

[经济学学术前沿书系]

ZHUANXINGSHIQI
WOGUO YIYAO SHANGYE GONGYINGLIAN DE
HEZUOYANJIU

转型时期 我国医药商业供应链的 合作研究

吕红 ◎著



 经济日报 出版社

[经济学学术前沿书系]

ZHUANXINGSHIQI
WOGUO YIYAO SHANGYE GONGYINGLIAN DE
HEZUOYANJIU

转型时期 我国医药商业供应链的 合作研究

吕红 ◎著

 经济日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

转型时期我国医药商业供应链的合作研究 / 吕红著

.——北京：经济日报出版社，2014.1

ISBN 978 - 7 - 80257 - 597 - 4

I. ①转… II. ①吕… III. ①医药产品 - 商业管理 - 供应链管理 - 研究 IV. ①F717.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 318766 号

转型时期我国医药商业供应链的合作研究

著 者	吕 红
责任编辑	肖小琴
责任校对	王 瑛
出版发行	经济日报出版社
社 址	北京西城区右安门内大街 65 号
邮政编码	100054
电 话	010 - 63567960 (编辑部) 63538621 (发行部)
网 址	www. edpbook. com. cn
E - mail	edpbook@126. com
经 销	全国新华书店
印 刷	北京京华虎彩印刷有限公司
开 本	16 开
印 张	11
字 数	200 千
版 次	2014 年 1 月第一版
印 次	2014 年 1 月第一次印刷
书 号	ISBN 978 - 7 - 80257 - 597 - 4
定 价	36.00 元

版权所有 盗版必究

前 言

FOREWORD

我国自 20 世纪 90 年代末以来实施的医疗体制改革，一直没能解决好医疗费用高居不下、药品价格虚高以及药品流通效率低下等问题，这些现象也一直是学界关注的对象。研究表明，在我国药品价格的结构中，除了制度性赋予的顺次加价因素外，医药品分销渠道运行效率偏低导致的高流通成本在药价构成中占据了较大比例。通过调整和改善医药商业供应链分销系统中的企业合作关系，能够在一定程度上降低渠道流通成本，进而为实现抑制药价增长过快和提高社会福利的宏观目标贡献力量；同时也对改善医药行业及企业自身的流通效率具有一定的理论和现实意义。

相对一般行业，我国医药商业供应链最显著的特点是受政府持续和多方面地管制。本文在考察我国医药商业供应链中的企业合作行为时，着重考虑我国经济尤其是医药行业转型的特定阶段和背景，将政府管制及制度变迁作为重要的外部因素加以考察，运用制度变迁理论、政府管制理论、供应链合作等理论加以分析，并对经济变革过程中的管制政策、医药商业供应链合作关系的演变过程、政策变化对合作关系的影响以及在不同的商业供应链合作模式下的利润分享等方面作了理论研究与实证分析。主要研究内容如下：

1. 对医药供应链合作关系及其影响因素的研究，现有文献更多地从一般供应链合作发展角度分析医药供应链的相关合作问题，本文通过制度变迁及管制等理论分析，提出了医药商业供应链分销合作关系和演变是政府管制和市场双重作用的结果、其中政府管制对合作关系的形成和影响具有更强的约束和引导性作用的观点。本文从理论研究和调查问卷着手，具体考察我国经济体制的基本模式、改革及相应的制度变迁，对我国医药商业供应链合作的经济环境变迁、合作模式演进以及管制的影响等进行了具体

分析,深入研究了不同时期医药行业的管制政策及其演变过程,并通过理论和实证分析,提出我国医药商业供应链的企业合作关系和合作趋势演变主要受政府管制影响的规律。

2. 对医药供应链参股合作利润分配问题,现有文献主要从利润分配系数等方面进行分析,本文讨论了管制政策对药品交易成本及药品各阶段价格的管制,及其对利润分配的影响,提出在医药商业供应链企业参股合作必定会形成价格同谋,采取合作管制方式能对其有显著抑制作用。本文以一个医药生产企业和一个销售商组成的二级、双边供应链参股合作系统建立实证框架,通过建立三阶段讨价还价模型,研究不同合作主导方条件下的利润分配形式和比例,并对影响利润分配的各因素进行了详细分析。着重论证了政府对合作成本、药品交易价格以及终端销售价格进行管制条件下的利润分配及影响策略因素,从而进一步验证了对于价格需求弹性很小的药品而言,政府对参股合作中药品的零售价、出厂价以及批发价等价格增量幅度主要环节实行价格管制的理论依据和现实合理性。

