

医药物流 B2C 呈爆发式增长

42.6亿元

数字

2013 年中国医药 B2C 继续呈爆发式增长, 全年交易规模达 42.6 亿元, 与 2012 年 16 亿元的交易规模相比增长了 166%。其中, 平台式 B2C 交易规模达到 25.8 亿元, 占比 50.56%; 自主式医药 B2C 网站(医药 B2C 官网)的交易规模全年为 16.8 亿元, 占比 39.44%。

我国医药电商稳步发展

1.2%

数字

中国的医药电商仍然处于刚刚起步阶段, 且与发达国家有较大差距。相比其他品类的电子商务业务, 中国的医药电商规模仍然相对较低, 占医药市场的比例仅在 1.2% 左右。预计到 2015 年, 美国网上药店零售的占比是 30%, 中国医药电子商务保守估计会达到 7% ~ 10% 的占比。

医药物流 2013 年总销售额达 13 036 亿元

13036 亿元

数字

2013 年, 国家医药卫生体制改革继续向纵深推进, 药品流通行业总体呈现持续向好的发展态势。由于医改带来的用药规模增幅趋于稳定, 药品终端销售进入平稳增长阶段, 全年药品流通行业销售总额达 13 036 亿元, 同比增长 16.7%。

展会 EIHIBITIONS

CIEME 2014

CIEME 2014 第十三届中国国际装备制造业博览会

展会时间: 2014 年 9 月 1 ~ 5 日

展出地点: 沈阳国际展览中心

主办单位: 中华人民共和国商务部

中华人民共和国国家发展和改革委员会



CeMAT ASIA 2014

CeMAT ASIA 2014 亚洲国际物流技术与运输系统展览会

展会时间: 2014 年 10 月 27 ~ 30 日

展出地点: 上海新国际博览中心

主办单位: 汉诺威米兰展览(上海)有限公司
德国汉诺威展览公司



高效运作降低物流成本

中国医药流通领域长期处于计划经济的状态, 由国家统一管理, 呈现分级计划管理、分级调拨供应的特点。十一届三中全会以后, 才开始慢慢步入市场经济的状态, 逐渐形成跨地区、跨层次、多渠道、少环节的流通领域。

我国医药批发零售企业具体问题有以下两方面: 第一, 医药商业企业规模小。中国有 1.2 万多家医药批发企业, 而美国只有 200 多家, 销售额前四名的医药批发商便占有全美医药批发商销售总额的 85%。美国最大的医药连锁集团 CVS, 2012 年销售额为 230 亿美元。我们最大的医药集团——上海医药股份 2012 年的销售额为 60 亿元人民币, 折算起来还不到 10 亿美元, 规模差距明显。

第二, 费用率高, 利润率低。中国医药批发的毛利率平均为 10.43%, 费用率平均接近 9.84%, 纯利率则不到 0.6%。而美国药品批发商的平均毛利率为 4.5% 左右, 平均费用率不到 2.5%。利润率方面也差距明显, 我国批发企业的利润率约为 0.59%; 而美国批发企业则维持在 2% 左右。费用高、效益差是从规模来看, 我国医药物流领域面临的外资冲击可想而知。不过, 在居高不下的费用中, 财务费用比重较小, 管理费用相对固定, 只有物流费用具有极大的压缩空间。因此, 通过有效的手段降低流通费用率,

是提高医药物流企业利润的最大空间。

全球一体化的采购模式, 多数跨国企业, 近年来为了在采购成本上取得竞争优势, 在全球范围内进行大集团采购或集团联合采购, 通过大规模的招标极大地降低了采购成本, 在原材料市场就开始了成本的战争, 且成效显著。经过几十年的市场运作, 成功的医药物流企业积累了一系列的服务理念, 在客户关系、消费者心理研究、市场分析等方面具有丰富的经验, 已经从单纯的价格竞争, 转变为更高层次的服务水平的竞争。利用服务、效率、质量、价格的多方面综合优势, 来提高顾客的忠诚度, 扩大市场占有率。通过科学管理, 引入过程管理、目标管理、人本管理等先进的管理思想, 同时应用供应链、电子商务等技术手段, 提高整体的运行效率。高效率、低成本、领先的服务水平, 决定了这些企业的综合竞争能力领先。

随着医药企业业务的不断扩展, 组织规模的不断扩大和毛利率不断下降, 医药企业和行业供应链整合要求日益紧迫; 与此同时, 在国内外同行的竞争夹击下, 物流企业要取得突破, 甩开竞争对手, 占据更大的市场份额, 更必须加强物流运作和供应链管理。因此当务之急, 就是通过物流高效运作, 降低物流成本, 从而在根本上提

声音 VOICE

医药物流正在向电子商务急速转型

在信息浪潮的推动下, 世界范围内的产业结构调整与升级换代正在加速进行。作为信息技术在医药领域的积极应用, 电子商务通过各种先进、灵活的手段, 使信息传递和处理突破了时空的限制, 降低了交易的成本, 减少了中间环节和灰色地带, 促进了医药行业的大发展。电子商务无疑已成为改变商业发展环境、拓展贸易功能的重要途径。为此, 我们要在发展中促转变, 在转变中谋发展, 大力发展以电子商务为代表的战略性新兴产业, 培育支撑持续快速发展的新的增长点。

——湖南省商务厅周船副厅长表示