

医药流通的“高价”链条

■ 本报记者 李志豹

一支出厂价仅为6毛左右的2毫升克林霉素磷酸酯注射液,经过批发、销售等多个环节后,最终在医院的零售价为每支12.65元,2000%的中间利润着实令人惊叹。

11月13日,央视《每周质量报告》栏目曝光了一组药品利润的数据,一些地方药品集中采购的中标价比实际出厂价高出几倍甚至十几、二十倍。上述药品便是中标价与出厂价的价差最高者。

无独有偶。在对山东潍坊顺通医药有限公司和潍坊市新华医药贸易有限公司非法控制复方利血平原料药,哄抬价格、牟取暴利,致相关制药企业停产的情况进行了调查的基础上,国家发改委对两家企业做出了逾700万元的严厉处罚。

“事实上,医药流通环节的暴利长期存在。”业内人士告诉《中国企业报》记者,要解决这一顽疾,药品招标制度的改革势在必行。

药品高价链条曝光

央视《每周质量报告》对抗菌、消炎、治胃病的20种常用药进行了一年调查后发现,这些药品进入北京各大医院销售,中间利润均超500%,其中辅仁药业集团生产的天麻素注射液从出厂到终端,中间利润约1100%。山东方明药业股份有限公司生产的甲磺酸氯霉素胶囊,中间利润超过1100%;扬州市星斗药业生产的0.25克甲磺酸氯霉素胶囊,中间利润高达1400%以上。

有媒体报道了其中的细节。克林霉素磷酸酯注射液的销售代理公司北京紫华康泰医药公司负责人透露,该注射液出厂价每支6毛多,公司以4元的价格卖给医药代表,每支所赚3元多很大部分是招投标所花的费用。



《每周质量报告》截图

该负责人透露,该注射液高价中标之后,为了让北京的各大医院采购,他们还要给医院、医生、医药代表所谓的“返费”,也就是回扣。该医药公司以每支4元钱价格,将克林霉素磷酸酯注射液卖给医药代表,医药代表再以中标价11元钱卖给医院,中间差价7元钱。这个中间差价就是“返费”。

值得注意的是,去年5月份,该栏目还报道了“天价芦笋片”事件:出厂价15.5元的芦笋片市场价格30元钱,医院竟然卖213元,利润达13倍。

而遭到国家发改委处罚的两家山东医药销售公司的做法则有“异曲同工之妙”。

工之妙”。

2011年6月9日,山东顺通和山东新华分别与国内仅有的两家盐酸异丙嗪生产企业签订《产品代理销售协议书》,垄断了盐酸异丙嗪在国内的销售。

协议书内容主要有:一是两公司分别独家代理两家企业生产的盐酸异丙嗪在国内的销售;二是未经过山东顺通、山东新华授权,这两家企业不得向第三方发货。两公司控制原料药货源后,立刻将销售价格由每公斤不足200元提高到300—1350元不等。多家复方利血平生产企业无法承受,被迫于2011年7月全面停产,目前仅靠

库存向医疗机构维持供货,市场已经出现供应紧张的情况。

据了解,复方利血平是列入国家基本药物目录的抗高血压药,全国目前有上千万高血压患者长期依赖此药,年消费量约为80—90亿片。

山东两公司违法行为情节严重,性质恶劣,国家发展改革委依据《反垄断法》的规定,责令山东两公司立即停止违法行为,解除与盐酸异丙嗪生产企业签订的销售协议;对山东顺通没收违法所得并处罚款合计687.7万元,对山东新华没收违法所得并处罚款合计15.26万元。(下转第十版)

纳雍出租车经营权涉嫌围标

纳雍出租车经营权的纠葛,还有更多的背景或变数。同时,政府部门组织的调查,或许也面临太多的考验

■ 本报记者 闵云霄

2010年12月7日,贵州纳雍县交通运输局第一次向社会公布,毕节黔运出租车有限公司中标获得50辆出租车经营权,该公司花巨资购进了几十辆出租车不久,参与投标的纳雍县腾龙运输有限公司就向多个部门反映,中标的黔运公司和毕节百联时代出租有限公司在投标的过程中,涉嫌违法围标。

“纳雍县检察院调查核实后向交通局下达了检察建议书,应依法取缔黔运和百联中标人资格,可是一直未得到公正。”按照腾龙公司负责人余忠的说法,纳雍交通局久拖不管的原因,是因为县领导意见有分歧。但此说法未得到相关证实。

