

观察动机:北京多家大型连锁零售药店的发展目前正处于停滞状态。记者探访发现,很多实体药店由于租金压力、顾客稀少、利润微薄等原因,不但并未发展新店,就连很多已有的店面都难以为继、陆续关门。日前,北京市食药监局出台进一步规范药品零售业管理办法,要求新开药店企业法人必须为执业药师。同时,药店禁售杂物、日用品的消息多次被媒体报道。面对医保涵盖范围日益扩充,社区医院90%的报销比例等一系列冲击,北京连锁零售药店的发展面临多重难题。

店面租金连年上涨 社区药品报销提高 品牌药利润偏低

实体药店盈利难引发关门潮



位于北京朝阳区东坝中街附近的一家药店因附近拆迁,顾客锐减,已在一个月前彻底关门

■现场

顾客数量锐减药店难以为继

一把大锁锁住了两块裂开了几道缝隙的玻璃,在北京朝阳区东坝中街与驹子房路交叉路口一直向西,几棵树木挡住了一家药商的招牌。在相邻的饮品店与烧饼店中间,这家标注着“24小时售药”的药店大门紧锁。

“不赚钱,关了至少有一个月了。”相邻店铺的一位老板对记者念叨着。

透过玻璃,记者看到屋内货柜家具等都被清空,只有墙上仍挂着的减肥药品宣传单证明着这里曾存在过一家药店。“买药只能再往前走走,走个四五百米,能找到另一家药店。”

据了解,由于附近的村子近期正在进行拆迁,导致这里的顾客量锐减,这家药店终于在一个月前彻底关停。几周之内,原

本的货柜、药品及工作人员迅速撤出,只有每天开车路过此地,偶尔会捎上几包感冒药的出租车司机任师傅,在兜了一圈没有找到药店后,发现了它的终结。

“买药的人很少,有医保的都去社区医院开药,只有急用或是路过的人偶尔会买点。”一位住在此地的居民告诉记者。

■现状

知名连锁药店三年关门15家

“近几年,北京几家大型连锁零售药店基本处于发展的停滞状态。”据北京一家著名药店的管理者介绍,新开的店寥寥无几,三年来闭店却已经达到了15家左右的数量。而其中,七成店铺关闭的原因,都由于经营成本上升,导致难以支撑。尽管每年的销售额都有所增长,然而增长的幅度却远不及成本上升的速度。

按照药店的经营模式,一家新店从开业到盈利,基本需要两三年的时间。也就是说,如果两三年内没有盈利,这家店就面临关闭的命运。而两三年间,房租、人力成本的几番上涨,导致新开店能够盈利的可能性极低,因此近几年,医保全新、嘉事堂、金象等几家北京市大型连锁零售药店都将运营模式从扩展新

店,转向了深入发展现有店铺的方向。

据《中国药店》杂志报道,过去一年,北京几大主流连锁药店中,金象直营店减少21家,医保全新关店4家,好得快关闭2家店,永安堂关店1家。而医保全新大药房更是在3年内关闭了一半门店,从50家缩减至目前的26家。

■探因

租房成本高房租涨幅大

“不好干,生意能持平就很难不容易,不敢奢望盈利或是扩充。”北京市一家著名连锁药店的总经理在接受记者采访时表示。记者经调查了解到,这也是近几年北京市连锁零售药店经营的普遍现象。

据了解,对于连锁药店而言,影响利润的主要因素除药价和人工成本外,房租是其中最大的成本开销。而近年来,受到房租不断上涨而无奈关店的例子不在少数。

“比如原来的房租是10万一年,一年到期后就变成30万一年,想要找到一个15万的都寥寥无几。”据了解,依赖于租赁门店进行经营的连锁药店,此前大多都是按照五年、十年的周期签订合同,而近年来,合同从三年一签逐渐缩短到一年一签,每年租金的增长幅度在百分之二十到五六十不等,平均涨幅也在25%到30%之间。

记者了解到,此前曾在石景山万商大厦经营的一家药店,由

于去年合同到期,原本的28万房租涨到了37万,加上商圈的变迁带来了整体销售水平的下降,使原本就略有亏损的效益更加雪上加霜,最终于去年关店。在海淀区世纪城远大园,高端社区的房租上涨使成本的提升更为严峻。据某著名连锁药店管理者介绍,社区内的两家药店租金已经从几年前的三十五万,涨到了58万上下,相较每月最多2万左右的营业额,经营已达到人不敷出的程度,只能勉强支撑。

社区报销比例高 老年群体流失严重

2013年10月,伴随着氨氯地平、二甲双胍等224种治疗常见病、慢性病和老年病的药品纳入北京市社区药品医保报销范围,北京市社区医院报销比例统一提高到了90%,参保人员可在全市1200余家社区医疗机构买到这些药。

而同时,据了解,在北京市5300余家药店之中,拥有医保刷卡系统的药店则只有97家,其中嘉事堂、医保全新、金象大药房三大主流连锁的医保药店一共也只有二十几家。

不能享受医保报销,意味着消费者走进药店需要从自己的钱包里掏出更多的钱来为药品买单。以治疗糖尿病的二甲双胍片为例,如果消费者在药店购买,一盒药36元,一个月要花费162元。而在社区医院,自己担负的费用仅为16.2元。再以常见的速效救心丸为例,如果消费者在药店购买,要花费三十几元钱。而在社区医院内,自己仅需要担负几元钱。

与社区药房人满为患的现象比起来,大部分选择开在社区周边的零售药店则生意惨淡。据了

解,社区医院开放医保报销后,靠近社区医院的零售药店门店客流量下降明显,最少也有百分之二三十,严重的甚至可以达到百分之七左右。“甚至有时,我们自己的员工都会去社区医院买药。”一位经营者无奈地表示。

记者了解到,原本客户群体多为社区居民,因此门店选址多数靠近社区的几家大型连锁药店,目前都遭遇了大量老年消费人群流失的尴尬局面,目前的消费者大多以不愿排队开药的年轻白领,或是临时急用等人群为主。

品牌药利润低 相关产品销售遇尴尬

“大型连锁药店要维护自己的品牌口碑,经营的药品大多都是高知名度的品牌药品,利润空间很小。而如果经营那些不知名的小品牌药品,毛利润最高可以达到百分之六七十。”

在经营成本升高,利润不足以维持经营的情况下,洗发水、药妆、保健品等等和药品相关的保健、食品、洗护类生活用品摆上了药店的货柜。与社区医院经

营商品差异化寻找出路,也是一些药店应对生存困境的经营策略。

“尽管仍然是药品的销量更大,但这类商品确实起到了留住顾客,增加一定客流量的作用。”据内部人士介绍。然而此前市食药局局长张志宽在某访谈节目中曾表示的,在全市5300余家药店严禁擅自扩大经营范围销售日用品的说法,也令他们一

时间受到了不小的“打击”。

“我们了解到,目前食药监局发布的文件中提到,药店要以销售药品、医疗器械、保健品、婴儿奶粉等相关健康产品为主。目前没有具体确定禁售的商品品种。”记者了解到,文件中的“相关”二字给了不少药店管理者信心,药妆、洗发水,是否与健康“相关”,目前仍无定论。

(据北京青年报)