

策划语

近日,大连奇运生集团一次性并购3家连锁店,增加了40家门店,把疆域拓展到了山西。与此同时,华东医药正式联姻武林药店。管中窥豹,人们不难看出,医药零售企业整合已成为行业今年的热门话题。

来自清科研究中心的数据显示,在2011年1月中国并购市场共完成的93起并购交易中,医药市场并购案例就有11起,同比增长一倍多,而零售药店的并购整合尤为引人瞩目。随着日前药品流通业十二五规划的出台,以及房租、人员成本不断上涨的紧迫现实,必将为医药流通业整合重组再添一把火,将企业重组谋求捆绑上市、借船出海的“野心”暴露无遗,医药零售企业整合大势所趋!



## B 案例二 强强牵手 华东医药正式联姻武林药店

□ 黄焱君

5月11日,在杭州武林药店总部买药的人,如果细心观察购物小票,会发现小票上的名头已经变成了“杭州华东武林大药房有限公司”,这也是两家重组后,武林药店拥有的新名字,武林药店名字将用另一种形式被保存下来了。

### 同根同源 武林药店和华东医药重组

据每日商报报道,梅水英,这位在杭州医药行业内颇具知名度的老人,终于把自己经营了25年的武林药店,

# 医药零售企业 捆绑重组万川归海

## A 案例一 大连奇运生 联合重组意在“上市”



□ 康 琦

据中国医药报报道,近日,大连奇运生集团一次性并购3家连锁店,增加了40家门店,把疆域拓展到了山西。

### 环境生变 转型突围

尽管是PTO最早的一批会员之一,但近年来山西大同康健大药房却在业内较少露面。该公司总经理武利斌告诉记者,企业本来发展势头很好,但却遇到城市整体规划的挑战。“大面积拆迁,我们最好的几个门店都受到影响,也不能贸然开新店,必须等到城市规划相对稳定后才能有些举措。”而在大连,奇运生集团位于西安路的总

店也遇到了拆迁,该店年销售额4000万元。集团总裁李兴乾表示,奇运生在离原来总店不远的大连市八中对面和福佳新天地分别开设了新的西安路二店和一店,当年就实现年销售额3700多万元,抢回了原来总店90%以上的销售份额,稳固了奇运生在西安路商圈的龙头地位。

其实,城市化进程对药品零售的影响不仅如此,不少药店经营者都表示,这些年店租平均每年以15%以上的幅度增长。记者了解到,为了追求规模经济,连锁药店大力拓展门店,但这些门店的店面极少是自有物业。在房租日益上涨的当下,店面租金几乎成为连锁药店发展的最大负担。合肥百姓缘总经理李晓告诉记者,2008年合肥房租为每平方米30元~40

元,2009年起房租开始大幅增长,“目前房租多已上涨至每平方米70元~100元,上涨了一倍,医院附近的门店甚至达到了每平方米120元~150元”。

除去门店日常运营成本水涨船高外,日益上涨的劳动力成本也成为大多数连锁药店面临的共性问题。面对压力,药品零售业也各显神通。奇运生在2009年发起跨省股份制合作——“开元联盟”之后,不断调整经营模式,先后在大连西安路一店、沈阳皇寺广场店、大连医药超市店、大连宏孚店4家门店开出了“滨美药妆”。“这是奇运生连锁转型的正式起步。”李兴乾告诉记者,去年新开店50家,且第一次跨出辽宁,不到半年时间就在贵州开了10多家店。“在‘季节变换’时,抱团取暖成为业内普遍的选择之一。”

### 多元联合 资本发力

本次奇运生就以收购51%股权的形式,纳入3家控股子公司:辽宁朝阳人民康泰医药连锁有限公司、吉林通化保民祥老百姓医药连锁有限公司及山西大同市康健大药房有限公司。据悉,这次并购非常迅速,与朝阳人民康泰的并购,从谈判到签订协议和完成交割仅用了3个月时间,收购以后保留原有管理团队,财务和信息系统全面与奇运生同步。以朝阳人民康泰作为合作范本,奇运生与后面的吉林通

