋、清开灵口服液五元/盒、板蓝根颗粒每九袋两元，天津太平洋药业的醋酸可的松乳膏0.7元/瓶，广东五洲药业的干酵母片（80片装）0.5元，这些“廉价药”全摆在万民药店的货架上。“每袋一元的维C银翘片，卖得很好。”太原一家药店老板表示，药店从广东进来了每袋一元的维C银翘片，没想到被消费者一抢而空。因此，她赶紧同企业联系，要求大批量进货。在承德一家药店里，见到了山西亚宝0.3元/袋的三黄片、0.35元/袋的牛黄解毒片。在石家庄神威大药房里，北京曙光药业公司1.2元/瓶的维生素片、石家庄欧意药业1.9元/袋的盐酸小檗碱都能找到。在辽宁省康平县两家卫生院的药品目录里，八元以下的药品占了药房药品的65%左右。山东鲁抗医药股份

有限公司的一位销售总经理得意地说，河北一县城的村医使用鲁抗每支0.5元的青霉素，一个月能走四箱。“廉价药在边远地区深受欢迎。”“我们的三黄片在山西吕梁地区、陕西等地卖得非常好。”山西亚宝药业集团股份有限公司总经理许振江这样告诉记者。“进北京太费劲了”大城市短缺“廉价药”。如此巨大的市场潜力咋没被药企们相中？“村医用青霉素来治病，而北京的大医院因为用它们要做皮试，因而不愿意使用。”鲁抗医药的那位销售经理告诉表示，北京某三甲医院使用0.5元/支的青霉素，一个月才两箱，不及一个村医的用量。他认为，这样的使用状况，企业在大城市里销售青霉素难以维持销售成本，肯定不愿意进城。山西开元制药有限公司董事长李建平讲了一件往事。去年，开元想往大城市扩展业务，首先看中了北京。李建平认为，自己的药虽然牌子没同仁堂响亮，但质量不一定比同仁堂差。因此，他们满怀信心地进军北京。“可到北京遇见天津达仁堂的一位销售商后，我们转身就走了。”李建平说，在九洲通医药商业公司里，那位愁眉苦脸的天津人告诉他：“进北京太费劲了，北京人只认同仁堂，因此销售业绩不好。花了70多万元宣传费，还打不进北京。”出于成本考虑，他们撤离了北京。而上海市场排外性更强，外地企业根本不闻不问。除了地域群体的药品消费习惯外，“廉价药”的自身原因也限制了其发展。山西太行药业股份有限公司董事长李林葆说，企业属于长治地区的老国企，产品质量有保证，周边不少消费者都指明要买太行的药品。“因此，太行产品的主要销售范围在长治地区，产量在当地就全消化掉了。”亚宝的董事长任武贤说，“廉价药”既进不了大医院、也进不了大城市，因此

企业对它的定位锁定在二、三级城市和农村。“现在做啥都需要广告，‘廉价药’利润薄，我们不可能为它做广告。”许振江告诉记者，每袋0.3元的三黄片只赚四分钱、每袋0.28元的牛黄解毒片利润仅三分钱。低利润注定了企业不可能为其投放宣传费用，当然市场的认知度便低了。而且，打入大城市的费用太高，投100多万，也不一定能见效。“‘廉价药’销售，全靠老百姓的口碑一人一人地传颂。” "#F8F8F8" 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)