

财经现场 AIJINGXIANCHANG

9.4元暴涨到349.9元 百种药价为何“火箭式”上涨?

一瓶用于心脏急救的常用药硝酸甘油片从4块多钱涨至60多元且很难买到;治疗农药中毒的氯解磷定,一盒价格从政府招标挂网价48.8元暴涨至1017元;用于断指再植的盐酸罂粟碱,从9.4元暴涨到349.9元...

很多是大众耳熟能详的常用药、低价药。比如阿莫西林、降压0号、甲硝唑、病毒灵、痢特灵、罗红霉素、维生素B1、谷维素、肌苷片、地塞米松片、阿茶达唑片等等,涨幅大多在3倍至10倍,有的高达几十倍乃至上百倍。

“印象中从2014年开始有药品不正常涨价,到近一两年越来越多,越来越疯狂。”华源市场一名仓储员介绍,其中今年以来上涨的主要有硝酸甘油和维生素系列。硝酸甘油片剂(0.5毫克\*100片)和注射液(10毫升),价格已分别从去年的约4元、20元,分别涨到约55元和110元。

福建新力盟医药公司采购经理王德润来华源市场采购已有16年,他介绍,在全国的医药市场里,这里面向老百姓的常用药最全。“近两年价格不正常上涨的药品,估计有一两百种,药价涨幅影响销量,我们作为药品流通企业很无奈,患者更是只能被动接受高价。”

市场上多种药价大涨,医院的情况怎样?记者来到三甲医院安徽省大和县人民医院了解到,有多种药品涨价惊人,其中有些急救药出现短缺。

“从去年开始,一些药品尤其是急救类药品涨价,比如止血的维生素K1注射液,临床用量大,但今年年初有钱也买不到。硝酸甘油是治疗心绞痛的首选药,今年也一直紧缺。葡萄糖氯化钠注射液前段时间也曾缺货。”该院药剂科副主任汪波介绍,因为药价大涨,一些药品出现了“市场采购价比政府销售限价高”的倒挂现象。

“我们药厂来说,要么高价买他们的原料,要么让他们做‘销售总代’,由他们确定售价并拿走利润大头。”这位药企负责人说,原料暴涨导致产品暴涨,比如病毒灵原来一瓶出厂价只要4.85元,后来涨到58元。高价也导致药厂的产品滞销,无奈只好转型做食品、化妆品。我们是很敢怒不敢言,如果公开售价表示不满,可能以后都买不到原料了。”

多名业内人士介绍,一些不良商人通过串通、利诱、逼迫等手段,垄断某种药品的原料供应和进口渠道,囤积居奇向下游药厂高价兜售,或者控制药厂产品的销售权、定价权,导致药品涨价、紧缺,从中牟取暴利。近两年来所有非正常涨价的药品,几乎都是采用这套手法,已经组织化、常态化、模式化。

“比如某种药的原料全国原有三个生产厂,现在环保关停了一个,只剩两个,就有所谓的‘总经销商’又叫‘大包’,把这两个厂产的原料全部买断,你原来售价8万元一吨,我现在给你10万元,你生产多少要报给我,经销权也全归我,我垄断市场卖30万元一吨,导致下游药厂成本和药品价格激增。”一名医药界人士说,有些人把药价上涨归结于一些地方政府出于环保原因关停原料厂,实际上垄断提价才是主因。而提价的方法又多种多样,比如有的药原来一瓶100粒,现在改包装为一瓶20粒、10粒,看上去售价没变,实际上价格大涨。

垄断暴利,在医药行业近乎成为“公开的秘密”。一名不愿公开姓名的医药界人士透露,他认识的一个医药行业老板,去年拿出3个亿垄断了一种胃药原料,把一瓶药的药价3个月



责人介绍,过去几年间,公司有几十种药品的原料被人人为难,很难买到。包括阿莫西林胶囊、病毒灵、速效伤风胶囊、土霉素片、西咪替丁片、甲硝唑片等。

其中病毒灵(盐酸吗啡片)的原料,2015年还是2万元一吨,2017年暴涨到30万元一吨,公司为了不停产,保障工人工资,只好“托关系”高价购买。速效伤风胶囊(氨咖黄敏胶囊)的两种原料扑尔敏和对乙酰氨基酚都被垄断,扑尔敏的价格从一公斤230元逐步涨到1980元乃至七八千元,想买50公斤还必须得搭售50吨的对乙酰氨基酚。

