

两次开张,两次叫停

淘宝医药馆重启之谜

电商若想卖药,只能是以平台的形式参与,而现在这种平台模式到底怎么做也没有相关政策指引。淘宝商城医药馆开开停停的尴尬处境便是例证。

■ 本报记者 李志豹

在两次开张两次被叫停之后,淘宝商城(更名为“天猫”)再度启动医药馆的传闻引起广泛关注。

近日,有媒体报道称,淘宝医药馆合作商家收到了淘宝医药馆于2月28日开业的通知。一时间,淘宝商城医药馆获得药监部门放行的猜测在坊间流传开来。

“对此,我不发表任何评论。”2月24日,《中国企业报》记者致电淘宝商城询问医药馆是否发过开张通知时,其公关部负责人颜乔这样表示。而当记者追问淘宝商城医药馆何时开张时,颜乔仅表示“你过一段时间再联系我”。

虽然淘宝商城三缄其口,但从其招商的进展来看,淘宝商城似乎已经做好了重新开张医药馆的准备工作。“具有互联网药品交易服务资格的药店基本上都已经被邀请到了。”一位淘宝商城内部人士向《中国企业报》记者透露,再开张时淘宝商城的合作药店将从15家扩大至20多家。

“两次被叫停之后,淘宝商城医药馆从药品信息展示到购买流程做出了一系列调整。”该人士表示,能否开张主要看药监部门同不同意了。

两次被叫停

2011年6月20日,淘宝商城正式上线试水医药馆,北京金象大药房、上海复美大药房等5家药店入驻开设了旗舰店。

然而,好景不长。仅仅运营了18天,淘宝商城医药馆便被浙江省药监局约谈整改,之后便进入了沉寂期。

“淘宝网没有取得网上售药资格。”浙江省药监局认定没有获得药品交易资格的淘宝医药馆介入了药品交易。

据了解,《互联网药品信息服务资格证书》与《互联网药品交易服务资格证书》是网上售药两个必须具备的资质。

其中,药品信息服务是指通过互联网向上网用户提供药品(含医疗器械)信息的服务活动。

而如果要开展药品交易业务,除了取得信息服务证外,还要申请核发交易服务证。

据了解,淘宝公司仅于2011年3月获得浙江省药监局颁发的《互联网药品信息服务资格证书》,并没有药品交易资格证。

淘宝商城方面此前表示,进驻的医药企业全部都具有互联网药品交易资格,淘宝医药馆只是为具有互联网交易资质的合作商家展示药品信息和提供相关技术支持,但在具体的交易环节淘宝商城并未介入,因此不属违规。

“仅仅为商家提供药品信息展示的话,是没有问题的。可问题就是淘宝商城超出了药品信息服务证的运营许可范围,参与了药品交易。”一位医药B2C业内人士向《中国企业报》记者分析说,这应该是药监部门责令淘宝商城整改的最主要原因。

经过系统调整后,淘宝商城于春



节期间再次上线药品交易,合作商家也从最初的5家药店增加到15家药店。

这被认为是淘宝商城与药监部门已经“沟通好”,获得了药监部门的放行。

据了解,淘宝商城医药馆调整了购买流程。即当消费者进行药品交易时,点击“立即购买”后,淘宝页面会自动弹出这样提示:“淘宝商城医药馆的商品均来自具备合法资质的药品零售连锁企业,接下来您将跳转到具备《互联网药品交易服务资质证书》的商城合作网站购买,在此过程中,可能需要您用淘宝账号进行登录和授权,以确保交易安全。”

可到了2月9日,淘宝商城医药馆药品类销售再度暂停服务。在上述业内人士看来,经过优化处理后的购买流程仍然有参与药品交易之嫌。

这一点从药品的购买流程可以找到“线索”。在合作商家的店铺里,当消费者点击某药品要进行购买时,订单页面确实跳转至商家独立网站,可要完成订单交易,则又重新返回到淘宝商城的后台系统,进而在淘宝商城网站完成在线支付等后续流程。