最大的综合性大型医药商业企业。

所以,当华东医药将和武林药店重组的消息传出时,业界人士的脑海里马上出现“收购”二字,但是在协议签订仪式上,华东医药含蓄地称这次合作为“联姻”。

“武林药店具有优良传统,华东医药很珍视其在杭城几十年来所积累的口碑效应及品牌价值。”华东医药股份有限公司商业片总经理万玲玲表示,此次成功联姻,华东医药将一统杭州医药零售老品牌战线,让武林药店、华东大药房两驾马车并驾齐驱。

虽然双方具体的融合事项还没有正式对外公布,万玲玲表示,资产重组后,华东医药将完全拥有武林药店所有注册商标和老字号等无形资产及现

化保民祥、大同康健的并购如法炮制,谈判时间更是缩短到1周和3天。李兴乾表示,控股合作有共同的基础,首先必须有经验丰富的实干团队,其次必须是当地有相当影响力的盈利性企业,“在保持继续加快开店步伐的同时,奇运生集团从今年开始把控股合作作为未来连锁发展的重点”。

对中小药店而言,与大连连锁药店“捆绑”无疑将减少资金压力,享有更优惠的采购平台。由全国30多家药品零售企业共同出资组建的重庆中盟医药有限责任公司,成立半年来已吸引石药中诺、哈药三精、葵花药业等一线工业企业的关注。张亚华多次在不同场合强调,“高毛利时代已经过去,未来终端企业将走联盟化、集团化道路。”

对于中小药店来说,不管是加入联盟,还是股权合作,都有借船出海之意。朝阳人民康泰连锁店共有17家门店,目前的年销售额为4000万元。其董事长吕志海告诉记者,之所以加入奇运生,是看中了奇运生这个大平台既能给我们带来资金上的保障,也能使企业不断提高管理水平和运营水平。

“奇运生一旦上市,所控股企业将在二级市场获得超额回报。”代航分析认为,上市的诱惑和奇运生给出的高估值收购,无疑会吸引相当多的中小药店。目前,奇运生的门店数达到240多家。据李兴乾透露,今年上半年奇运

有40家连锁门店经营权。华东医药完成对武林药店的并购后,仍会坚持武林药店品牌的独立经营,除在配送及支持等方面实现统一外,暂时不会和华东大药房在品牌上进行整合。

### 业内反响

### 整合是医药零售业的大趋势

杭州九洲大药房总经理齐丽认为:“重组对于双方来说,都应该是件好事情,这也是顺应趋势,这两年可以说是医药行业的整合年,各家资金雄厚的医药公司,都在忙着资源整合。”齐丽说,九洲大药房在2005年时就收购了大红鹰药品。

拥有200多家门店的天天好大药

生连锁业务将扩展到吉林、黑龙江及河北。“通过新开门店、收购、控股经营等多种途径,2011年奇运生新增门店数将超过150家,全国门店总数达到400家。”

今年奇运生成立了集团商品中心,提出“大商品、小采购”模式,并引入先进的数据分析系统,以解决跨区域连锁的商品采购问题。武利斌对此表示出浓厚的兴趣。在他看来,资本形式合作还在于紧密合作能给中小药店带来创新营销理念和管理理念。

### 相关链接

### 模式之选

对中小药店而言,与大连连锁药店“捆绑”无疑将减少资金压力,享有更优惠的采购平台。上海市流通经济研究所医药流通研究中心主任代航认为,在行业发展普遍趋紧的大背景下,整合的途径非常多。既有奇运生、国大这样的大规模并购,也有中盟、苏盟、特格尔等联盟式的实体化运作。

由全国30多家药品零售企业共同出资组建的重庆中盟医药有限责任公司,成立半年来已吸引石药中诺、哈药三精、葵花药业等一线工业企业的关注。重庆中盟医药有限责任公司总经理张亚华多次在不同场合强调,高毛利时代已经过去,未来终端企业将走联盟化、集团化道路。