3. 对医药供应链协议合作利润分配,现有文献主要从供应链分配机制等方面分析,本文以一个医药生产企业和两个医药销售商组成的供应链二级分销网状协议合作建立实证框架,考察了政府管制对医药商业供应链企业协议合作方式和利润分配结果的影响。证实了在医药流通政策的约束和影响下,药品销售商由生产企业的批发(分销)商转为物流合作商的趋势,其合作方式、利润来源和分配也随之变化。在药品定价、物流费率和药品销售量不变的市场环境下,药品生产商和物流供应商的利润都会显著降低,医药生产和物流企业要实现利润的回增,虽然有降低药品生产、流通环节成本,甚至调整物流费用率以及扩大药品销量等途径,但供应链合作才是实现社会和企业目标双赢的有效途径,证明管制政策在宏观引导方面的有效性。

目 录

CONTENTS

前言	1
第 1 章 导论	1
第 2 章 基本理论与文献综述	13
2.1 供应链与供应链管理	13
2.2 供应链合作分析	16
第 3 章 我国医药供应链的相关研究	30
3.1 医药行业背景分析	30
3.2 医药供应链的相关研究	35
3.3 医药商业供应链合作的市场特征分析	39
第 4 章 转型时期我国医药商业供应链合作的政府管制分析	43
4.1 政府管制理论	43
4.2 医药行业的政府管制研究	47
4.3 政府管制对医药供应链影响分析	55
4.4 政府管制下我国医药供应链的合作关系	63
第 5 章 医药商业供应链合作的实证检验	70
5.1 医药商业供应链合作实证分析的研究框架	70
5.2 研究假设	71
5.3 问卷调查	79
5.4 数据分析与结果	82

第 6 章 政府管制下医药商业供应链参股合作及利润分配机制研究	94
6.1 参股合作及利润分配	94
6.2 模型与假设	99
6.3 医药商业企业参股生产企业的合作利益分配	102
6.4 医药生产企业参股商业企业的合作利益分配	109
6.5 政府管制对医药商业供应链参股合作及利润分配的影响	114
6.6 比较与讨论	117
第 7 章 政府管制下医药商业供应链协议合作及利润分配机制研究	122
7.1 协议合作	122
7.2 假设与模型	126
7.3 医药商业供应链协议合作模型描述	130
7.4 药品生产商与销售商的协议分销合作及收益分析	131
7.5 政府管制下药品生产商与销售商的协议合作方式及收益分析	135
7.6 案例分析与讨论	139
第 8 章 研究结论、局限及未来研究展望	144
8.1 研究结论	144
8.2 研究体会和建议	146
8.3 研究的局限及未来的展望	148
参考文献	150
后记	161
附录 1 统计上大中小型企业划分办法(暂行)	162
附录 2 问卷调查	164

第1章 导 论

一、问题的提出

药品作为一种极其特殊的商品，其安全与易获性关系着民生。我国政府历来高度重视医药的生产与流通，一直对其实行着严格的政府管制。自 20 世纪 90 年代末实施医药卫生体制改革以来，医疗费用及药价问题逐渐成为了人们关注的民生热点问题之一。对医改政策的诟病除了就医费用较高外，药品价格过高也是一个导致诊疗费用快速增长主要原因之一。研究表明，我国药品价格的构成中，除了正常经营的制度性加价因素外，医药分销渠道运行效率偏低所导致的高流通成本在药价中占据了很大比例。全国医药商业企业平均流通费用率为 12.56%，销售利润率为 0.6%，而美国的流通费用率仅为 3%，销售利润率却高达 2.4%（杨昌，2007）。因此，如何通过提高医药分销渠道的效率来降低流通成本在药价中所占的比例，一直是关注医药行业发展的相关政府部门、理论研究者 and 行业众多实践者的重点研究和关注领域，对此问题的研究和解决途径对我国医药行业的健康发展、继而提高人们的医疗福利水平都具有重要的现实意义。有鉴于此，研究医药商业供应链的合作问题，具有重要的现实和理论意义。