可以肯定的是,至今,黔运购进的几十辆出租车尚未上路,招标事件尚未“尘埃落定”,一年过去,纳雍出租车经营权招标是否违规操作,“仍在调查中”。该事引起了业内极大的关注。

经营权公开招标准

纳雍县位于贵州西北部,方圆40公里的县城,已有50辆出租车运行。

纳雍最早的出租车公司成立于2003年9月,但市场运行一般。现在营业的50辆出租车大多以挂靠的方式完成公司化管理,产权仍属于私人。“随着本地煤炭资源的开发,纳雍县经济一直不断攀升,流动人口在增多,形成了很大的市场空间”,一位出租车司机告诉记者,2006年前后,纳雍县城内启动公交车运行后,和出租车形成竞争,但是由于出租车只有两元的起步价,所以还能分一杯羹。

不过,纳雍出租车市场管理不太完善。政府也开始意识到,“出租车营运市场出现的问题,集中表现在运力不足和出租车供不应求,形成了特殊的‘卖方市场’”。

关于纳雍县出租车招标的最早信息来自2008年11月,纳雍县物价局曾召开过一次出租车经营权出让听证会。也就是说,从那时起,纳雍县准备投放一批出租车。

2010年11月,纳雍县交通局作为招标单位,委托中招国际招标有限公司发布了“城市出租汽车经营权有偿出让招标公告”。

公告称,该次纳雍县出租车特许经营权出让数量为50辆,每辆出租车牌照仅限投入一辆出租车,即一车一

权一证(照),建设资金来自中标人全额出资,项目出资比例为100%。其经营模式为,中标企业必须实行公司经营,与司机签订劳动合同,明确劳资关系,不得转让或变相转让出租车经营权,经营权转让必须经相关行业管理部门审批,不得利用出租车经营权,以车辆挂靠,一次性“买断”收取“风险抵押金”、“财产抵押金”、“运营收入保证金”和“高额承包”等方式向司机转嫁投资和经营风险。

按照纳雍交通局的要求,参与投标单位必须具有独立法人资格和相应经济能力,经工商行政管理部门批准成立的国内城市公共客运交通注册企业,注册资金在400万元(含400万元)人民币以上,具有独立承担民事责任能力,有3年(含3年)以上从事城市出租汽车经营管理的企业或有3年(含3年)以上从事道路客运管理的企业。

出租车特许经营权有偿使用年限为8年,自签订经营合同之日起开始计算,出让期届满,经营权终止。这50辆出租汽车招标的批批复文件之规定确定,经营权有偿使用费一次性缴纳。

报名时间是2010年10月29日至2010年11月8日。截止到报名最后一天,参与项目投标的共7家企业。余忠即为其中之一。

从2003年至今,余忠一直看好纳雍县出租车市场。在经营权招标中铩羽而归,让参与投标的余忠如鲠在喉。

2010年12月7日,贵州纳雍县交通运输局第一次向社会公布,毕节黔运出租车有限公司中标获得该次出租车经营权,于是购买了50辆轿车。

余忠气愤的不是没有中标,而是纳雍黔运公司和毕节百联时代出租有限公司在投标的过程中,没有GPS系统,不符合招标条件,参与竞标,有失公正、公开的原则。

举报与纠葛

2010年12月中旬,余忠不断向纳雍县政府、毕节地区纪委等部门举报。

按照腾龙公司负责人余忠的说法,“纳雍县监局调查核实后,发现黔运公司和百联公司有违法行为,监察局向交通局下达监察建议书,按理应依法取缔黔运和百联中标人资格,可是一直未得到公正”。

余忠告诉记者,县监察局下发监察建议书后,黔运出租车有限公司曾经过交通局向腾龙公司提出9个问题,并索要上千万元的损失。

在腾龙公司给交通局的一份书面答复中,该公司对于黔运公司产生的50辆车的保险费用、购车费等费用愿意协商解决。但是对于黔运公司投标费用等等表示不予接受。

腾龙公司一位员工告诉记者,“挂靠百联时代公司的艾华要交给公司8年管理费以及另外一个合伙人王锡国的费用144万元,王锡国为黔运工作纳雍区域负责人,既然百联不中标,为什么还要交给王锡国费用?艾华妻子罗梅林为百联公司负责人,他们通过围标产生的费用为违法费用,建议提请司法和监察部门审核此费用的合法性以及对此费用的处理结果”。