“对我们药厂来说,要么高价买他们的原料,要么让他们做‘销售总代’,由他们确定售价并拿走利润大头。”这位药企负责人说,原料暴涨导致产品暴涨,比如病毒灵原来一瓶出厂价只要4.85元,后来涨到58元。高价也导致药厂的产品滞销,无奈只好转型做食品、化妆品。我们是很敢怒不敢言,如果公开售价表示不满,可能以后都买不到原料了。”

多名业内人士介绍,一些不良商人通过串通、利诱、逼迫等手段,垄断某种药品的原料供应和进口渠道,囤积居奇向下游药厂高价兜售,或者控制药厂产品的销售权、定价权,导致药品涨价、紧缺,从中牟取暴利。近两年来所有非正常涨价的药品,几乎都是采用这套手法,已经组织化、常态化、模式化。

“比如某种药的原料全国原有三个生产厂,现在环保关停了一个,只剩两个,就有所谓的‘总经销商’又叫‘大包’,把这两个厂产的原料全部买断,你原来售价8万元一吨,我现在给你10万元,你生产多少要报给我,经销权也全归我,我垄断市场卖30万元一吨,导致下游药厂成本和药品价格激增。”一名医药界人士说,有些人把药价上涨归结于一些地方政府出于环保原因关停原料厂,实际上垄断提价才是主因。而提价的方法又多种多样,比如有的药原来一瓶100粒,现在改包装为一瓶20粒、10粒,看上去售价没变,实际上价格大涨。

垄断暴利,在医药行业近乎成为“公开的秘密”。一名不愿公开姓名的医药界人士透露,他认识的一个医药行业老板,去年拿出3个亿垄断了一种胃药原料,把一瓶药的药价3个月

内从1.6元抬到8元,听说从中获利数倍。

乏力的处罚呼唤: 排查、打击、放开

今年初,湖南九康制药有限公司联合河南九势制药有限公司因为垄断扑尔敏原料药,被国家市场监督管理总局处罚,罚款1243万元。

据了解,扑尔敏作为一种原料药,广泛用于生产两千多种感冒和过敏类药物制剂,包括鼻炎片、维C银翘片等常用药品。国家市场监督管理总局相关部门调查,湖南九康与河南九势两家占中国扑尔敏原料药的市场份额一度达96%。他们利用市场支配地位和进口渠道的掌控,“密扣货源、相互配合”,以不公平的高价向下游药厂销售和营销用药辅料,多次以“缺货”为由拒绝供应,或者将缴纳高额保证金,将成药回笼统一销售,成药药厂并提成等作为供应条件。导致扑尔敏原料药供应短缺,价格大幅上涨,部分下游药厂减产停产,损害了广大患者利益,产生恶劣社会影响。

多名业内人士表示,近年来国家相关部门对药品垄断行为已经有过一次不成功的处罚,但相对巨额获利,处罚力度往往如同“蜻蜓点水”,而且罚款后往往并没有能让原料药的价格降下来。由于打击力度不够,垄断涨价的药品越来越多,垄断者的疯狂未见收敛。对此,他们建议国家相关部门“管放结合”采取措:

——排查垄断药品。由于垄断行为涉及多个领域,需要国家多部门综合执法,对近两年来所有非正常涨价的药品,追根溯源找出涨价的源头,排查原料药垄断行为。

——加大打击力度。如果对垄断牟利企业,采取像“长春长生问题疫苗案”那样的查处力度,一定会见效。建议对非法垄断获利给予“得一罚三”乃至“得一罚十”的重处,对囤积居奇牟取暴利者追究刑事责任。

国家为了保证药品质量控制原料“审批”,却为一些人垄断打开了方便之门。相关部门应该重点监管药品生产过程和出厂质量,减少审批让更多企业进入原料药生产领域,摧毁垄断的根基。

据《经济参考报》

在采访中,记者发现,每个球鞋爱好者的手机上都安装有少则两三个、多则七八个球鞋购买相关的APP,并关注了不少鞋店的微信公众号。“众人拾柴火焰高,一个人中的几率太低,一般会发动周围同事朋友一起帮忙抢,增加中签几率。”黄科笑着说。

