

B4 | **GUANLIZHENSUO** 管理诊所**外地连锁药店广布局 南京本地药房受束缚**

□ 陈 诚

很多南京人发现,近年来南京的药店遍地开花,一些外地的平价药店越开越多,药店的价格差异很大,南京城内的药店竞争越来越激烈,价格差异也越来越大。那么零售药店生存状况究竟如何?

**现象
药店加紧开店步伐**

在南京,随着医药零售终端的市场化步伐加快,连锁药店的竞争也进入了白热化。据记者了解,最近几年,南京每年都有上百家新零售药店出现,同时每年也有近百家的药店被淘汰出局。统计显示,2006年,南京市场的零售药店大约有1500家。两年前的,南京的药店中约一半是连锁店,另一半是单体店。如今,连锁店已有800多家,单体药店则只剩下600多家。在激烈的竞争中,单体店要么接受连锁店收编,要么被淘汰出局。

在这种市场背景下,在南京零售药店市场,连锁店却还在大力扩张之中。而这些药店的共同特点就是“平价”。

**原因
风投看好平价药店连锁业**

据记者了解,目前南京市场上的

两家外地品牌平价连锁药店来自于湖南,且都在国内重要城市有布局。业内人士介绍,由于我国长期医药不分家,医院以药养医的经营模式导致药价严重背离老百姓的承受能力。因此,医药行业的改革越来越迫切。正是由于这个原因,一些风险投资机构看好药店连锁这个行业。“平价药店”的经营模



式——大卖场、低价格,正好又适应了老百姓的消费心理。

**困惑
本地连锁药房有所束缚**

业内人士告诉记者,根据南京市药监局的规定,开一家药店的门槛是很高的,而南京本地企业由于体制原因,自身的发展有很大束缚。一家本地连锁药店的负责人给记者算了一笔账:开办一家药店需要租赁100平米以上的店面,还要配备一名专业的药剂师,再加上工作人员、店面的铺货,通常开办一家符合药监局规定的药店需要几十万的资金成本。如果不断扩张,资金量是相当惊人的,本地企业缺乏资金支持,想对外扩张也是有心无力。

另外,据记者了解,南京本地的连锁药店多半是国有企业,这些企业由于自身的体制原因,企业包袱比较重,再加上经营上受到的束缚,一般很难走低价的路线。业内人士认为,南京本地企业的生存状况,主要还是体制上

的制约。

“现在很多个体经营的小药店开始频繁和我们接触,希望我们收编,这一趋势最近更加明显。”说到时下药店的生存状况,百信的一位高层告诉记者。

**对策
差异化竞争**

业内人士告诉记者,现在一家药店的毛利率从过去的50%多下降到现在的10%左右,利润已经很薄了。就在7月中旬,南京市相关部门规定,基本药物制度将在南京市全面实施,社区公立医疗机构一律按进价销售基本药物。这就意味着社区医院药品将大降价,一直以低价优势吸引消费者的零售药店,其利润空间将被进一步挤压。对于目前的市场状况,业内人士告诉记者,现在南京本地的医药连锁企业正在尝试新的经营策略。

记者走访了南京多家药房,发现本地药房开始把大量精力放在了特色经营上。记者在百信药房的一家连锁店看到,他们专门开辟一处卖场,销售跟健康相关的产品,诸如专业药房销售的化妆品、保健品已经成为了主打产品。而记者在一家平价药店看到,在药品区域外,还有健康器械区域,陈列着跑步机、泡脚盆等。食品区域则陈列着绿豆、大豆等各种杂粮。销售人员告诉记者,这样的产品销售状况不错,利润也高。

事实上,在一些欧美发达国家,例如美国、日本等国家,零售药店中非药品的营业额能占到50%-60%。“如果一味进行价格竞争,零售药店将很难生存,而更多的应为消费者提供方便、快捷的综合增值服务和差异化竞争。例如,更贴身的药事咨询、更及时的健康状况监测等。”一位业内人士如此评价目前的药店经营现状。

