B2B医药电子商务发展战略研究电子商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_B2B_E5_8C_BB_E8_8D_AF_E7_c40_645561.htm B2B电子商务是我国医药电子商务最主要的形式。本文在国内外医药电子商务发展状况和发展特点的基础上，对我国可选的三种B2B医药电子商务发展模式进行了比较，认为跨越式发展第三方电子商务市场是符合我国情况的B2B电子商务发展模式。并就未来发展，提出了充分发挥政府作用；加大医药电子商务的市场环境和制度建设；积极培育第三方物流；整合现有资源建立覆盖全国的第三方电子交易网络等战略对策。 一、引言 前总理朱基曾经坦言：各行各业如何发挥后发优势，如何在基础建设方面超前于西方发达国家，其中网络建设和电子商务的运用将是主要途径。电子商务的逐渐广泛运用，将使得各个企业降低交易管理方面的成本，大幅度缩减物流体系的成本，增加资金流运作的有效性和速度。医药行业是世界公认的适宜发展电子商务的行业。电子商务的推行可以改变传统的医药贸易模式，减少交易的中间环节节约企业生产及交易成本。医药电子商务的有效开展受医药企业信息化建设行业特征，以及国家政策等多方面的影响，但是随着我国医药企业现代化的发展，以及国家对医药电子商务的重视与推广，电子商务将为我国的医药企业增加自身价值的同时创造新的商机。而企业对企业(Business to Business B2B)模式将会是中国医药电子商务的主流。 二、医药电子商务B2B模式概述 医药电子商务是以医疗机构、医药批发企业、银行、药品生产企业、医药信息服务提供商，以及保险公司为网络成员，通过Internet网络应

用平台为用户提供安全、可靠、开放并易于维护的医药贸易服务的商务活动。其中B2B模式作为医药电子商务中的其中一种模式被定义为：药品生产企业、药品批发企业通过自身网站与本企业成员之外的其他企业进行的互联网药品交易。 1.发达国家医药电子商务B2B模式的发展 美国作为电子商务的发源地，开展是药品电子商务开展较早的国家，政府积极支持药品电子商务的发展。美国的医药电子商务经过十多年的发展，不断深入和完善，形成了B2B、B2C(Business to Consumer)、第三方医药电子商务交易平台等多种形式并存的局面。并且通过发达的第三方物流网络完成药品的分销与配送。美国医药电子商务B2B模式主要由大型的医药批发商及医药企业发展而成。目前全美有五个一级批发商，其中排在医药批发企业前三位的Ameris0urceBergen，Cardinal Health和Mckesson就占据了96%的市场份额。 著名的咨询机构福里斯特市场调查公司的研究报告表明，在美国，互联网使这个年销售额830亿美元的医药市场节约开支110亿美元之多。到2005年，美国医药行业电子商务交易总额已由1999年的64亿美元上升到4300亿美元，其中把供应商与医院、药房和门诊部连为一体的BtoB电子交易额达到1240亿美元，网上诊断和网上药房等BtoC交易额将达到220亿美元这份报告预测，医药电子商务将会对医药流通行业产生重大影响。有数据显示:美国BtoB占电子商务销售额85%,BtoC占电子商务销售额小于15%。美国电子商务的高速发展在很大程度上得益于政府的大力支持和相关法规的出台。 在日本，行业协会对推动医药电子商务的发展起了重要作用。日本的制药企业协会设立了药品交易网，供各制药企业进行大宗药品和原料交易。日