物以稀为贵,想买的买不到,于是乎,市面上如“毒”“nice”“get”等APP平台开始加入战局,球鞋的“二级市场”就此形成。一部分人购买高价球鞋是为了穿,另一部分则是抱着保值投资而去。

王扬心心念念的原价1299元“倒钩”鞋子,发售仅10天,市上已经炒到了8000元,比之前火爆了一倍的AJ1 Off White 还贵上一等。“肉疼啊!”王扬说。宁波某潮鞋店负责人向记者介绍,“这些鞋子本质上就是商品,但受供需关系影响,价格涨跌也很自然。”

“抢鞋真的太难了,次次秒空,比买彩票中签概率都小。我现在心态都被练出来了,如果不是有组织地抢,基本很难抢到。”还在上学的小张表示,对于很多爱好者来说,去二级市场抢鞋反而更方便。

鞋圈的套路,你懂吗?

房子是用来住的,不是用来炒的;同理,鞋子是用来穿的。可在鞋圈眼中,鞋子已经脱离了其本身的用途,演变成他们发家致富的一种方式,这种一来一去的买卖,成了一种资本博弈。

“不就是当韭菜把我收割了再收割。”王扬表示目前市面上鞋贩子的套路十分老套。

首先是预热活动。官方会公布上线时间、新品介绍等信息,是否有知名设计师合作,或是否同潮牌联名,则是看一双鞋子今后增值潜力大小最直观的表现。以 Air Jordan 1 Travis Scott 为例,去年10月,Hip-Hop歌手 Travis Scott 率先通过 Instagram 曝光与 Jordan Brand 的全新联名 Air Jordan 1,引发市场强烈期待,而他的 Instagram 账号下方讨论更是一度火热,可见这双联名鞋子到底有多么受欢迎。

官方公布2019年4月上市,然而2月10日,美国 Nike SNKRS 突袭发售了这款新鞋,不到一分钟便销售一空。而这款今年最受期待的 AJ 1 也不负大家所望,价格直线起飞,二级市场,被倒卖的首批货源,叫价已突破万元。

“这个时候,不管是微博,还是贴吧,亦或是微信群,都是一片高价求购声,连带@一堆官方微博求转发抽奖,造成一种抢购的现象。”王扬介绍。

预热活动结束后,就是鞋贩造势阶段。“发售前期,一些大户便在各个社交群中哄抬价格,不管是中签宝,先加价干把元,把市场炒起来,形成市场十分火热的局面。”等到官方发售结果公布,大户手中明明只有二十三只,但平台上却冒出大量高价求购的商户。

黄科告诉记者,随着中签规模的扩大及购买渠道的便利,从前一些大户随便便能赚到数百双鞋子,现在中个几十双已算不错了。

最后是疯狂收割阶段。当 Yeezy 上市的时候,市场一直炒到了8000元一双,结果随着官方补货,价格断崖式下跌,最后变成2000元左右一双。“这时候,一些鞋贩子可能亏得血本无归。”黄科说。

“囤货的卖不掉,怕价格进一步下降,只好折价迅速出货,这时候大户出来扫货。待到把市场上的一批鞋子收购得差不多了,静待一段时间,他们又开始新一轮炒作。”黄科表示,这种收割方式,又控制买家市场的扫货行为被鞋子爱好者所不。

风雨腥风的市场,权益如何保障?

根据 Highsnobiety 网站的数据,全球的二手球鞋市场总额约为10亿美元,但是这个数字并不能涵盖所有的市场交易,实际总额可能大于这个数字。

此外,根据尼尔森的数据,2015年到2017年,中国街头市场的消费规模上升到62%,比其他国家的消费规模增速高3.7倍。

有江湖的地方,肯定就有两厢厮斗。早前,上海的 Yeezy Boost 350 V2 Zebra 线下发售导致一大群人打架和抢鞋事件,后来 Air Jordan 1 “BRED TOE”的线下发售抢鞋事件“拳打”当事人均上微博热搜。黄科认为,“现在的球鞋市场很混乱,鞋贩子的素质也参差不齐。”