□ 延伸阅读 | YanShenYueDu

云南连锁药店规模扩张成主流

在近两年内,云南连锁药店的精力主要放在药店规模扩张上。

据一心堂公司数据显示,2009年,一心堂直营连锁药店现已成为云南省最大的药品零售连锁药店,范围覆盖了川、滇、黔、晋、桂、渝等6省市,并在2009年中国连锁药店中规模位列第四;2010年上半年,一心堂销售收入与去年同期相比大幅增长了37.46%,并新增一心堂门店149家,为全国连锁药店之最。目前,一心堂连锁药店数量已经达1260个。“硬扩张是我们近年发展的主要方向之一。”

云南鸿翔药业常务副总裁赵颺称,“目前,一心堂的销售收入已经成为云南连锁药店的第一,并且销售额大约等于第二位到第十二位的总和。”

而在一心堂的扩张中,将开拓省外市场摆在较为重要的位置。“特别是今年新增的门店中,省外门店的比例明显提升。”赵颺说,“但另一方面,风险也存在。医药连锁市场的环境在每个省份都有所不同,也会有一些地方的政策并不支持,这些客观原因,也在一定程度上阻碍了我们开店的进度。”

一心堂则注重产业链的完整性,目前已经涉足药材种植、中成药研发和生产、药品流通等整个药品产业链。在产业链的各个环节,一心堂都把握了优秀资源,种植环节选择与李嘉诚旗下的白云山和记黄埔合作,制造环节选择美国老牌药厂生达制药,同时也托管了40家医院的药房。

“虽然健之佳的门店数和一心堂相比并无太大优势,但健之佳在管理



云南鸿翔药业常务副总裁赵颺

和昆明门店的设立上,还是值得一心堂学习的。”赵颺坦言,“相对于其他大药房而言,健之佳的执行能力很强,而且旨在找准定位不断创新。”

这样的优势来自于健之佳的公司传统;作为深圳海王星辰设在昆明的分部,健之佳从一开始就以直营店面世,并且继承了海王星辰良好的规范管理传统。另一方面,不断尝试之佳便利、药妆店、社区药店、医院药店等业态模式的健之佳,业务也逐步趋向多元化。

此外,云南另外两家本土药店:云南白药大药房和东骏药业,前者的批发零售业务近3年增速均在30%左右,平均毛利率约6%,延续了薄利多销的路径;而后者依靠上千家加盟店,着力发展物流建设。

从个体来看,无论是省内的一心堂、健之佳或者省外的海王星辰、老百姓、同济堂等连锁药店,都是在一定区域内拥有较大的规模,但整个医药零售领域集中度还是很低的,因此,在未来几年尽管可能会有“水土不服”,但各药店仍然会不遗余力地拓展新的版图。

(佚名)

价格低迷 纸企库存问题凸现

5月以来,纸品价格从高位逐渐回落,纸品降价幅度在7%-8%,个别品种已经达到15%-20%。

业内预测,纸品价格涨势已经终结,正处在一个降价的通道中。估计这种降价一直会持续到年底,而且降幅还将继续扩大。

消化库存

山东晨鸣纸业集团股份有限公司正在用降价的方式消化库存。库存15天是企业正常的库存量,而晨鸣纸业如今的库存已经达到30天左右,比正常库存量多了一倍。

晨鸣纸业是造纸行业的龙头企业,业内每一个风吹草动都会率先从这家公司体现出来。

北京管理区业务员梁先生,主要经营的是双胶纸,他给出的纸品售价是6000元/吨。他说,“这已经有很大降幅了,3-5月份价格最高时卖到

7000元/吨呢。”“公司的库存产品价格还可以再便宜些,低于6000元/吨也卖。”

“纸品价格都是总部统一下达调价指令,指导价全国统一,但浮动比例范围内的具体价格都是业务人员与客户具体议定的。所以每个客户的最终价格可能有差别。”杭州分公司工作人员表示。

“价格呈现先涨后跌的格局。”晨鸣纸业资本运营部部长高俊杰5日表示。晨鸣纸业纸品价格从去年下半年开始上涨持续到今年5月,涨幅达80%,如果从今年开始计算,1-5月份,涨幅达15%-20%。而从5月中下旬至今,纸制品价格却开始回落。至今跌幅达到7%-8%。有的品种价格跌幅已经达到15%-20%。其中铜版纸和白卡纸从5月份高点7500元-8000元/吨,到目前最低可以卖到大约6000元/吨。

