

从2000元到600元,片仔癀降价背后

业内人士:社交属性褪色,开启价值回归之路



文/片 记者 管悦 济南报道

从溢价难买到价格倒挂 片仔癀在济南多药店滞销

近日,在济南市八涧堡路附近的一家连锁药店内,店员从柜台拿出了用塑料袋包裹着的3g/粒装的片仔癀锭剂。“这个药比较珍贵,760元/粒,店内一共就这四粒。”店员说,此前,该药断货比较严重,最贵曾卖到1000多元一粒,随着市场供需关系稳定,价格已回落。这个药以日常饮酒频繁、商务社交、祛痘或护肝等需求的消费者购买为主,“由于价格不菲,门店月均销量也就两三粒。”该店员介绍。

“前几年市场炒得热,不少人抢着买,最贵卖到2000元/粒。”奥体中路上的一家连锁药店店员表示,曾经有人一买就是十几粒,现在一个月仅卖两三粒,价格也随之下降,3g/粒装的片仔癀锭剂优惠后最低719元/粒。谈及价格,该店员称,片仔癀锭剂价格贵,源于其“国家级中药保密配方”背景,公开的天然麝香、牛黄、蛇胆和三七这四种成分均为珍稀药材,成本高昂。

在康虹路一家药店内,3g/粒装的片仔癀锭剂折后价为722元/粒。店员称,销量尚可,以老顾客为主,“近一年来价格都比较稳

近日,被誉为“药中茅台”的片仔癀发布2025年第三季度财报,交出了近十年来首次营收与净利润双双下滑的业绩表现。同时,据多地药店工作人员反映,曾被热炒至1600元/粒的片仔癀锭剂,如今价格不仅跌破760元/粒的官方零售价,更面临月均卖不出几粒的销售困境。济南市市场销售情况如何?片仔癀为何“卖不动”了?



定,应该不会再降价了。”

解放东路一药店工作人员也表示,该药品目前价格稳定,月均销售5粒以内,以中年男性消费者为主,“价格比较贵且受众有限,以前最火的时候一个月也就卖几十粒。”

记者走访济南多家药店发现,3g/粒装的片仔癀锭剂现货数量基本维持在4粒以内,多数门店月均销量不到5粒,优惠后价格也普遍低于760元/粒的官方零售价。此外,因价高且销量低,部分药店不备现货。有店员称,仅有人购买时,店里才会进货。

至于线上市场情况,记者当日在部分电商平台搜索3g/粒装的片仔癀锭剂价格发现,该药品在一些快递电商类药店售价为617.7-650元/粒,参与淘宝百亿补贴后仅575元/粒、京东平台最低售价588.6元/粒、拼多多平台则为609元/粒。

前三季度营收净利双降 近十年业绩增长神话终结

片仔癀锭剂销量遇冷,在其公司漳州片仔癀药业股份有限公司(以下简称“片仔癀”)的财报和资本市场表现上也可以窥见一二。根据片仔癀发布的季报显示,前三季度,公司营收74.42亿元,同比下降11.93%,净利润21.29亿元,同比下降20.74%,扣非净利润18.91亿元,同比下降30.38%。

分季度来看,该公司今年第

三季度实现营收20.64亿元,同比下降26.28%;归母净利润6.87亿元,同比下降28.82%。存货金额则增至61.6亿元,较年初增长24.02%,较去年同期则增长34.9%。

分业务来看,其主营业务包括三大块,分别为医药制造、医药流通和化妆品,2025年前三季度,上述三业务分别贡献40.16亿元、28.87亿元、4.0亿元收入,同比降幅分别约为13%、8.45%和23.82%。核心产品肝病用药片仔癀系列,前三季度营收38.80亿元,同比下降9.41%。

而在此之前,片仔癀的业绩增长神话已维持近十年。根据公开数据显示,该公司2014年-2024年间,始终保持营收、归母净利润双增长。其中,2017年-2021年,片仔癀归母净利润增速均超过20%。

股价方面,截至10月27日收盘,片仔癀总市值为1070.83亿元,与2021年最高点超过2900亿元的市值相比,市值已蒸发超六成。

对于净利润下滑,其公司解释称,主要由医药制造业销售减少、毛利率下降所致;至于经营活动产生的净现金流减少,则系销售产品、提供劳务收到的现金减少导致。

从营销驱动向价值回归 片仔癀正面临结构性调整

自1999年起至今的20多年间,3g/粒装的片仔癀锭剂零售价已涨价21次,从110元/粒先后涨至325元/粒、590元/粒,2023年5月又逆势提价至760元/粒。彼时,

溢价之下其市场依旧热度不减,药店断货、限购和二手市场加价等现象屡见不鲜。

片仔癀锭剂如今为何“卖不动”了?从成本端来看,以天然牛黄为例,根据行业数据显示,自2019年至2025年10月,其市场价格已从35万元/公斤升至180万元/公斤,涨幅超过400%,持续处于历史高位区间。另一关键原料天然麝香的价格近几年来价格涨幅也已超过200%。