除了抢鞋之外,买到鞋后维权也难。有网友在毒 APP 上买到假鞋,发帖投诉却被封号。据悉,该网友在毒 APP 上买了一双 Nike Air more 液态鞋,收货后第一时间拿到“get”APP 鉴定,鉴定结果显示:假的。

对此,毒 APP 的客服表示,认可其他平台的鉴定结果。之后该网友将鞋子拿到毒 APP 和识货平台进行重新鉴定,结果依然显示为假。

同样,王扬在买 AJ1 “倒钩”时也遇到了维权困难问题。由于原价不到,他在“nice”APP 上,以5455元购得一双43码的鞋子,可是噩梦就此开始。

“过了发货时间,迟迟不见物流信息,我才知道被卖家放鸽子了。”提及此事,王扬气愤不已,“10日发货当天,几个小时之内,价格便涨到了7000多元,卖家看到价格低了,索性不发货,取消了订单。”

对此,“nice”APP 客服表示,平台需要同时兼顾到卖家、买家双方的权益,且无法控制卖家的真实想法,所以只能关闭订单,并补赔偿保证金。

求“鞋”者渴的王扬又以7400多元的价格购买该鞋,可闹剧又一次出现。“明明都发货了,可这一次卖家又临时变卦,因为当晚价格涨到了8000多元,再一次取消了发货。”

“看到客服这样回答,我真是气炸了,钱都付了,为什么鞋贩子(卖家)的随意行为,让我来买单?”至今,他都无法理解卖家这种不顾消费者权益的行为。

黄科告诉记者,目前“get”“毒”等平台的鉴定,均为人工鉴定,缺乏统一标准,人为主观因素影响大,难免会有偏差。

而专业鉴定师一般通过看、摸、闻等方式,也存在一定的专业,且平日的恶习机制,又被很多鞋贩子“不值得一提”,“犯罪”成本较低,毫无信誉可言,这就造成了如今的混乱。

据新华网

一双潮鞋价格十天翻十倍 鞋圈的套路,你了解多少?

11日3000元,12日2000元,球鞋爱好者黄科(化名)在记账本里写下了最近的盈利数字,这个月一款名为“倒钩”鞋子的发售,让他赚了1笔,但是他表示最多只卖一双,“物以稀为贵,我留一双。”

黄科口中的“倒钩”,正是 Sneaker Heads(球鞋爱好者群体)翘首以盼的 Air Jordan 1 Travis Scott 鞋子。高中开始,黄科就喜爱篮球文化,从爱看篮球比赛、关注篮球明星的球鞋,到开始收集此类潮鞋,最后演变成倒卖二手球鞋。

“好的情况下,一年赚几万元不成问题,看你手中的量有多少。”像黄科这样喜爱球鞋的人群,在宁波正在逐渐壮大,同时,也催生了一批倒卖二手球鞋的群体。

潮鞋市场的火爆景象

一早来到单位,同事开始准备一天的工作安排,王扬(化名)却在手机上设置了闹钟,原来那天是 Nike 旗下的“Air Jordan 1 Travis Scott”鞋子发售的在线抽签日。“提早几分钟做好准备,在对号

输入自己的身份证号码、手机号、家庭地址、付款方式和基础信息,选好想要的尺码,等到时间一到立马提交,希望这次不要跑跑。”在银行工作的王扬告诉记者。

虽然事与愿违,但他早已习惯。“配色好看的,或者是联名的鞋子,中签率堪比买彩票,甚至更低。”每当有新鞋发售,王扬都会第一时间参与发售抽签,“从我玩鞋到现在,不管是线上线下线上中签近百次,中签率惨不忍睹,可以说一只手就能数过来。”

鞋发布后要经历一抽、二抽才能买到,这就从另一方面导致这些球鞋爱好者想以原价在二级市场买到心仪的鞋子几乎不可能。

无独有偶,黄科也表示十分无奈,因为总是充当“陪跑王”角色,他现在鞋柜里的很多鞋都是加价从第三方平台以及二手“鞋贩子”手里购得。“没有准确计算过花了多少钱,但是相当于一辆新款宝马3系价格总是有的。”望着一堆鞋子,黄科告诉记者,“很多不懂的人认为那只是鞋子而已,怎么会这么贵,那是他们不懂鞋。”

对于 Sneaker Heads 而言,每款新