内部人士表示,未来将从特色化和专业化的方向,调整武林药店的产品结构,比如引进国际知名的药妆新产品,让武林药店获得新的发展机遇。

## 6月1日起多种抗生素将被列入医药限制类目录

国家发改委日前发布《产业结构调整指导目录(2011年本)》,并将于2011年6月1日起施行。

据《中国医药报》报道,医药业鼓励的项目有新药开发生产等,限制类项目有新建、扩建的维生素C、青霉素工业盐、头孢菌素等产品的生产装置,其中抗生素类产品较多。

**鼓励类项目:**1.拥有自主知识产权的新药开发和生产,天然药物开发和生产,新型计划生育药物(包括第三代孕激素的避孕药)开发和生产,满足我国重大、多发性疾病防治需求的通用名药物首次开发和生产,药物新剂型、新辅料的开发和生产,药物生产过程中的膜分离、超临界萃取、新型结晶、手性合成、酶促合成、生物转化、自控等技术开发与应用,原料药生产节能降耗减排技术、新型药物

制剂技术开发与应用;2.现代生物技术药物、重大传染病防治疫苗和药物、新型诊断试剂的开发和生产,大规模细胞培养和纯化技术、大规模药用多肽和核酸合成、发酵、纯化技术开发和应用,采用现代生物技术改造传统生产工艺;3.新型药用包装材料及其技术开发和生产(一级耐水药用玻璃,可降解材料,具有避光、高阻隔性、高透过性的功能性材料,新型给药方式的包装;药包材无苯油墨印刷工艺等);4.濒危稀缺药用动植物人工繁育技术及代用品开发和生产,先进农业技术在中药材规范化种植、养殖中的应用,中药有效成分的提取、纯化、质量控制新技术开发和应用,中药现代剂型的工艺技术、生产过程控制技术和装备的开发与应用,中药饮片创新技术开发和应用,中成药二

次开发和生产;5.民族药物开发和生产;6、新型医用诊断医疗仪器设备、微创外科和介入治疗装备及器械、医疗急救及移动式医疗装备、康复工程技术装置、家用医疗器械、新型计划生育器具(第三代宫内节育器)、新型医用材料、人工器官及关键元器件的开发和生产,数字化医学影像产品及医疗信息技术的开发与应用。

**限制类项目:**1、新建、扩建古龙酸和维生素C原粉(包括药用、食品用和饲料用、化妆品用)生产装置,新建药品、食品、饲料、化妆品等用途的维生素B1、维生素B2、维生素B12(综合利用除外)、维生素E原料生产装置;2、新建青霉素工业盐、6-氨基青霉烷酸(6-APA)、化学法生产7-氨基头孢烷酸(7-ACA)、7-氨基-3-去乙酰氧基头孢烷酸(7-ADCA)、青

霉素V、氨苄青霉素、羟氨苄青霉素、头孢菌素C发酵、土霉素、四环素、氯霉素、安乃近、扑热息痛、林可霉素、庆大霉素、双氢链霉素、丁胺卡那霉素、麦迪霉素、柱晶白霉素、环丙氟哌酸、氟哌酸、氟喹酸、利福平、咖啡因、可可豆碱生产装置;3、新建紫杉醇(配套红豆杉种植除外)、植物提取法黄连素(配套黄连种植除外)生产装置4、新建、改扩建药用丁基橡胶塞、二步法生产输液用塑料瓶生产装置;5、新开办无新药证书的药品生产企业;6、新建及改扩建原料含有尚未规模化种植或养殖的濒危动植物药材的产品生产装置;7、新建、改扩建充汞式玻璃体温计、血压计生产装置、银汞齐齿科材料,新建2亿支/年以下一次性注射器、输血器、输液器生产装置。