“库存的增加,会促使公司进行降

价促销。目前还是小幅降价。大幅降价还是会选择合适的时机。”公司资本运营部工作人员表示。

降价通道

晨鸣纸业最近感到订单明显减少。

5月下旬以来,纸品价格比照高点时平均回落7%-8%。铜版纸和白卡纸价格跌幅甚至达到15%-20%。降价的趋势正在形成。

高俊杰表示,纸制品价格波动跟宏观经济形势紧密相关。“随着经济增速的放缓,下游需求萎缩,导致最近纸品价格回落。”今年5月份以来,经济增速趋缓,纸品也出现滞涨的情形。

“三、四季度,宏观经济被认为是一个加速见底的过程。经济增速增长和回落是造纸业价格波动的重要因素。”国泰君安分析师王峰表示。

高俊杰表示,晨鸣纸业纸制品分

为出版印刷用纸和文化用纸、工业用纸、生活用纸。品种很齐全。尤其是工业用包装纸,与宏观经济关联度更高,经济增速的变化尤其对工业用纸影响更大。经济增速较快时,工业用包装纸的销量和价格都呈上升趋势,经济低迷时,销量和价格也随之下落,甚至形成库存。因为工业用包装纸,主要用于产成品包装,尤其用于出口产品的包装。

在下游纸品市场需求萎缩的同时,目前供给却不断增加,产能在不断扩大中。

扩大产能是晨鸣纸业今年工作的一个重点。

根据国泰君安王峰的调查,海南金海浆纸业有限公司也正在新上100-120万吨铜版纸生产线。这家企业原来主要生产木浆,目前正在进军铜



纸产品需求减少库存量加大,晨鸣纸业业绩下跌。

版纸市场。而铜版纸市场去年市场总需求量为500万吨。

“金海新增的产能达到行业总量的20%,整个造纸行业肯定是消化不了的。”王峰表示。

据悉,造纸行业中,南通也正在上马一个40万吨的铜版纸项目。

“产能扩大,而需求不旺,订单减少,库存增加,降价就成为一种必然的趋势。”王峰表示。

(庞丽静)

□ 管理讲堂 | GuanLiJiangTang

松下“召回门” 日系“中国败局”发酵?

□ 郎 朗

刚刚实现了季度扭亏的松下电器最近很“烦”,先是日本大阪国税局指其与中国子公司交易中漏报漏报220亿日元应税收入,8月4日一则冰箱召回门又让松下中国公司陷入困境。

中国质量监督检验检疫总局8月4日晚间公告称,松下电器产业公司的无锡松下冷机有限公司决定自8月4日起召回2007年3月至2009年3月期间生产的29个型号的365574台电冰箱。

对于目前年产量为50万台的无锡松下冷机来说,这此召回和免费维修将是一次重大事件,尤其对于在中国高端冰箱市场争夺中日新势微的松

下来说,这是对品牌的一次伤害。

在中国、韩国家电企业低成本、本土化战略进攻下,日系家电企业不仅在中国市场节节败退,而且层出不穷的东芝“竖线门”、夏普“歧视性销售”等也让日系品牌从以往“高高在上”到“跌落神坛”。

冰箱“召回门”

“这次是我们在中国市场的最大一次召回,是我们主动发现问题并主动向国家质检总局提交召回报告。”松下电器中国公司公关课专员尤楠8月5日表示。

松下电器声明,这次无锡松下冷机召回范围内的电冰箱,由于控制冷媒的零部件(冷媒控制阀)中采用了

红磷阻燃剂,高温高湿环境下,可能造成冷媒控制阀线圈断线,导致发生“冷藏室不冷”或者“冷藏室过冷”的不正常现象。

此外,个别型号电冰箱在故障状态下长期使用,极少数产品会产生冷媒控制阀冷媒泄漏,极端情况下会导致冒烟、起火,存在安全隐患。此外,召回范围内的部分型号电冰箱,在电源插座的L极与N极接反的情况下,也存在类似安全隐患。

日系家电的中国败局

对于松下电器中国公司来说,目前在中国市场拥有日系企业中最广泛的布局。虽然松下电器已经将中国作为了增长重心,但其本土化远远没

有韩国企业做得好;虽然试图通过中低端产品抢占市场,但因渠道受限而没有取得规模增长。

在松下等日系公司的中国总部中,中高层管理人员依然以日本人为主,而韩国企业中高层中国员工的比例则提高到50%以上。此外日本企业一直坚持将最好产品留在日本和欧美市场,而在中国市场销售和生产的产

