

药品网购格局 面临洗牌

京东搭伙“九州通”拓展药品电子商务领域、被药监局查处的淘宝网开始整改……近期，网上药店行业再次成为业界关注的焦点。在业界看来，大型网商借助有资质的药品批发、零售商拓展业务覆盖范围的同时，网上药店行业目前面临的规模小、价格体系乱、诚信缺失等问题，也可能随着信誉度较高的网商介入而得到改善。

网购格局面临洗牌

近日，国家食品药品监管局相关负责人指出，淘宝网并未取得网上售药资格，兜售药品属非法行为。这一消息也迅速引发对于网上药店的热议。

就在淘宝网被曝出非法网上售药后不久，药品流通领域巨头九州通就通过公告表示，将与京东商城采用增资扩股方式共同开展医药电子商务业务合作。双方合作领域仅限于线上业务，即通过好药师大药房以电子商务方式出售药品、保健品等。同时它还可以在京东商城自有网站出售药品、向其他电子商务网站供货以及通过其他电子商务平台向客户出售药品等。二者的合作也被业界普遍看好。

不过，医药零售企业进军电子商务，除去受到政策影响外，实体连锁药店目前竞争激烈，而网上药店尚处于发展初期，也是不少零售药店进军电子商务领域的一大原因。除京东商城外，“上药”联姻中国邮政等消息也逐渐披露，不少有经营资质的网上药品零售商正在向大牌电子商务网站靠拢。

商业专家认为，在B2C网商因价格竞争走入微利循环的同时，利润空间较大的药品成为B2C企业竞相抢占的新地盘。为加快进军速度，有的网商通过并购曲线进入。传统零售药店虽然也意识到这一市场的潜力，但碍于品类以及配送时效等问题影响，市场占有率不高。有的零售商“打擦边球”试图通过淘宝网等平台模式争抢

蛋糕，但遭遇网购政策准入门槛。从这点看，京东商城和九州通的合作来得正是时候。

在业界看来，大型网商和药品批发、零售商联姻后，随之而来的或许将是药品网购格局发生新的变化。

行业整合亟待推进

这种合作就目前看应该是双赢的。据了解，开设网上药店重要的基础是具备“经营资质”。因为药品属于特殊性商品，所以网上售药的企业必须有《互联网药品信息服务资格证》及《互联网药品交易服务资格证》。而淘宝网、京东商城等B2C平台网站大多数只有“互联网药品信息服务”资质，所以这两份合格证也成了众多电子商务网站试水网上售药的一大障碍。

资料显示，目前，经监管部门批准，可以在互联网上进行药品交易的单位共有69家，其中38家可向个人售药。所以，目前淘宝网、京东商城等“两证不全”的网站将拥有“互联网药品交易服务”资质的企业引进来，便可以在进行合法的药品交易时，又可以为网上的“中小药商”提供较全面的电子商务配套服务，真正做到“互补互利”的双赢局面。

此外，据医药流通领域的一位专家介绍，约占世界药品总市场份额四成的美国，其三大药品批发企业占据总市场份额超过90%；在德国，位居行业三甲的药品批发企业约占全国总市场份额的六七成。与发达国家相比，我国药

品流通行业的市场集中度较低，行业整合亟待推进。

在整合的同时，随着京东商城等知名度、信誉度很高的网商介入，国内药品网络零售市场规模小、价格体系混乱，以及诚信缺失等问题，都很可能在未来得以缓解。

价格非唯一竞争核心

据悉，售卖药品的业务在电子商务方面一直处于落后地位。目前不少电商知名品牌开始尝试开发这一领域。可以肯定的是，随着这些大牌电商的入场，市场成熟度会越来越高。未来药品网络零售将会进入更激烈的竞争阶段。价格自然是网上药店的最核心竞争力。

据来自与淘宝商城医药馆合作的5家网上药店的数据显示，他们入驻淘宝商城第一天便获得数百订单，营业额达几万元。这一数据也自然会让其他药品网商“倍感压力”。

淘宝网上药店相关负责人曾表示，因进驻的网上药店不需要支付实体店租金，加上多为厂家直销，流通环节大幅减少，这里的药价比传统线下平价药店便宜至少一成以上。在美国，网上药品的价格通常比线下市场价格低30%左右。

不过，价格并非决定药品零售行业走势的唯一因素。商业专家认为，目前，药监局不仅要求药店要有经营资格，负责配送药品的快递公司也同样需要相关医药配送资质。这很可能又将是一道横亘在网商面前的门槛。

本报记者 姜子谦

24券推iPhone客户端

近日，24券推出iPhone手机客户端，做到对24券网的每日团购进行同步更新，囊括了团购详情、购买支付、券号查询、城市切换等多个功能。据悉，手机客户端是24券继推出7×24小时客服系统、精品商城等功能分类后的又一重大举措。

随着智能手机的普及

和移动互联网的发展，手机团购获得了很大市场空间。最新数据显示，全国移动电话用户总数已超9亿，其中经常使用手机上网的用户达到3.033亿，手机上网用户在全国互联网用户中的比重也在不断提升。显然，与依托传统平台的电子商务相比，移动电子商务拥有更广泛、更快捷

的用户体验。有业内专家分析，手机团购终端将会是一种主流应用。

手机团购和支付，将手机的“移动性”和“随身性”融入到“团购”这一新型电子商务营销中。未来，手机端的商务应用也许将会获得比传统互联网更大的市场。

本报记者 崇晓萌