本的医药批发商协会则在制定数据交换接口标准、标准药品编码等事务上起了决定性作用，这些标准化工作为日本BtoB医药电子商务的广泛开展奠定了基础。在欧洲，欧盟统一市场的进程将继续推进，医药行业将经历频繁和剧烈的兼并重组，医药电子商务的发展也将获得更为巨大的机会。目前，欧洲的医药电子商务的主流形式仍然是BtoB，并且还停留在企业级的应用上，尚未出现影响广泛的第三方医药电子商务平台。BtoB电子商务在医药领域的应用，大大扩展了医药企业的业务空间。无论是制药企业还是医药批发企业，制定合适的电子商务 战略，已经成为它们的企业战略的重要组成部分。美国的全球药品交易网(GHX)、日本的药品交易网等第三方电子商务平台的出现，则为中小企业开拓全球市场提供了机遇，并且降低了开展医药电子商务的总体社会成本。欧美国家的医药电子商务B2B模式的成功经验对我国医药行业有三点基本启示:医药企业信息化建设水平高.政府的大力支持，以及相关法规的出台.第三方物流的广泛应用。 2.我国医药电子商务B2B模式的发展 (1)我国医药电子商务主要特点 鉴于我国的国情，包括医药行业产业结构情况、市场化建设现状、法律法规环境等方面，我国医药电子商务的发展和世界发达国家相比，也呈现出了自身的特点。这些特点主要包括: ①总体上电子商务应用分散，发展水平不高，从业公司规模偏小。 ②从应用深度上，主要还是停留在信息服务层面，少有完整的电子商务服务。 ③从商业模式上，网上药店发展受限制，网上批发业务成为电子商务应用的主流。 (2)BtoB模式医药电子交易主要在药品集中招标采购中部分实现 近年来，我国网上医药电子交易也呈现良好的发展势头，海虹控股2003年

承接药品招标项目的总采购量达66.78亿元，实现药品网上交易额达30.02亿元，几乎达到其总体交易额的半数。同时，在医疗器械集中招标采购项目的总采购量达10.75亿元。2004年有接近80亿元药品采购在海虹的医药电子商务平台上完成。虽然，BtoB的医药电子商务网上贸易额占年总交易额的比重仍然极低，但增长潜力巨大。2003年网上交易额达年交易额的1096，以上海医贸网为例，正式运行8个月间，网上交易额已突破1500万元人民币。 三、我国医药电子商务现存问题分析 1.总体发展水平不高 据国家信息中心的调查.被调查医药企业在回答 ” 企业网站主要用途 ” 一项中回答用作 ” 发布信息 ” 的占117%: ” 未建网站 ” 的占184% ；同时选 ” 发布信息 ” 和 ” 客户联系 ” 占247%同时选 ” 发布信息 “ 、客户联系 ” 和 ” 洽谈业务 ” 的占155%:选 ” 网上销售 ” 、 ” 网上采购 ” 或 ” 网上支付 ” 的比例均小于3%。以上数据说明中国医药电子商务总体水平不高.现阶段我国医药企业与拥有高信息化水平的欧美同行相比.在电子商务的总体建设与应用水平上来看.还有相当大的差距。 2.相关政策法规尚不完善 医药电子商务要想进一步发展尚缺乏完善的法律支撑环境。近几年出台的法律、法规只是围绕着电子商务发展中的一些边缘化的法律问题做出了规定，如基础设施、信息服务、行政管理方面等，而对于电子商务运行中最为核心的问题，如电子交易、电子合同的法律效力、网上支付各当事人之间的法律关系、数据与隐私权保护等，涉及交易环节的有效性、安全性和相关方权益保护的问题，却涉及较少。因此，必须对医药电子商务领域进行立法，科学有效地建立医药电子商务市场的法律秩序。 3.信息流、资金流物流未能有效集成 电子商务由信息流、资

金流、物流等要素组成。一方面，由于交易双方对于网上支付安全性的质疑以及缺少相关法律的保护而造成了目前目前我国的B2B医药电子商务“ 网上谈判，网下付款 ”怪圈。另一方面，在我国医药流通领域，流通企业数量多、规模小、市场分散、效益低下的局面还没有根本的改观。具有全国性覆盖网络的大型物流配送中心在我国医药流通领域尚处在建设阶段。由于以上两方面因素造成了我国B2B医药电子商务中信息流、资金流、物流之间的不连贯，以及不能有效地集成。因此，降低了电子商务的应用价值，不能实现医药商品的高效流通。 4.全国区域内物流网络分散 我国医药市场基本可划分为华东地区(长江三角洲物流区)、华南地区(珠江三角洲物流区)、华北地区(郑州物流区和京津唐物流区)、东北地区(环渤海物流区)，西南地区(重庆、成都物流区)、华中地区(武汉物流区)、西北地区(西安、兰州物流区)七个地区。在各区域大力发展自身物流网络的同时一些大型医药企业也在实施着各自的“ 全国布点 ”式的扩张计划。然而，各区域间物流网络相互独立。企业自身的物流网络也不能与各区域物流实现“ 重叠资源 ”的共享造成了不必要的资源浪费。从而阻碍了医药电子商务对于提高药品流通速度上的作用发挥。 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