“这种‘原料涨、成品跌’的价格倒挂现象,不仅导致企业利润空间受到双重挤压,也会影响渠道商的备货意愿与市场推广动力。”在济南从事药品采购多年的业内人士尹先生认为,市场供给从短缺转为过剩而价格回落,部分药店可能因为担心库存贬值,转而采取低库存甚至“按单备货”的保守策略,导致片仔癀在终端市场影响力下降,从而销量较低。

尹先生认为,片仔癀锭剂虽为处方药,但在营销过程中存在适应证扩大化倾向,临床价值支撑不足,制约了该药品在专业医疗市场的进一步拓展;与此同时,随着消费趋于理性,其原有的社交属性与礼品价值也快速减弱,导致产品吸引力下降,脱离价值本身的市场价格难以维持,药品价格自然回归理性。

“综合来看,片仔癀正面临从‘营销驱动’向‘价值回归’的结构性调整。”有业内人士认为,未来,如何在强化临床价值、巩固专业市场的基础上,合理定价和拓展新消费场景将成为其能否实现可持续发展的关键。

1300趟动车票打折,最低4折“揽客”

铁路票价淡季打折释放哪些信号

持续深化 市场化票价机制

自11月10日起,国铁郑州局对所属部分动车票价进行调整,涉及京广、徐兰、济郑、郑渝等9条线路,票价可低至4折。“本轮动车票价调整,是国铁郑州局覆盖线路最广、涉及列车趟数最多的一次。我们结合管内淡季客流特点,持续深化市场化票价机制。”国铁郑州局客运部高级工程师谢晓燕说。

国铁沈阳局对管内部分动车组列车票价实行日常6折、周末7折优惠;国铁上海局陆续对管内581趟动车组列车票价实行最低4折优惠;国铁呼和浩特局对呼和浩特、乌兰察布至北京间的28趟及开往杭州、重庆、扬州、西安等方向的18趟动车组列车票价实行最低8折优惠……“一趟列车执行折扣票价和折扣幅度,都是市场调研的基础上,以市场需求为导向进行的优化调整。”谈及本轮铁路票价调整,国铁呼和浩特局客运部客票所所长陈华

近期,国铁郑州局、哈尔滨局、呼和浩特局、太原局、成都局等相关铁路运输企业,对沈佳、京哈、渝厦等130余条高铁线路的1300余趟动车组列车票价进行打折优惠让利,最低实行4折优惠。

记者从国铁集团客运中心了解到,这是近年来铁路部门比较密集的一次调价。那么,这次密集调价释放了哪些信号?

明介绍。

近年来,铁路部门持续深化市场化票价机制改革,陆续将多条线路的动车组列车固定、单一票价机制调整为灵活折扣、有升有降的市场化票价机制。国铁集团客运中心相关负责人介绍,铁路部门正加快推动形成不同旅速、不同价格、不同运行时刻的差异化客运产品体系,努力为旅客提供更加丰富多样的出行选择。

降低出行成本 传递民生温度

家住哈尔滨的王女士因生意需要,经常乘坐高铁前往牡丹江、佳木斯开展业务,得知票价打折的消息后,她高兴地给记者算了笔账:“以前到牡丹江坐一趟车平均要花100多元,现在最

研究所研究员肖永青表示,这种差异化优惠设计,体现了铁路服务全民出行的公益属性,有利于市场效率与社会公平的平衡。

为提振消费扩大内需 起到助推作用

记者在采访中了解到,本轮铁路票价调整,也为多地提振消费、扩大内需起到助推作用。

“听说最近成都至自贡铁路票价打折,我们特地到自贡‘耍’了一圈。”11月6日,来自成都的旅客刘莹和同伴兴高采烈地给记者讲述了一天的快乐旅程,“不仅吃了好吃的泡椒兔,还在方特恐龙乐园里拍了很多照片。”

据悉,国铁成都局与四川自贡文旅部门合作,对成都至自贡间G8783次、G8759次、G8786次、G8760次4趟列车票价实行最低5折优惠,“相当于车票买一送一”。自贡市文广旅局相关负责人介绍,当地结合票价打折联动文旅配套,自10月25日起,推出“高铁+文旅”铁旅融合专项活动。截至11月6日,成都东至自贡发送3354人次,环比增幅91.3%,

有效激活秋季旅游市场。

国铁太原局11月10日起,对武乡、运城、侯马、吕梁开往太原方向的6趟动车组列车票价进行优惠打折,最低折扣可达原价的6折。打折线路途经山西一些热门景点和革命老区,国铁集团太原局太原客运段乘务科科长张小兵说:“本轮降价,将对拉动文旅消费、降低革命老区出行成本等发挥积极作用。”

目前,黑龙江省冰雪游持续升温。针对近期铁路部门对动车组列车实行票价优化调整,国铁哈尔滨局客运部营销分析部工程师齐燕铭表示:“这些举措有利于更好服务冰雪经济,满足旅客多样化出行需求。”

四川大学商学院副研究员尹响认为,根据市场变化进一步优化铁路票价机制,不仅可以提升运输资源利用效率,也能为扩大内需提供有力支撑。

“差异化定价策略既提升了列车上座率,又降低了民众出行成本,可以进一步直接刺激跨区域人员流动,有利于撬动文旅、商务等活动,促进沿线城市消费市场活跃。”尹响说。 据新华社