记者前往县委党校看见,目前尚有黔运公司花巨资购进的共50余辆出租车摆放着。

在采访过程中,纳雍县监察局局长胡讯告诉记者,当时查办此案的经办人员不在单位,记者随后找到一位姓蒋的经办人员,该人声称有事就离开了办公室。

对于招标过程是否违规问题,记者曾三次来到纳雍县交通局采访,局长高勇祥说,招标过程是由交通局下属的客管局负责具体操作,目前县里已经成立了调查组,10余名调查组成员在毕节、贵阳多地展开调查。“我到现在都没有看过标书”,至于是否存在围标问题,高勇祥表示“不清楚”。

高勇祥告诉记者,通知客管局局长陈颂次日接受采访,第二日,记者前往纳雍县交通局时,不见高勇祥,也不见陈颂。拨打高勇祥的电话,对方短信回复“开会”两字便没有消息。记者两次拨打陈颂电话,一次声称在乡下,一次声称在邻县大方看望亲戚。

高勇祥透露的一个细节是,由于艾华和王锡国因另案被司法机关关押,所以,调查组曾前往看守所调查过。艾华的妻子罗梅林在电话中告诉记者,目前在外地,等回来后再接受采访,但是后来记者多次拨打电话,均未接应。王锡国妻子徐梅在接受记者采访时称,已退出出租车经营权的事件,不再参与此事。

作为县政府重新调查组建的调查组成员,纳雍交通局纪检干部卢梅面对记者采访时的回答耐人寻味:无论你问什么问题,我都只有一个答案,那

就是等政府的调查出来后再说,一切以调查组的意见为准。

未了局

纳雍出租车经营权招标事件,市民一直关注,久拖未果也让政府骑虎难下。

早在2010年10月28日,在纳雍县政府县长信箱里有人咨询:于纳雍县出租车购买需要哪些程序?大概市场价多少钱一辆?政府近期还投放出租车吗?现在市场共有多少辆出租车?次日县长信箱回复:目前出租车正在招标中,条件、价格暂不清楚。待具体的方案出台后会及时公布。

一年后的2011年10月30日,有网友反映:现在纳雍的出租车真难打,特别是上班高峰,黑车比红的多,危险呀,新增50辆为何迟迟不上路?难道新增50辆车取消了吗?

县长信箱的回复是:县委、县政府高度重视,已加大“黑的”的打击力度,同时请广大市民不要乘坐“黑的”,让“黑的”没有生存的市场。目前党校出租车投放的50辆未上市出租车,由于有群众反映招标中存在问题,引起县委、县政府的高度重视,已组织相关人员对该情况进行调查核实,目前调查情况已完成,待上报县委、县政府相关领导后,作出处理意见,再根据处理意见抓紧上市营运。

记者最新了解的情况是,毕节百联时代出租有限公司负责人也出来指认,在招标过程中,艾华等人曾经邀自己拿钱出来公关,参与投标的两份标书是运用先前的一份修改制作而成。

由此可见,纳雍出租车经营权的纠葛,还有更多的背景或变数。同时,政府部门组织的调查,或许也面临太多的考验。最后结果如何,记者将继续关注。

商务部出台的清洁清洗行业三项标准于本月实施

10万家企业 亟待规范化管理

■ 本报记者 张龙

商务部近日出台了清洁清洗行业的三项标准,分别为《清洁行业企业资质评价体系》、《清洁行业经营服务规范》、《集中空调通风系统清洗技术管理规范》。上述三项标准已于2011年11月1日生效,并在全国范围内正式实施。

中国商业企业管理协会清洁服务商会专业委员会(以下简称中清协)秘书长李军11月10日告诉《中国企业报》记者,上述三项标准是中国清洁清洗行业首批行业标准颁布,将会使清洁清洗行业走上规范和可持续发展的道路,具有里程碑式意义。

“上述规范将通过商务部以文件形式下发到各地方政府,将上述标准规范纳入市场运营之中,如进入各地方政府的招投标采购办等,目前在上海、深圳等经济发达地区的实验效果已经证明了它的可行性。”李军说。

据了解,清洁清洗行业的产值已经占到欧美发达国家GDP的5%以上,中国还不到1%,市场前景较为广阔。以创业板为例,截止到目前,平均融资额最高的是清洁技术行业,共计14家企业登陆深圳创业板,合计融资145.52亿元人民币,平均每家企业融资10.39亿元人民币。

