

[-B2C-]美国医药电子商务大鳄暗渡中国 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/64/2021\\_2022\\_\\_5B-B2C-\\_5D\\_E7\\_BE\\_8E\\_c40\\_64870.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__5B-B2C-_5D_E7_BE_8E_c40_64870.htm) 与国内医药电子商务巨头海虹合作进入最后阶段 进口医疗设备价格有可能大幅下降 300万一台的进口CT机，也许过不了多久通过网络仅用100多万元就能买到，国内的医院将可以节省购置医疗设备费用，病人的看病支出也会降低。这种原先想象不到的事情变为现实的可能性近来大大增加，以规模低价采购医疗设备和物料而闻名的美国医药电子商务大鳄Broadlane公司CEO桑德斯近日低调来华探营，据说其与国内医药电子商务巨头海虹的合作也因此进入最后阶段，Broadlane试水中国的日子已经为期不远。来自业内的消息说，Broadlane公司CEO桑德斯上周到内地多个地方考察，并拜会各级卫生系统官员。除此之外，桑德斯此行的另一个重要目的是与海虹进行有关合作的实质性谈判，谈判结果将在数周内揭晓。不过目前阶段，无论是Broadlane还是海虹均不肯对合作的方式和意向作过多评论，未来是技术性合作还是采取合资方式都是未知数。 不会涉及药品招标采购开拓全新业务领域 海虹意欲牵手美资医药电子商务巨头的消息早前已有传闻，但当时处于朦胧阶段，消息只是称海虹已与美国医药电子商务巨头Broadlane公司达成初步共识，计划开展一系列的战略合作。海虹和Broadlane对合作密不透风，迄今为止只有海虹总裁康健曾明确表示，未来的合作将不会涉及海虹占据强势的内地药品招标采购业务，而是倾向于在Broadlane更富优势的为医疗保健产业提供业务集成服务方面。据介绍，目前国内医药电子商务产业的发展主要集

中在药品招标领域，海虹占有市场大半份额，预计今年内地将有接近80亿元的药品采购在海虹的医药电子商务平台上完成。而对于Broadlane来说，这家美国电子商务巨头的主要业务则集中在医疗服务和产品的采购和物料管理方面，它是全美排名第三位的集团购买组织(GPO)，药品采购并非他们的重点，仅占他们业务的十分之一左右。有关人士分析说，在这种背景下，海虹与Broadlane进行药品招标采购领域合作的意义不大，双方更看重的是医疗服务和产品的采购。事实上康健也表示，假若实现与Broadlane的联手，目标就是要开拓内地医药电子商务领域的新业务。医疗服务领域的电子商务在中国尚处于空白状态，在美国以规模采购降低医疗采购成本而取得市场成功的Broadlane早已窥视中国市场。据说它之所以看中海虹，不仅是因为注意到了海虹在药品招标采购方面的成功，更重要的是看到了海虹与内地一万多家医院之间的业务网络。Broadlane的高层人士不断向中国医疗界介绍他们的业务优势。早些时候他们在佛山考察时发现，许多医院购入的CT机耗资二三十万美元，他们告诉当地医院管理者，如果将这些采购交给他们，通过他们的系统来做，价格会降到十几万美元。购入医疗设备与物料，特别是进口产品的价格过高，以及一个区域内医疗设备购置重复一直是国内医疗行业的普遍现象，这也给患者带来了医疗服务价格的上升及设备的浪费。“引入Broadlane这样的公司会有助于改变这一状况，但能否很快见到效果，尚不得而知。”一位业内人士评价道。资料显示，Broadlane的业务模式接近于通过电子商务手段为医疗机构提供采购解决方案，这一平台可以平均节省10个百分点以上的费用，Broadlane可以从中获取1%至3%的

佣金。Broadlane在美国获得了成功，Broadlane公司目前已有45家供应商和Broadlane公司的电子商务平台Broadlink完全联网集成；在医疗机构方面，有455家医院和Broadlink联网集成，其中312家可以处理订单。2004年，Broadlane客户直接和间接购买该公司产品和服务价值高达71亿美元。事实上Broadlane在进入中国之前，已经先后进入英国、印度等地并取得不错业绩。据说在上述两个国家，Broadlane均采用与当地公司进行合资的方式进行合作。桑德斯决意进军中国从亚马逊到Ebay，美国电子商务巨头已几度试水中国并取得成功。但由于医疗行业的特殊性，中美两国医疗行业的不同，不少人看淡这一领域的合作。面对外界的怀疑与疑问，服务美国医疗行业10余年的桑德斯却不这样认为，他表示，中美两国医疗行业的确存在很大不同，但双方在发展医药电子商务方面有共同之处，那就是通过提高竞争水平从而让医疗机构购得更好的产品、降低药品单价以及实现采购自动化。来自Broadlane的消息说，桑德斯今年早些时候看到了一份报告，敏锐地发现了在中国医药市场推广电子商务的美妙前景。这份由国内权威的市场调查公司赛迪顾问做过的预测说：中国医药电子商务的交易额近3年来年增长速度约为300%，如果以国内医药市场份额为1500亿计算，假设有25%的采购会在网上进行，平均交易费率在1.2%左右，就会形成5亿元的电子商务市场规模，先期进入该市场的公司将获得很高的收益。国内电子商务市场有可能在2005年抢走网游的风光业内人士的这一看法似乎已被许多事实所验证，今年以来电子商务领域的一宗宗并购、上市，令许多沉寂多时的网络公司与风云人物又回到了互联网舞台的中心，海虹极可能成为一系列故

事中最新的一个。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)