

摘要

藥店連鎖業態自 20 世紀 90 年代在我國形成，在國家放寬連鎖藥店開辦限制後於 2000 年後得到迅猛的發展，隨著醫療體制改革的深入發展，醫藥分業經營勢在必行，這為連鎖藥店的發展提供了良好的契機。但進入門檻的降低，也使醫藥零售業的新競爭者也越來越多，目前零售藥店的競爭已經進入白熱化階段，連鎖藥店在飛速擴張後逐漸暴露出很多問題，尤其是連鎖藥店提供的產品的同質化程度非常高使顧客在選擇藥店的時候隨機性很強。這些問題都威脅著連鎖藥店的生存和發展。加入了 WTO 以後，連鎖藥店還會面對眾多國外醫藥連鎖巨頭的競爭挑戰，我國連鎖藥店的該何去何從成了一個探索的焦點。本文力求全面地、多角度多層次地，通過對國內外連鎖藥店發展現況進行分析，結合我國醫藥市場的實際狀況，提出連鎖藥店在現階段的發展關鍵在於追求藥店自身的差異化。

全文共分為四章。

第一章首先簡要介紹了連鎖經營概念的產生及在醫藥零售領域的發展，緊接著介紹了我國醫藥零售市場的發展歷程以及現代化連鎖藥店的管理規範 GSP 認證和 GPP 行業自律規範。

第二章介紹了國外連鎖藥店的發展情況，以美國、日本兩大先進國家的具有代表性的連鎖藥店為案例進行分析，說明現階段連鎖藥店在全球的發展趨勢和方向，同時為中國連鎖藥店的發展提供借鑒。

第三章介紹了現階段我國醫藥零售業的多種業態及連鎖藥店的連鎖模式，提出連鎖藥店是我國零售藥業的主流形態並且是以後我國零售業大力發展的中堅力量。其次深入分析了連鎖藥店存在的兩大方面的問題，第一是在不成熟的管理下，連鎖藥店高速擴張帶來的問題；第二是由於在長期地域分割體制下形成的區域經濟以及各個地區的經濟發展不均衡使連鎖藥店在各地區遇到的問題不盡相同，難以真正的實現連鎖。最後以平價藥房這種新競爭者出現後與連鎖藥店的激烈撞擊說明連鎖藥店為了求生存和發展，其存在的問題必須被重視和解決。這一章旨在分析連鎖藥店的問題，是本論文研究的出發點和基礎。也是本論文的一個重點。

第四章是本文的第二個重點。主要運用 PEST 分析和競爭的五力模型，深入

分析了連鎖藥店所處的宏微觀環境及其實行差異化的可行性和必要性，并以兩家風格迥異的藥店做比較說明連鎖藥店實行差異化路綫後的不同結果，同時指出連鎖藥店在利潤日趨微薄的今天，必須追求差異化才能提高自身的競爭力。差異化的道路是多種多樣的，主要體現在以下幾方面：市場細分和定位、經營產品和服務多元化，嚴格而規範的管理以及爲了降低流通成本，需要尋找與上游物流分銷商的合作新模式等。本章是論文的研究成果。

本課題的四大章節緊緊圍繞到“連鎖藥店的現狀及差異化發展方向”這一中心，逐步展開分析和研究。其中第一章是對相關概念和連鎖藥業整個行業發展歷程的介紹；第二章介紹國外先進經驗，第三章重在分析問題，前三章作爲第四章的基礎，第四章是綜合爲在綜合了前三章的基礎上提出的一個研究策略和本文的結論。

關鍵詞： 連鎖藥店 平價藥店 差異化 競爭的五力分析 PEST 分析