保障行业健康发展

李军告诉记者,三项标准的出台,有效规范了清洁清洗市场的专业领域与适用经营规则,为中国清洁清洗行业提供了统一的市场准入标准,将对清洁清洗行业健康、有序、可持续性的发展提供可靠保障。

而这三项标准的出台也是一波三折。2008年,根据商务部商办建函[2008]11号文件,批准由“中清协”牵头,启动标准制订工作,此次实施的三个标准经历了近3年时间完成。

据了解,广义的清洁产业包括了四个领域:公共公用设施清洁、个人及家居清洁、工业清洗清洁、市政环卫清洁。

在公共公用设施清洁方面,上海一家企业总裁沈宏表示,中国城市化进程的加速,4亿人口进入城市,直接为以公共公用设施清洁为主业的企业带来了机遇。

事实上,早在2003年,有关方面就注意到了清洁行业急需得到发展。2003年SARS疫情出现以前,中央空调清洗并没有得到重视,在一定程度上加剧了疫情。

统计数据显示,北京有10万栋带中央空调的大楼,每年的工程清洗费用不少于100亿元。2008年奥组委牵头审批的专业中央空调清洗企业有400多家,但目前剩下不足40家,造成了“冷—热—冷”的尴尬局面。

“尽管市场需求很大,但企业没有标准和规范去约束,导致了市场上企业良莠不齐,大批企业被迫倒闭。”李军说。有专家认为,中国清洁清洗行业处于较为混乱状态,没有一个完整的运行规范体系,各类纠纷、破坏环境等不良现象频发。

此次出台的《清洁行业经营服务规范》和《清洁行业企业资质评价体系》是清洁行业基础性标准文件,规定了清洁清洗行业的服务范围、领域的划分和各项资质的认证与管理办法,标准的执行会得到国标委和商务部政策支持,其构架的评价体系将客观有效地评价企业的专业水平和实力,引导市场有序竞争和发展。

更为细化的《集中空调通风系统清洗技术管理规范》规定了集中空调通风系统专业清洗设备、专业清洗机构、清洗操作流程和清洗过程中的工程监督与清洗后的检测验收。集中空调清洗是近几年发展起来的新兴行业,具有广阔的市场前景,急需一套完整的市场运行管理体系和技术规范,保障行业健康发展。

10万家企业因“规范”将面临洗牌

李军告诉记者,中国清洁清洗行业的从业人员在2000万人以上,有10余万家企业,长期以来,该行业处于恶性竞争状态,企业普遍经营艰难,职工工资水平是社会最低工资标准,目前,全行业已经出现“人荒”现象,技术人才短缺,极度需要配套政策出台。

广州一家清洁用品企业负责人表示,国内清洁用品制造企业多数是出口企业,同行业之间的竞争非常激烈,有时候面对国外同一客商甚至会出现互相拆台的局面,即使接到了国外的订单,很多公司也只能是处在微利或者无利的边缘。

相比之下,根据美国国际清洁卫生协会的统计,目前全世界有近万家的清洁用品供应商,具有代表性的有Rubbermaid、IP、Twayne、3M等清洁用品生产商,每年的营业额达数百亿美元。其中欧美、日本等发达国家占了2/3的比例。其年产值超过500亿美元。在这些国家,制定了清洁行业标准来确保清洁行业的健康发展。

此外,企业经营模式过于单一也是一大顽疾。有专家称,很多中国清洁用品制造商的销售大部分依赖出口和贴牌加工。必须要逐步改变现有的经营模式,从依赖出口贴牌加工制造逐步过渡到自主研发、生产、销售自有品牌产品为主,代加工为辅的经营模式;根据中国清洁市场的特点,生产出适合中国本土消费市场的清洁用品。

该专家同时表示,清洁行业还面临着地区发展不平衡的问题,目前主要集中在广州、宁波、上海、江苏等地;行业分工协作还没有形成规模,专业化生产设备短缺,不利于集约化生产,产品质量良莠不齐。更多的企业在此次出台的规范标准的合格线之外。

李军说,此次规范和标准的出台相对来说是“温和”的,对于达不到标准的企业,有关部门和协会将会予以培训,还要通过信息平台,使真正困难的创业企业得到扶持,不能一棍子打死。

地方政府也在为扶持这个行业作出努力。上海市政府曾经开出了一个总标的额上千万元的年度户外清洁用具采购预案,其他省市的政府相关部门也在加大清洁用品投资,并帮助和扶持更多的企业加入到清洁行业中来。