

一场前所未有的药店并购正在各地上演。今年以来,烟台药品行业动作频频:这边,烟台本土企业联生大药房正式与燕喜堂达成合作,燕喜堂开始择机扩张;那边,来自济南的漱玉平民大药房与烟台医药商城也达成了合作意向。

有业内人士预测,烟台的药店行业或将面临大洗牌。面临机遇和挑战,近3000家连锁药店和个体药店将如何迎战?港城药店发展又将走向何方?



▲一条路上分布着四五家药店,为了招揽顾客都推出了促销活动。本报记者 孙芳芳 摄

3000家药店静观行业洗牌

一个又一个并购案例说明,集团化采购已成零售药店新“威胁”

本报记者 孙芳芳

一纸“新规”令连锁药店如沐春风

“大概就是从2003年开始,新药店的审批程序简化,准入门槛降低,各路资本纷纷涌入药品零售业,导致药品零售店数量急剧增加。”在青年路附近经营一家药店的张庆竹告诉记者,2003年以后,他的药店所在的小区附近迅速出现了五六家药店,大部分都是连锁的。

而位于商业中心的药店,密度还要远

远大于一般社区和偏远之地。在北马路附近,不到200米的距离并排有5家药店,本草大药房、金康大药房、燕喜堂各1家,还有两家立健医药城。“自从取消了相邻最近的药店距离300米以上的规定后,药店开始了扎堆,哪里有商机,哪里就会接二连三地开起一家又一家的药店。”

记者从烟台市食品药品监督管理局

了解到,烟台市目前已有药店2971家。“从全国平均水平来讲,每3000人拥有一家药店,而现在烟台大概是每2000人就拥有一家药店,已经处于饱和状态了。”山东燕喜堂医药连锁有限公司烟台董事李学文告诉记者,药店密度大自然给市民带来了方便,但同时也使得药店之间的竞争更加激烈。

“微利时代”

单体药店举步维艰

“一方面是成本不断提高,另一方面是利润空间不断被压缩,药店逐渐进入微利时代。”在采访中,不论是单体药店,还是连锁药店都给出了这样的回答。“平价药店”的开张,打响了港城药品价格战的第一枪,引起一轮轮的药品降价狂潮。

“现在常用药的价格基本上都比较透明,再加上市场的饱和,基本上所有的药店都在打‘平民’牌,走‘微利’路线。”张庆竹告诉记者。

为了卖出更多的药以保证利润,药店纷纷以价格战等竞争方式来“讨好”顾客。在海滨小区一家大药房内,一盒温胃胶囊14元,而在距离不远处的另外一家连锁药店只卖12.5元,而且碰到会员日或者搞活动时还有折扣。

除了直接的价格战外,各家药店的“会员日”、“折扣日”等活动也在陆续展开。一家药店将每月8号、18号、28号定为会员日,顾客在此日期购药可享受8.5折优惠,参与买100送50活动等。

同时,不少药店开始在服务上下功夫,购药可享受专业药师的免费服务,免费订手机健康报,免费旁听健康大讲堂等都成为他们拉拢新老顾客的手段。

连锁药店“唱主角” 占市场总数近三成

在烟台的近3000家药店中,其中37家连锁企业占据了相当大的市场比重,仅立健、中医世家、燕喜堂3家连锁药店就占到了烟台药店总数的近30%。

“现在药店生存越来越艰难了。”这是记者在调查采访中听到最多的一句话。为何会出现这种现象?李学文分析其中的缘由时说,一方面国家不断下调药

品价格,药店的利润空间不断压缩,另一方面则是药店成本的增加。

“现在药店门店的租金越来越贵,成本也跟着涨了起来。”李学文说,烟台市不断上调最低工资标准,药店还要为员工购买医保、社保等,药店运营的人工成本也越来越大,经营药店利润越来越少。

利润空间不断被压缩,再加上连锁药店的挤压,单体药店的日子可以说是更加难过。“很简单的道理,同样是从药厂拿药,拿1万件和拿1件的进价肯定是不一样的,连锁药店在拿药时有绝对的采购优势。”张庆竹的小药店是夫妻俩共同在经营,由于房租不断上涨,药店的收入越来越少,“有时候一天都没有收入。”

行业利润下滑 渠道为王是出路

在行业整体形势不景气的情况下,与大部分连锁转修“内功”的战略不同,一些连锁店仍然处于扩张的状态。“药品零售行业永远不会消失,只要坚信这个信条,企业就有继续扩张的理由。”在采访中,山东燕喜堂医药连锁董事长于志刚认为,行业发展必须先行扩张。

今年6月1日,联生大药房与山东燕喜堂正式合并,原有的52家联生大药房的门头陆续换成“燕喜堂”。随后,燕喜堂又购买了中西大药房、庆华大药房、金象等10家药店,目前在烟台地区已经扩展

到了90多家,预计到年底将突破百家。

尽管如此,烟台董事李学文也不否认在快速扩张下,并不是所有的门店销售都能达到预期。“目前的形势下,亏钱是肯定有的,而且新开门店的盈利周期也在加长。”李学文提到门店亏损时并不忌讳。“部分亏损的门店开在新建小区,虽然短时间内可能亏损,但是入住率一旦达到一定水平,便会立刻扭亏为盈。”

遵循“渠道为王”的观念,连锁药店大规模铺店,这其中最直接的利好就是

集团化采购带来的成本的降低。“一家连锁企业旗下有上百家药店,他们可是实现直接从厂家拿货,不仅减少了中间环节,而且有跟厂家谈判的底气。而小药店由于要货量小,只能从下面的经销商手里拿货。”一位不愿透露姓名的药厂销售代表告诉记者,从源头上,单体药店已经失去了竞争的优势。

在采访中记者了解到,由于利于监管和规范,国家也在鼓励连锁药店的发展。从营业面积、人员配备等准入条件上放宽了对连锁药店的要求。