二、研究的目的和意义

2005 年,国家卫生部在总结我国历经 10 年的医疗卫生体制改革时坦陈其失败的主要表现是老百姓看不起病,或者说,是我国药品价格的上涨速度远远超过同期国民人均收入的增长速度。据世界银行的一份报告统计,2003 年我国药品费用占全部卫生支出的 52%,而同一比例在大多数国家仅占 15%~40%。事实上,人们对医疗卫生体制改革的诘难在一定程度上囿于医药流通领域,这是因为国家经济体制改革已进行了 30 多年,基本建立起了以市场为导向的经济运行机制,人民群众享受到普通商品市场化改革带来的好处。而药品行业由于其使用和在人们生活中地位的特殊性,相对于一般消费品,其生产和流通一直处于的严格管制之下,政府还一直在调低药价,但因其市场化改革较为缓慢,人们在过去相当长的一段时期里,并没有感受到与普通商品一样市场化转型给药品使用带来的好处。

目前,我国医药生产流通行业的市场化程度相对于其他行业,仍存在很大距离。据中国食品药品监督管理局的相关资料显示,截至 2009 年底,我国具有“两证”的医药批发企业近 7000 家,零售企业约 14 万家。在 7000 余家医药批发企业中,年销售额超过 2000 万元的只有 430 多家,不到总数的 6%。企业规模小、市场集中度低、费用率居高不下、综合盈利能力水平低是我国现阶段大多数医药流通行业企业的基本特征。相比之下,美国只有几百家制药厂和经销商,但市场集中程度却很高,药品批发企业经过多年的市场整合,已形成了寡型的市场集中度,2000 年,前 20 名公司的销售额就占了整个美国药品市场份额的 82%,其中前 10 名占了 61% (Falland, Sherman. 2003)。因此,我国药品业通过改善医药商业供应链分销系统中的企业合作,可以降低渠道的流通成本并使药品价格下降,进而提高国民在整个医药消费方面的福利水平。经过近 10 年的实践和发展,我国企业合作无论规模还是内容都有了很大的提高和改善,但由于在合作模式和利益分配机制方面,企业认识仍有不足,导致很多供应链合作夭折,亟需对此类问题进行进一步研究。

尽管世界各国对医药行业都实行政府管制或监管,特别是我国还曾对医药行业实施了长期的指令性计划管理,但药品管制的方法或监管模式仍

处在探索和不断完善的阶段,管制政策也随着国家相应体制的完善不断调整,政府管制的作用和影响一直非常显著,但效果一直不理想。如医药卫生体制的探索改革与实践一直没有真正成型,直接影响着药品的生产、流通与消费方式的变化。应用政府管制理论与制度经济学理论对已有医药流通的相关问题进行研究可知,在中国医药市场的变革中,正是由于相关改革的不成熟,使得医药供给的市场化转变比一般消费品的市场化进程慢;而且市场诱导的企业内部制度变迁与政府强制的外部规范制度的变迁时常发生冲突。

从已有对供应链研究的文献得知,合作模式、利润分配等是供应链合作的关键影响因素。目前对医药商业供应链合作模式和合作利润分配的研究,大多将医药商业供应链从行业发展背景和发展环境中剥离出来予以分析,不能得出很多较为符合我国国情和行业发展实际的、对行业发展有具体参考和指导性的研究结论。本文在对医药商业供应链合作的研究中,将政府管制的制度性因素引入合作及其相关问题的研究,希望通过分析医药市场的环境及政府管制对医药企业合作模式的选择、合作利润的分配以及其他等问题,去找出那些直接或间接的影响因素,由此回答其改革和完善的途径。这也正是本文研究确立的主要目的。