**淘汰类项目:**1、手工胶囊填充工艺;2、软木塞烫蜡包装药品工艺;3、不符合GMP要求的安瓿拉丝灌封机;4、塔式重蒸馏水器;5、无净化设施的热风干燥箱;6、劳动保护、三废治理不能达到国家标准的原料药生产装置;7、铁粉还原法对乙酰氨基酚(扑热息痛)、咖啡因装置;8、使用氯氟烃(CFCs)作为气雾剂、推进剂、抛射剂或分散剂的医药用品生产工艺(根据国家履行国际公约总体计划要求进行淘汰)。

**落后产品:**1、铝锡软膏管、单层聚烯烃软膏管(肛肠、腔道给药除外);2、安瓿灌装注射用无菌粉末;3、药用天然胶塞;4、非易折安瓿;5、输液用聚氯乙烯(PVC)软袋(不包括膜透析液、冲洗液用)。

(胡 波)

## 哈哈为媒 山东药企“扎根”黑土

“是‘哈哈会’让我们与肇东结缘……”东北地区最大的兽药生产销售企业——黑龙江汇丰动物保健品有限公司董事长尹建华回忆企业的发展历程,言语中流露出满心的喜悦。

2004年,山东华信集团拟在东北地区建立一家兽药企业,经过多次考察,肇东市良好的投资环境和优越的地理位置深深打动了集团的决策层,最终把目标锁定在肇东市

经济开发区,并于当年第15届哈哈会与肇东市政府签约。

“我们有着丰富的奶牛资源,畜牧业的产值已经占到农业总产值的‘半壁江山’,动物防疫正需要像汇丰这样的大企业、大集团来投入,所以我们双方一拍即合。通过哈哈会这个平台,双方实现了共赢。”肇东市经济开发区党委书记李福军对当年汇丰动物保健品公司落户肇东至今仍记忆犹新。

签约后的汇丰动物保健品有限公司如虎添翼,很快投入到企业的规划、筹建上来。2005年,企业主体厂房破土动工,办公区、宿舍楼等附属设施也同时开工建设,当年12月一次性通过国家GMP专业认证。2006年,汇丰动物保健品投产,2010年9月通过兽药GMP复检。现有五个车间和九条生产线,年生产能力24万件,产品涉及西药粉剂、中药粉剂等八大类、156个品种。销

售网点3000多个,辐射到除西藏、新疆、海南以外的中国其他内陆地区。2010年销售额达17亿元,实现产值14亿元,利税3100万元,全国兽药市场占有率约09%。

借助哈大齐工业走廊的东风,2009年,黑龙江汇丰动物保健品有限公司又乘势而上,在肇东市经济开发区投资26亿元,兴建黑龙江省百洲生物工程有限公司。目前,一期土建已完成,进入设备安装调试

阶段,今年6月试生产。项目达产后,肇东地区将有200人就业,实现销售收入6亿元,利税12亿元。

“现在,我们已经建立原料药生产基地,开展生物制剂、畜禽疫苗产品的研发、生产,努力以高科技含量、高产品附加值引领企业高速发展,同时积极引进战略投资者,抢占更大的市场份额。”尹建华对企业的未来信心满怀。

(黑龙江日报)

## 永春生物医药产业孵化平台投入使用

作为福建省唯一一个生物医药产业发展试点县,侨乡永春生物医药产业孵化公共服务平台近日迎来了第一家入驻企业。泉州中侨(集团)药业有限公司日前与永春签约,其膏药剂生产线项目入驻该孵化平台,预计建成投产后将可年产药膏5000万贴,产值近亿元人民币。

地处晋江上游的永春县充分利用生态环境良好和中草药资源丰富的两大优势,2006年提出大力发展生物医药产业,并高起点、高标准、高品位规划建设了2350亩生物医药产业园,2009年被福建省授予生物医药产业试点县。2009年底,该县又投入1亿元多元建设永春生物医药产业孵化公共服务平台。经过一年多的建设,孵化楼、质控中心楼进入竣工扫尾阶段,具备企业入驻条件;研发楼正在加快建设,预计今年8月份可竣工。

(杜 意)