同时,根据《互联网药品信息服务管理办法》的规定,已经获得《互联网药品信息服务资格证书》,但提供的药品信息直接撮合药品网上交易的,也视为违规。

电商涉药困局

“我们没有接到开业通知。”淘宝

医药馆的合作商家金象网的市场总监罗玲告诉《中国企业报》记者,如果他们开张的话,肯定会第一时间通知大家的。

就淘宝医药馆何时能开业一事,罗玲刚于前几日专门与淘宝商城医药馆有关负责人进行过沟通。她了解到的情况是,淘宝商城医药馆还没有开张的确切时间。

“其实我们并不着急去平台。”药房网品牌运营中心总监丁波对《中国企业报》记者表示,目前保健品在淘宝商城一个月的流水只有十多万元,占药房网总体销售额的很小一部分。

前述接受记者采访的业内人士表示,淘宝医药馆要上线并不难,难的是,在药品交易严格监管政策下,采取何种运营操作模式是淘宝与药监部门沟通的关键。

“只提供药品信息展示而不参与药品交易环节是淘宝商城不太容易接受的。”该人士说,这样一来,淘宝商城医药馆无疑变成了类似药品购物导航的平台,这显然有别于淘宝商城的一贯运作模式。

“淘宝商城还是希望能提供从药品展示到药品支付等药品交易的全程服务,只有这样,才能发挥淘宝商城的最大优势,从而实现最大的盈利。”该人士进一步表示。

“最终要看药监部门的态度。”中国电子商务研究中心分析师莫岱青告诉《中国企业报》记者,毕竟,淘宝售药的模式将成为整个电商平台涉足药品交易的风向标。

面对15亿元销售规模的医药B2C市场,淘宝商城仍在翘首期盼。

中国网上药店理事会发布的报

告显示,2012年,中国医药B2C的市场规模将达到15亿元,比2011年的4亿元增长近4倍。

告显示,2012年,中国医药B2C的市场规模将达到15亿元,比2011年的4亿元增长近4倍。

事实上,看好这块市场的电商不只淘宝。腾讯、搜狐、网易也都于前两年申请到了药品信息服务证。而根据现有的政策要求,互联网或者电商企业是不具备条件申请药品交易服务证的。

根据《互联网药品交易服务审批暂行规定》,要拿到药品交易服务证,其中一条硬性指标是要有线下连锁实体药店。同时,目前国家在药品交易服务证上的审批与发放正日趋收紧。

记者从国家药监局官网查询得知,截至2月27日,获得药监部门颁发药品交易服务证的共有101家医药企业,其中可以向个人消费者提供药品的只有59家。

因此,电商若想卖药,只能是以平台的形式参与,而现在这种平台模式到底怎么做也没有相关政策指引。淘宝商城医药馆开开停停的尴尬处境便是例证。

曲线介入药品流通领域成为一些电商的突围之选。

去年7月,京东商城通过对北京九州通医药有限公司下属的北京好药师大药房连锁有限公司进行增资,持有北京好药师大药房49%股份,从而进入网上医药零售领域。

“现有政策下,京东曲线进入医药电商的方式是值得借鉴的。”莫岱青同时建议,互联网药品交易的政策能够得到修订与完善,从方便消费者的角度适当放宽一些条件限制。

沉迷于概念炒作怪圈

云计算盈利模式难题

■ 本报记者 陈玮英

“一个病人到医院去的时候,看重的不是这个楼有多高,而是你的医术有多高、服务有多体贴。”北森公司联合创始人、北森公司董事会主席兼总裁王朝晖如此表述当前云计算“基础建设和企业应用”的现状。

在王朝晖看来,在国内的云计算领域,做硬件比做软件多,做基础比做应用多。

王朝晖正在努力改变这种窘境。作为人才管理软件提供商,北森正在搭建一个云计算平台。“这个平台里面有很多模块,以‘人’为业务对象,可以帮助企业解决‘选、用、育、留’人各个环节的问题。更重要的是,企业并不需要把这个平台买下来,只是租赁来使用——我需要多少用多少,我用多少花多少钱。”

北森的成长恰好体现中国云产业的一种变局。赛迪顾问日前发布《中国云计算应用示范工程战略研究》报告显示,当前中国云计算应用呈现三大发展趋势:发展驱动力从“政策引导”转为“市场拉动”、业务创新源从“技术导向”转为“应用导向”、竞争聚焦点从“单一应用”转向“平台构建”。

云产业的应用落地

《报告》显示,未来3年云计算应用将以政府、电信、教育、医疗、金融、石油石化和电力等行业为重点,市场规模也将从2010年的167.31亿元增长到2013年的1174.12亿元,年均复合增长率达到91.5%。

在一位IT公司的高管看来,云计算产业可以分为三类:一类是建立云计算中心,购进房产、服务器等硬件;另一类是使用云计算的数据处理功能为企业服务;还有一类是将云计算技术运用到人们的生活中,和物联网技术融合,为消费者服务。