三、相关概念辨识与研究范围界定

本文研究涉及很多概念和词汇,一些词汇在实际中本身有多种释义,有的目前还没有严格的学术定义。很多词汇的真实含义需要依据使用时的语境来判断,但在研究中如果不加以事先的解释或说明,容易发生概念混淆并导致误解。因此,从学术研究的严谨性以及叙述方便的角度,本文特对研究涉及到的一些基本词汇的常用概念做一些辨析,并对研究的内容做一大致界定。

1. 相关概念的辨识

医药(Medicine; Medicament)。医药一词在中文中是由“医”和“药”两个汉字的组合,至少在《辞海》中没有把它当作一个合成词汇。但在日常使用中却容易被当作是一个词汇,如医药公司,容易发生概念混淆。医字的概念首先有“治”的含义,如医疗、医术、医务;其次有“治病的人”,如医士、医生;再次是“治病的科学”,如西医、中医。而药字

的含义虽多，其本义却比较明确，就是治病的物品。如药物、药材或药品。两个字合成为“医药”后，在一般词典中最直接的含义就是“防治人类和牲畜疾病的物质，或用于治疗疾病的物质或制剂”，即“药品”，与英文 medicine 的名词 medicament 含义相同。但在实际使用中，医药两字有时会受古汉语习惯用法的影响，分别理解为“医”和“药”两个涵义，是“医和药”的简写。如“医药管理”既可以理解为“药品管理”，也可以理解为“医疗和药品管理”；而“医药用品”中的“医药”就只能理解为医疗用品。因此，为减少两种涵义的混淆，日常用的“药品”或用“医药品”代替。不过，“医药品”的涵义不仅包括药品，还应包括医疗用品。

医药行业，医药产业（Medicine Industry）。医药行业是从工业、商业中的分类理论进行定义的，一般指从事与医药品制造、流通等有关的事业。而医药产业仅从词汇的角度理解，可以看作仅仅是医药制造方面的工业，不包括医疗卫生业。在学术研究中，医药产业又是一个经济学概念，主要指经济社会中的医药物质生产部门。其中“产业”一词有较为复杂的内涵与外延。因此，在学术语言中，医药行业与医药产业应是相同的，都应理解为是国民经济的一个组成部分，是传统产业和现代产业结合，一、二、三产业为一体的产业部门，但不包括医疗卫生服务。其主要门类包括：化学原料药及制剂、中药材、中药饮片、中成药、抗生素、生物制品、生化药品、放射性药品、医疗器械、卫生材料、制药机械、药用包装材料及医药商业。

医药工业（Pharmacy Industry）和医药商业（Medical Trade）。医药工业主要指医药（药品）的采集原料，并把它们在工厂中生产成产品的工作和过程，即医药制造业；而医药商业从广义上看与“医药产业”相同，狭义地说与“医药流通业”等同，即指专门从事商品交换活动的营利性事业。在已有的研究中，认为医药商业主要指的是广义的医药所有者一切贸易关系的总和，包括商流、物流、信息流、资金流。本研究认为，医药流通业或医药商业就是指医药品从生产到消费的中间环节，即医药批发业、医药零售业和医药物流业三个大的流通分支的总称。

医药分销（Medical Distribute）指的是狭义的医药品流通，就是国际上通称的医药分销服务业，包括医药品销售代理服务、批发、零售、特许经营。当代的工业化产品一般要经过市场调研、产品设计、研发、生产、市

场推广、销售和售后服务等七个过程或阶段。其中由产品生产到用户购买的几个过程,需要借助外部资源来完成商品的销售服务过程的,其过程通常就叫分销管理。通俗地讲,“分销”与“批发”同意,但批发销售能力和水平相对的要高一些。所谓分销就是分着来销,在销售的过程中考虑到下家的情况后有目的和计划地销售,不是盲目地批发给下家。从分销管理和计划的角度上,对商家的定义是指零售商,即服务终端的概念;而“分销商”一般是指专门有为终端服务意识的流通企业,相对专门从事零售的“坐商”而言的一种“行商”。

