

线上电商平台与线下实体连锁店相结合

京东探路“网上售药”新模式

本报记者 王轶辰



医药B2C交易规模开始呈现爆炸式增长。中国网上药店常务副理事长任光会预测,随着医药B2C企业数量的增多,还将进一步带动医药零售网购市场的发展。

数据显示,2012年自主B2C销售贡献占到整个医药电商的45%,平台B2C占55%。中康资讯总经理吴瀚分析认为,作为当前医药电商的两种主要形式,平台B2C和自主B2C在品类销售结构上差异性比较大,平台B2C更像一个杂货店,药品销售并不是其主要销售品类,反而是医疗器械类产品的销售比重更大。从品类发展情况来看,补益类是平台B2C中的明星产品,拥有较高的毛利率和较高的市场份额。

此外,目前医药电商在销售品类上还有不小局限。“从典型自主B2C的品种发展情况来看,对使用安全性要求较低的外用药销售的比例相对较高,外用镇痛和皮肤病用药占据了销售的前两位。”中康资讯副总经理胡忠说,在实体店销售较好的感冒药,由于网购的实时性不高,所以网购的比重不高;由于老年人上网人群不大,导致慢性病用药网购的比重也不高。总体来看,消费者

最担心的还是网购药物的安全性。

虽然医药电商已取得较大突破,却没能享受到电商时代的最大红利。百度营销研究院首席顾问夏海告诉记者,在传统零售业进入慢增长的大背景下,我国医药线下实体店的销售额2012年同比2011年增加了14%,但是线上销售增长超过300%。即便如此,我国医药零售线上的比例仍然很低,美国30%的医药产品通过线上销售,而中国目前只有1%,未来还有很大的空间。

截至2012年底,全国有互联网药品连锁交易资格的企业只有117家。“现在在全国各地大卖家零售店不少经营困难,电商的快速发展为医药连锁企业提供了弱增长时期的突破口。但由于各种原因,与其他行业相比,目前我国医药电子商务发展仍显缓慢。”吴瀚说。

据了解,目前大多数医药电商使用的依然是第三方配送体系,药品安全和送货速度都得不到应有的保障。“相当多最早具有规范化认证标准的医药电商,至今仍不是通过自有连锁药店进行配送。可各企业应该明白,一旦通过第三方物流配送,就无

法保证药品配送所必要的专业性和闭合性要求,也就不符合GSP(药品经营质量管理规范)的相关规定,在安全性上打了折扣。”崔伟说。

天猫副总裁黄爱珠认为,医药电商的专业性、便利性和完整性还有太多需要改善的地方。“我们的传统市场一直有严格的GSP标准,医药电商的大发展需要我们建立一个网上药品的GSP标准,通过GSP管理整个销售流程,让网上的销售更健康、规范。”

对于医药电商下一步发展,崔伟表示,买卖医药商品需要咨询和不断地交流,需要跟踪和反馈,这是一个专业服务下的买卖。他建议,医药电商可以尝试线上电商平台和线下实体连锁店相互融合的O2O模式。该模式构建基于本地、区域化服务的社区型医药电商模式,整合了医药连锁药店资源。消费者通过网络下订单,连锁门店店员送货上门,实现当地化配送。“这样既保证了药品的安全性,也满足了消费者对于药品使用时效性的需求,消费者还可以享受到药店专业化的医药服务,药店也可以走出简单的买卖关系变成专业的服务商。”



六大光伏企业成立绿色联盟

本报北京8月22日讯 记者杨阳报道:招商新能源、国电光伏、国电南瑞、国电蒙电新能源、保利新能源和中国电子科技集团第四十八研究所今天在北京发起成立“光伏绿色生态合作组织”,同时签署六方战略合作框架协议。

按照协议,以招商新能源和国电光伏为主导,各方共同合作,计划于五年内开发建成总装机容量为5GW的太阳能电站。其中,2013年、2014年和2015年分别建成太阳能电站总装机容量400MW、600MW和1GW。

京能投建宁夏光伏发电项目

本报讯 记者拓兆兵报道:由京能公司投资建设的宁夏首个鱼塘水面光伏发电项目近日落户贺兰县。这是继温棚光伏发电、民居屋顶光伏发电、风光储发电项目之后,当地开发利用新能源的又一举措。