在云应用领域已经坚持了近5年的数字星空CEO刘建华告诉《中国企业报》记者,业务创新原本就应该是应用导向,现在大家把注意力放到应用上来,算是理性回归。

“云计算的发展主要靠技术发展和应用演进两股力量推动。云计算将渗透到更为全面的领域,日常生活将越来越与云计算关联。”刘建华说。

数字星空新近发布的《百会云计算白皮书》显示,“云计算+移动终端”模式是加快企业管理信息化发展的首选。

“云计算作为一种新兴的信息技术,能够更快地满足用户对信息读取的要求,使其发展潜力大。”中投顾问IT行业研究员李方庭接受《中国企业报》记者采访时说,正是由于不同用户个体需求的差异性,导致其发展趋势倾向于转向买方市场,根据用户的市场需求来建设应用、平台等环节。

这一判断也得到了王朝晖的认同。“云计算平台涵盖了人才选、用、育、留的全过程,其多租赁架构不仅将人才管理理念注入标准化的后台,也为企业打造了个性化的前台。在固定的核心下,企业可以通过简单的配置实现企业的个性化需求,HR在按需选择中终结了‘被’选择的时代。”

欧特克中国研究院核心产品和运营资深总监云浪生也表示,云服务更多的是其可拓展性,可以利用这个平台去做比原来更多的事情。

“我个人对云计算行业的‘平台热’持审慎态度。”刘建华表示,从全球来看,没有纯粹的云计算平台,也即是说,现在成功的平台,也是基于杀手级应用发展起来的。

云计算能做什么?未来方向是什么?都是困扰公众理解云计算、企业实践云计算的关键问题,很多企业在做云计算的研究,但思路多是从概念入手,少有应用的支撑,这就陷入了一个概念炒作怪圈。在刘建华看来,云计算的本质是应用,如果没有应用,任何的架构都没有意义;如果没有应用,任何的平台也都没有意义。

“实际上云计算的大体趋势都是以用户为导向的,因而整体趋势可定,但是由于用户需求的多样性也使其发展过程存在模糊不清的情况。”李方庭说。

商业模式的盈利难题

业内人士普遍认为,云计算产业落地目前仍受困于数据的安全性、资金等方面制约,而其中盈利模式是当前较为棘手的问题。“云计算产业的落地只有一条路,那就是研发应用、推广应用。”刘建华说。

工信部总经济师周子学认为,云计算在我国还处于一个技术储备和概念推广阶段,它的发展依然面临着巨大的挑战,比如标准和技术的选择,数据的安全性、资金、建设和运营模式等许多方面都有很多难题。

2011年10月,发改委针对五个试点城市云计算应用示范工程的首批资金支持得到批复,扶持资金规模达到15亿元,而截止到2011年11月底,由发改委下拨的6.6亿元“扶持云计算首批专项资金”已陆续到位,包括阿里巴巴、百度、腾讯、金蝶软件等在内的十多家企业均获得千万元乃至上亿元的扶持资金。

此前,深圳创投和天津创投为北森注资上千万。王朝晖透露,融资的钱将主要用于云计算产品模块的研发,北森也在谋求进一步的资本运作,拟登陆创业板,目前相关工作在准备过程中。

银河证券高级投资顾问周存宇表示,云计算目前还很难达到当年互联网提出的阶段的盈利模式。初期还需要凭借一些技术或者是设备、模式类的公司的投资,而之后将需要观察整个行业衍生出来的机会。“当然,某些公司在云计算应用方面做得比较好,也能够极大地提升它的盈利能力或者是整个模式的复制能力。”

“与前几年相比,市场对云计算的拉动力量有所增强,但政策的引导对于云计算产业的发展仍然很重要。”刘建华认为,关键的问题是,云计算行业的良性发展,需要政府正确的引导,比如应该迅速扩大政府采购云服务的规模,“应该把有限的云计算扶植基金转向扶植那些真正需要钱的专业的小中云计算厂商,而不是把钱给那些本来账上钱就多得不不知道该怎么花的上市公司。”

李方庭表示,盈利模式不清和具体应用丰富性不够是当前云计算运用企业面临的较为棘手的问题,前者将直接导致投入产出比无法达到预期,甚至造成资源的重复建设及资源的浪费,同时也将影响该产业的长期发展,而后者将大幅度降低用户体验的满意度,使其推广受阻,难以获得规模效益。