供应链(Supply chain)是指一种功能网链结构,网链围绕医药核心企业,通过对医药产品的信息流、物流、资金流的控制,从采购原料起,制成中间产品以及最终产品,然后由销售网络把医药产品送到使用者手中的,将供应、制造、分销、零售等不同企业直至最终用户连成的一个系统整体。不能单纯地把这条网链看作是连接供应商到用户的物流链、信息链或资金链,而是要把它看作是一条增值链,因为物料在这条链上因加工、包装、运输等过程而增值,并给链上所有相关的企业(也被称作节点)带来经济收益。

医药供应链(Medical supply chain)一般是指从药品制造所需的原材料采购开始,制成中间药品以及最终产品—成品药的生产过程以及通过销售网络从医药生产厂到批发商、零售商或医疗机构(医院、诊所),最终直至消费者(患者)的销售过程,伴随着物流链、信息链和资金链的传递过程。

医药商业供应链((Medical commercial supply chain))是指药品以产成品的形态从生产厂家销售给药品批发商以及(或者)药品零售商的过程,不涉及药品原料的采购以及药品的生产过程,也不包括药品从最终销售机构(医疗机构或零售药店)销售给患者的过程。因此,相对于完整的医药供应链,本文将研究内容主要限制在“医药商业供应链”之内。

医药企业。泛指医药行业或医药产业中的企业。医药生产企业,也称医药制造商,医药工厂;医药商业或医药流通企业,也称流通商、经销商,零售商,但主要泛指经销商、分销商、批发商。在本文的研究中,还涉及经销商、代理商、分销商等的关系。也有必要在此做一简单说明。

医药代理商(Medical Allowance Agent)是指医药产品在销售过程中,由生产商授权在某一区域有资格销售其产品的商业企业。一般地,按照区域授权分为区域代理、国家(范围)代理或省市县(范围)代理等;按产

品代理的关系程度，又分为独家代理，总代理，分级代理，所有代理商家都有相应的特权，代理级别低的原则上由高一级的代理商管理。代理商既可以代理单一品牌也可以代理多个品牌。

经销商（Dealer）有时是个比较笼统的称谓，包括代理商、分销商、还有单纯的贸易商（不从原厂进货而从其他渠道）。经销商可以分为普通经销商和特约经销商。前者无经销商品规模、价格方面的协议限制，后者则与大的代理商或生产商有在销售规模，单位价格等方面的特别约定。

分销商（Distributor）和经销商基本没有本质上的区别，实际上经销商中包括分销商，活动内容有时介于代理商和经销商之间。分销商可以代理众多品牌，但一般只做渠道不做终端。分销更多都只是一个销售方式概念，分销商就像一个中转站，制造商将产品委托给它销售。代理商既可以是分销商也可以是经销商，但是分销商和经销商不一定是代理商。如果按经销产品的所有权来界定：经销商对产品拥有所有权；代理商一般没有所有权，只通过收取佣金赚取利润。

营销渠道（Marketing Channel），一般也称经销渠道。按美国市场营销学权威菲利普·科特勒的定义，“营销渠道是指某种货物或劳务从生产者向消费者移动时，取得这种货物或劳务所有权或帮助转移其所有权的所有企业或个人”。通俗地说，营销渠道就是商品和服务从生产者向消费者转移过程的具体通道或路径。

企业合作，一般指相互独立的企业之间通过协议、产权合作或其他联合方式共同开发产品或市场，共享利益，以获取整体优势的经营活动。这里所指的利益可以是直接的如企业利润，也可能是间接的如市场份额的提高，销售额的扩大等等。如果不作专门说明，本文提出的医药商业供应链分销合作主要指的是医药生产企业与医药分销（经销）商之间的合作。