据了解,京能贺兰30MWp鱼塘光伏发电示范项目总投资3亿多元,一期10MWp工程项目9月开工,计划年底建成。利用鱼塘水面光伏发电,对新能源开发利用与观光养殖产业结合发展能起到推动作用。

杜邦联合海兴推出“舒弹丝”

本报讯 记者艾芳报道:日前,美国杜邦公司和福建石狮海兴材料科技有限公司最新推出的高科技生物基弹性短纤维——舒弹丝在全球范围内首次成功应用于家纺领域,这是我国纺织原料的一次重大突破。

与传统合成纤维不同,舒弹丝纤维在保留众多优良服用性能基础上,采用植物中提取的淀粉糖,通过生物发酵方法获得生产舒弹丝的关键原料PDO。而且舒弹丝在生产流程中能降耗,余料可回收,具有良好的生态环保和可持续发展性。

酒仙网与贵州酱领酒业合作

本报讯 北京酒仙电子商务有限公司与贵州酱领酒业公司日前在北京举行战略合作签约仪式。根据协议,酒仙网将为酱领酒业提供电子商务整体解决方案,双方将合作开发符合互联网特点的线上专销产品。

贵州酱领酒业公司董事长张高贤表示,传统销售模式中,酒类产品往往要经历多层网络才能最终到达消费者手中,大大提高了酒的售价。借助电商渠道,酱领酒业可以建立直销直送的销售体系,缩短中间环节,降低销售成本和售价,真正做到“好酒不贵”。(赵蕊)

本版编辑 杨忠阳 孟飞

跻身国内工程机械50强

中铁建重工聚力高端装备制造



程机械制造商50强企业。

中铁建重工集团自成立以来,自主创新成效显著,他们研发生产的具有完全自主知识产权的高端盾构机广泛用在长沙、北京、西安等城市地铁工程;自主研制的具有世界领先水平的矿山法隧道机械服务于我国高铁施工现场;还拥有世界最先进的道岔、弹条扣件、闸瓦生产线等。取得如此骄人的成绩,靠的是铁建重工集团有学习型服务型创新型党组织领导。集团党委书记宋占波表示,党的群众路线教育实践活动开展以来,铁建重工集团以“为民型”、“务实型”、“清廉型”作为抓手,把党的密切联系群众的政治优

势转化为推进企业科学发展的竞争优势。近年来,共计开发试制轨道新产品253项,开发地下工程装备新产品30余项。

以“为民型”聚心。集团公司党委把以作风建设取得新成效作为助推教育实践活动的重点,规定领导班子成员每人与下属单位建立1-2个基层联系点,每人联系3-5名党员,每半年至少到联系点召开一次座谈会。通过面对面谈,心贴心说,切实解决实际问题;以“务实型”聚能。从内部“选拔”到实施“栽培”,再到外部“嫁接”,铁建重工领导班子用各种方式聚集和培养创新人才,形成了以施工技术为先导的梯次

研发结构;以“清廉型”聚力。领导班子是企业发展的“主帅”,基层党组织和广大党员是企业发展的“主角”,二者相辅相成,形成合力。由十几名党员组成的专项小组研发的高速铁路道岔一举结束了我国高速铁路轨道进口的历史,为中国高铁“跑出”世界最高时速提供了最新技术支撑和最优装备保障。2012年,这一主打产品实现产值达13.39亿元,实现利润突破亿元大关。

据集团董事长、总经理刘飞香介绍,他们最新生产的具有TBM和盾构双模式的煤矿斜井TBM,攻克了全断面隧道掘进机在“深埋超长、富水高压、地层多变”等技术难点,将应用于内蒙古神华新街合格庙矿区。据测算,采用传统的煤矿斜井施工工法,每天只掘进不到10米,而采用铁建重工集团研制的煤矿斜井TBM,每天可掘进30米以上,这将大幅度缩短建井周期。这标志着我国现代化隧道施工装备达到当今世界的最高水平。

价值 无处不在



- 《第一时间》 周一至周五 7:00-9:00
- 《经济信息联播》 周一至周五 20:30-21:20
- 《对话》 周日 21:55

- 《经济半小时》 周一至周五 21:20
- 《环球财经连线》 午间档: 周一至周五 11:50 晚间档: 周一至周五 22:15
- 《央视财经评论》 周一至周五 21:55



全球视野 全球市场 全球资源 全球智慧