品则明显有差异。目前松下电器的主要产品电视、数码产品在中国的地位不仅落后于索尼、三星、夏普等国外同行,而且被创维、海信等中国品牌超越,在白电领域除了在空调压缩机保持了行业前三外,其他产品都被海尔、西门子等品牌拉大了距离。

松下电器中国市场的败退正是日

系家电企业共同命运写照,除了索尼、夏普等依靠降价来在平板电视领域占据了不到21%的市场外,在其他家电产品领域,日系品牌整体占有率不足10%。

在2008年金融危机后,松下电器等9大日本电子企业都出现巨额亏损,直到今年8月初才有7大巨头依靠轻资产战略实现扭亏,但是松下电器为收购三洋电机和松下电工后所要付出的资金将超过130亿美元,而且将实现从消费电子向新能源的战略转型,这让其在中国市场的战略选择更加模糊。

帕勒咨询机构资深董事罗清启表示,“除了将更多的家电制造工厂搬到中国,日系家电巨头在中国市场占有率并没有起色,因为这些工厂更多

薄膜太阳能电池发展或遇瓶颈

**尚德电力
关停相关生产线**

8月9日,记者获悉国内光伏巨头中国尚德太阳能电力集团有限公司(以下简称尚德电力),在公布自己第二季度财报的同时透露,将在今后调整自己的发展路线,将停止非晶硅薄膜的生产。

尚德电力产品生产部相关负责人表示,这也和最近的晶硅价格上涨有关。不过业内人士表示,现在的薄膜太阳能电池的发展遇到一定的瓶颈。

晶硅火爆所致?

尚德电力在公告中表示,正在重组其上海的工厂并将重点放在生产的晶体硅太阳能电池,作为重组业务的一个部分,尚德电力已经停止了非晶硅薄膜的生产线。

实际上,非晶硅薄膜的停产早在今年6月就已凸显苗头,当时尚德电力在上海的千兆瓦基地启动,尚德电力董事长施正荣就对外表示:“由于近一年多以来,晶硅价格大幅回归理性价位,薄膜电池经济性就凸显不足,大规模生产的计划将延期,目前仍然在研发改进中。”

尚德电力同时预计由于薄膜生产线关闭,将给第二季度带来5000万到5500万美元的非现金亏损。

“公司今后虽然停止薄膜的生产,但是将依旧在研发上加大投入,以提高薄膜的转换率。”尚德电力产品生产部相关负责人在接受记者采访时坦言,“目前我们的晶体硅的产品处于供不应求的状态,截至明年上半年的一些产能都已经预定出去了,所以我们目前大部分的精力都会投入到晶硅上面。”

薄膜电池前景堪忧?

实际上不仅仅是尚德电力,跨国公司也有着这样的打算。

近日,三洋曾宣布暂缓该公司生产薄膜太阳能电池的计划,公司对外表示:“自从三洋太阳能公司由三洋电器和日本石油公司在2009年1月23日联合成立以来,光伏市场产生了戏剧性的变化。在光伏电厂中与薄膜电池竞争的主要竞争对手晶硅电池由于原材料成本降低而成品价格直线下降,这大大削弱了薄膜电池的竞争优势。”

国内另外一家薄膜太阳能电池组件厂家江苏百世德太阳能高科技有限公司在其发展中也遇到了一些问题。“主要还是产品认知度的问题。”公司市场销售经理吴炜坦言,“公司目前的主要市场在国外,而跟传统的晶硅相比,薄膜市场是一个起步,还处于培养的阶段。”

不过他同时指出:“基于公司对未来薄膜电池的看好,公司会继续扩大产能,拓展薄膜业务。”

一光伏行业人士表示:“薄膜太阳能电池在今后的建筑一体化过程中将有很大的发展空间。”

对于这次尚德电力的业务调整,中投顾问分析师姜谦表示,将对行业产生一些影响,“尚德的策略也是一种警示,今后要进入薄膜行业的投资者将更加理性。这也是在寻找替代多晶硅道路上的尝试,未来薄膜太阳能电池的发展空间将大于晶硅电池。” (曹晟源)