2. 研究范围界定

在本文确定的研究范围内，涉及医药供应链合作及其相关问题可能很多。像医药商业供应链合作，可以从各种角度或形式上去考察：如果按照参与供应链合作主体的企业性质，可将供应链合作分为厂商（生产商与分销商）分销合作、生产商与零售商合作、分销商与零售商合作等（如图 1.1 所示）；如果按照供应链合作中是否签订正式协议，又可分为正式合作以及非正式合作；按合作是否涉及产权的相互交易，还可以分作参股合作、协议合

作、一体化经营合作。对于供应链分销合作的利润分配,其中利润的涵义也非常宽泛。实际中既可以是企业利润表中用于分配的利润,也可以是一种广义形式的合作利益。本文一方面考虑到,几十年来国内外很多学者既对相关领域进行过研究,也总结了企业的很多实践,没有必要进行重复研究;另一方面也受其本文篇幅和研究能力的限制,无法照顾所有问题。因此,有必要对本研究的范围或涉及的角度适当作一些界定,以免过之不及。

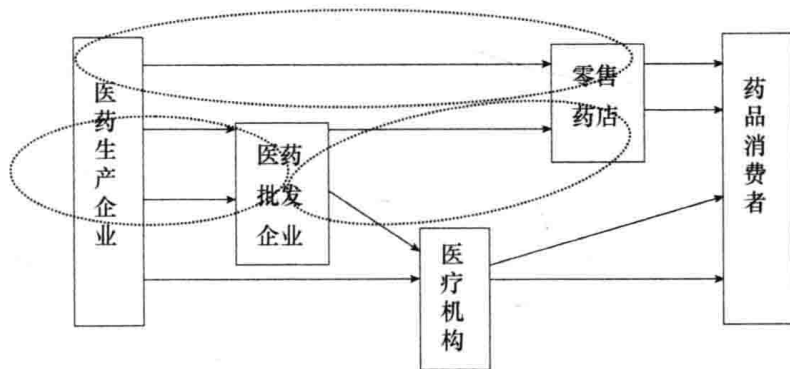


图 1.1 本书对医药商业供应链及合作的研究范围

首先,本文不打算把涉及供应链合作中所有节点之间的合作都纳入研究。尽管理论分析时也可能会涉及到如生产商与研发机构的合作,商与商之间的合作,但本文研究的重点主要还是在受制度变迁直接影响较大的分销合作关系方面,即图 1.1 虚线所画的企业之间的合作关系研究。

其次,本文的研究更多地从合作是否涉及产权的角度进行展开,重点考察参股合作中的利润分配,以及协议(契约式)合作之间的利益分享问题,至于参股中极端形式 100% 股份合作的一体化经营、公司内部股权收益及分配问题讨论中可能会涉及,但由于其利益分享的主体已经合为一体,也就没有研究的必要了。

再次,在研究合作利润分配和重新配置过程中,虽然医药链分销合作实践中有各种大量冠以“联盟”名义的合作,若以有无产权耦合的关系进行区分后,均可以分别归入参股或协议合作的范围,也就不需再辟新径。

此外,无论运用制度变迁、管制理论分析医药商业供应链的产业宏观背景;还是利用合作契约、协同等系列理论、构建博弈模型或应用博弈分析方法研究我国医药商业供应链在不完全市场经济条件下的合作,都难免涉及相关的一些实际在使用但目前还没有精确学术界定的概念、术语甚至一些学界的习惯性说法,譬如厂商、销售商、流通商等,将遵从一般的说

法,当然其前提是在文中的语境条件下不会引起歧义。

另外,由于不对等关系因素难以进行学术界定,本文没有考虑研究单方面合同协议(例如特许经营许可证协议)合作的利益共享问题。在本文所涉及的医药商业供应链合作中,其合作主体无论进行何种形式的合作,都有其对等的协议关系。

将供应链理论研究的发展历程进行梳理后可以知道:随着市场经济的迅速发展,我国商品供应迅速全面转为供大于求的状态,供应链的研究重点也从“生产”到“服务”转型,相应地,供应链合作的研究重点也从产—供关系向产—销关系转换,产品营销、服务营销、密集分销在这一时期发展起来。对于医药行业来说,其医药供应链管理的研究内容也由生产供应管理向分销渠道及渠道终端的合作、管理转换。因此,对医药商业供应链的研究范围也可以用简图来表示。图 1.1 归纳了目前我国医药商业供应链中药品的四种销售渠道:①医药生产企业——零售药店——消费者;②医药生产企业——各级药品批发商——医疗机构——消费者;③医药生产企业——各级药品批发商——零售药店——消费者;④医药生产企业——医疗机构——消费者。每条虚线框所划定的范围基本可以涵盖本文研究的要求。

四、研究思路、内容和方法

1. 研究思路

本文的研究对象主要是政府管制下的医药商业供应链的企业合作及相关的利益分享问题,其研究过程是按照以下的逻辑顺序逐步展开的:文献阅读和综述、提出疑问——问题研究——实证分析与验证——解决问题——得出结论与建议。

首先对供应链相关理论、政府管制、产业组织等理论和文献进行和回顾和梳理,对研究欲采纳的相关定义进行辨析和界定,为后续研究提供了相关理论基础和研究范围;其次,对于医药商业供应链销售系统中的合作问题,从制度演进的角度对各时期政府管制对医药商业供应链合作的影响进行纵向分析,从行业现有合作模式的角度对合作问题进行横向分析和比较,从而对医药商业供应链分销合作问题进行了较为全面和系统的研究;接着,采用问卷调查方法对医药商业供应链政府管制、合作及影响因素等方面进行实证检验与分析,得出医药商业供应链企业合作过程中存在的主要问题;最后,应

用政府管制理论对医药商业供应链参股分销合作和协议分销合作中的合作方式、利润分配等的影响进行分别研究。具体研究框架见图 1.2 所示。

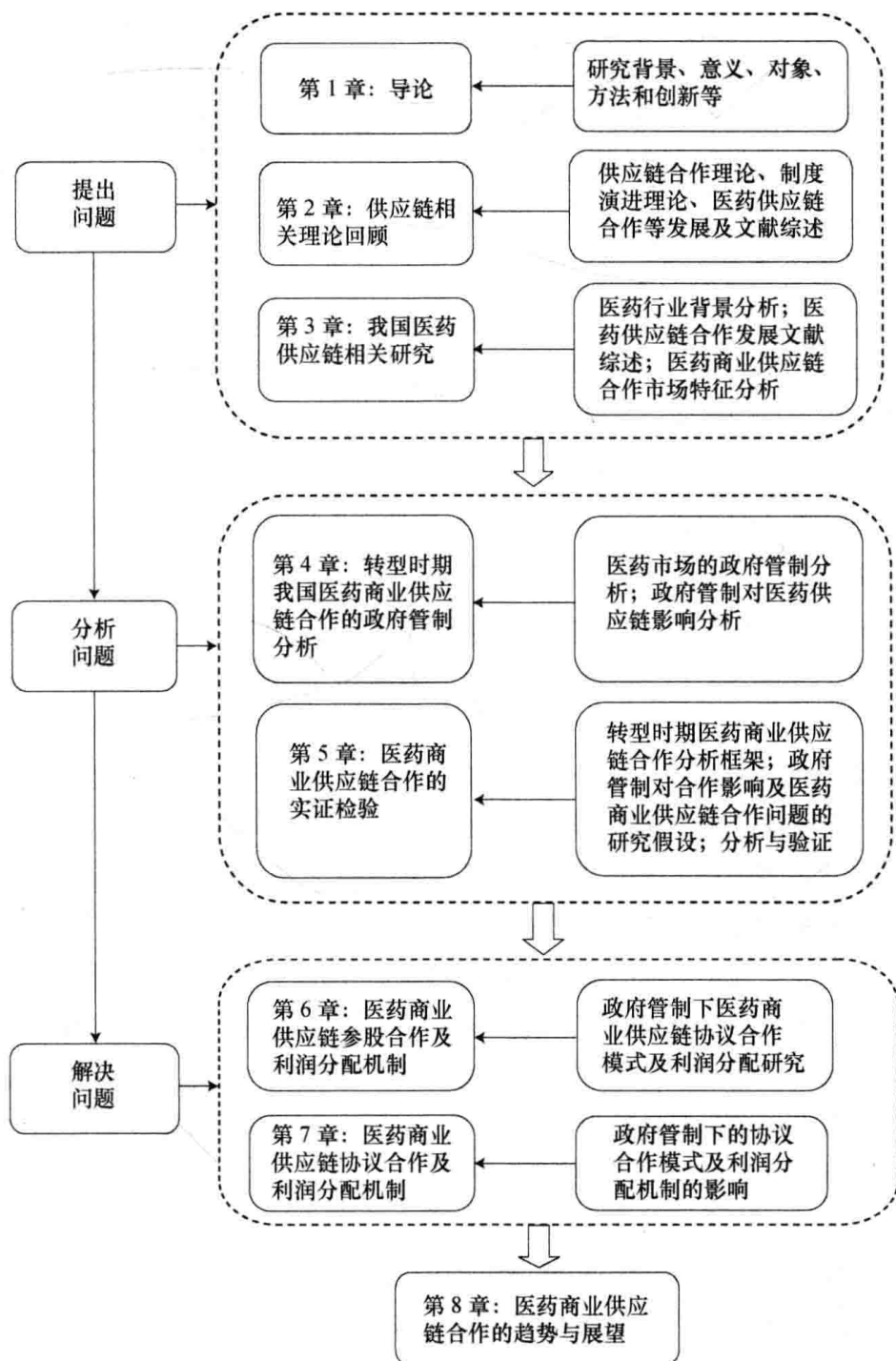


图 1.2 研究框架

需要指出的是,学者们对医药商业供应链的研究很多是从规范性的市场角度展开进行分析的;或从药品的特殊性角度,从行政管理或法律规范的视角研究医药行业的政府管制问题。而本文考虑到,从总结各国医药行业的发展历程看,政府对医药行业的管制从未间断过,整个行业发展自始至终处于政府管制的约束。因此,研究的思路还要综合考量政府管制及市场发展两个方面,增加对行业的制度基础环境进行必要的分析,可能会做出更为切合实际情况的结论。

2. 研究内容

基于上述的框架图,本文的研究内容如下:

第1章为绪论。阐述本文选题的背景与研究意义,界定本文的研究范畴和对象。同时对本文的研究框架与研究内容做出说明。最后,总结本研究的主要创新点。

第2章为相关理论文献和综述。以合作为研究起点,对供应链理论、制度变迁理论、产业组织理论、博弈论等不同研究视角,对相关合作问题的研究进展和应用情况进行了理论分析和文献整理。为本文后半部分相关章节的研究内容进行了理论铺垫和文献基础,并为进一步研究分析指出了方向。

第3章对医药行业及供应链分销合作的行业背景和合作发展情况进行较为全面、系统的分析。对医药行业的行业背景和我国医药商业供应链合作的历史演进进行了研究,并考察了供应链合作的市场特征,为进一步分析转型时期的医药供应链合作关系进行行业铺垫。

第4章对转型时期我国医药商业供应链合作的政府管制进行研究。对医药行业及供应链分销合作的行业背景和制度性影响进行较为全面、系统的分析;建立了政府管制下的医药供应链分析框架,在此基础上对管制对供应链各环节的影响进行了具体研究。从理论分析上揭示出政府管制对医药行业的发展及分销合作发展作用。

第5章为实证分析部分,通过问卷调查的方式对理论分析结果进行了实证检验,从中提炼出医药商业供应链合作中需要解决的问题。首先对医药合作的主要途径、形式和基本内容等进行分析的基础上,对不同合作模式下通常采用的合作利益分享机制及分配方式的不足进行了述评;然后进行问卷调查与分析,对局部区域内的医药商业供应链实际合作状态、合作