

各专业人才需求调研分析报告

2018连锁经营管理专业人才需求调研分析报告

2018电子商务专业人才需求调研分析报告

2018物流管理专业人才需求调研分析报告

2018药品经营与管理专业人才需求调研分析报告

2019连锁经营管理专业人才需求调研分析报告

2019电子商务专业人才需求调研分析报告

2019物流管理专业人才需求调研分析报告

2019药品经营与管理专业人才需求调研分析报告

2020连锁经营管理专业人才需求调研分析报告

2020电子商务专业人才需求调研分析报告

2020物流管理专业人才需求调研分析报告

2020药品经营与管理专业人才需求调研分析报告

2018年连锁经营管理专业人才需求调研分析报告

一、连锁经营管理人才需求调研基本情况

1. 调研目的

为了满足医药连锁企业对连锁经营管理专业人才的具體需求，为完善现代职业教育体系，着力推进产教融合，寻求更好校企合作方式，推动形成企业主导的实践教学模式，确定科学、合理的专业人才培养目标，设置适用的专业课程体系，使学校的人才培养与企业实际需求零距离对接，我们对医药连锁企业，在岗毕业生进行了调研。

2. 调研对象

行业及协会包括山西省食品药品监督管理局和山西省医药协会。国药控股国大药房山西益源连锁有限公司，山西荣华大药房连锁有限公司等。

3. 调研方法

本次调研主要运用：

(1) 文献检索、网站查阅等方法收集二手资料；

(2) 运用了实地走访、与专家面谈、电话访谈、召开座谈会等方法收集一手资料。

通过调研，基本准确把握了医药零售行业发展状况，掌握了医药零售行业、医药连锁企业对人才的客观要求，包括专业面向的具体工作岗位、各岗位应具备的知识和能力等。

二、调查结果分析

（一）医药零售业发展现状与趋势分析

1. 医药行业发展状况

中国药品零售市场持续增长。2015年全国药品零售市场保持超过10%的增长速度,整体的市场规模从2014年的2827亿元增至2015年的3115亿元,增长10.19%。截止2015年底,我国零售药店总数已达44.81万家,数量还在逐年上升。2015年底国内药店连锁化率由2014年39.42%快速增至45.73%,药品零售行业连锁化和集中度快速提升。

2010年山西省在产业结构调整中,把医药产业列为重点产业和潜力产业。2013年2月山西省人民政府办公厅印发的《山西省医药生物产业发展“十二五”规划》中提出,努力实现“医药产业由潜力产业向新兴支柱产业跨越发展”的目标。到2015年,医药工业销售收入达到400亿元,商业销售收入完成300亿元,全省医药经济总量翻两番。

全国医药经济和山西医药经济的持续快速发展,必然带动对人才的迫切需求,而连锁经营管理专作为医药经济发展的重要环节,必将促进连锁经营管理专人才的旺盛需求。加之2016年新修订《药品经营质量管理规范(GSP)》的实施,高素质技术技能连锁经营管理专人才更加紧缺。

2. 国家政策频频出台,温和政策有助于行业发展

国家致力于深化卫生体制改革,理顺药品流通环节、推动流通信息化、分级分类管理药店。2016年12月29日,商务部发布《全国药品流通行业发展规划(2016-2020年)》,旨在进一步推动我国药品流通行业转型升级,推进药品流通

现代化建设。2017年1月9日，国务院发布了《“十三五”深化医药卫生体制改革规划》，旨在推进医药分开、深化药品供应和流通改革。2017年国务院发布《关于进一步改革完善药品生产流通使用政策的若干意见》，明确指出推进“互联网+药品流通”，规范零售药店互联网服务，推广“网订店取”等新型配送方式，与此同时鼓励有条件的地区依托原有信息系统，开展药师网上处方审核、合理用药指导等药事服务。

表1 2016年以来国家层面促进连锁药店发展的主要政策

时间	政策名称	主要内容
2016年12月	《全国药品流通行业发展规划（2016-2020年）》	1) 提升行业集中度；2) 发展现代绿色医药物流；3) 推进“互联网+药品流通”；4) 提升行业开放水平；5) 完善行业标准体系等细分目标。目标到2020年，培育形成一批网络覆盖全国、集约化和信息化程度较高的大型药品流通企业。其中，药品批发100强企业年销售额占药品批发市场总额90%以上；药品零售100强企业年销售额占药品零售市场总额40%以上；药品零售连锁率达50%以上。
2017年1月	《“十三五”深化医药卫生体制改革规划》	1) 推进医药分开，调整利益驱动机制，破除以药补医；2) 深化药品供应领域改革，解决好低价药、“救命药”、“孤儿药”以及儿童用药的供应问题；3) 深化药品流通体制改革，加快发展药品现代物流，推动流通企业向智慧型医药服务商转型。
2017年2月	《国务院办公厅关于进一步改革完善药品生产流通使用政策的若干意见》	门诊患者可以自主选择在医疗机构或零售药店购药，具备条件的可探索将门诊药房从医疗机构剥离。探索医疗机构处方信息、医保结算信息与药品零售消费信息互联互通、实时共享。
2017年5月	《深化医药卫生体制改革2017年重点工作任务》	试行零售药店分类分级管理，鼓励连锁药店发展
2018年4月	《国务院医改办办公厅关于改革完善仿制药供应保障及使用政策意见》	全面落实仿制药一致性评价，要求各级机构要在采购、医保、税收、宣传等各方面给予支持。
2018年5月	《促进“互联网+医疗健康”发展的意见》	对线上开具的常见病、慢性病处方，经药师审核后，医疗机构、药品经营企业可委托符合条件的第三方机构配送。促进药品网络销售和医疗物流配送等规范发展。

资料来源：前瞻产业研究院整理

@前瞻经济学人APP

温和的政策环境有助于促进连锁药店的进一步发展，

“互联网+药品流通”模式的提出为连锁药店指明了发展方向，再加上对医保、处方审核等方面的改善，为我国连锁药店的发展提供了温和的土壤。再加上由于便利性和可选性的特点，相对于医疗终端而言，消费者更愿意去门店数量更多的零售终端采购药物，而连锁药店由于其背景可信，宣传力度较大而备受消费者青睐。根据商务部《药品流通行业运行统计分析报告》和食药监局《食品药品监管统计年报》统计数据显示，我国药品零售连锁企业呈逐年上涨趋势。

2. 山西省医药行业发展现状与趋势

山西省地缘优势突出、天然资源丰富，具有发展医药产业的巨大潜力和比较优势。“十一五”期间，我省医药产业取得了长足发展，保持了年均 18.8% 的增速。目前，山西省医药产业已具备一定的产业基础和比较优势，表现出了品牌化、集约化、规模化的发展势头。

近年来山西省委、省政府对发展医药产业高度重视，各种倾斜政策不断推出。2005 年出台了《关于加快发展具有山西优势的医药产业三年推进计划》，2007 年推出了“晋药战略”。2010 年省政府工作报告中将医药产业列为山西省产业结构调整的重点之一，为“十二五”期间山西医药产业由潜力产业向支柱产业跨越发展营造出了良好氛围。

全国医药经济和山西医药经济良好的高速发展，势必会引起医药企业对营销人才的大量需求，加之企业的经营主要在于营销，连锁经营管理（药品方向）专业将有辉煌的发展前景。

（二）连锁经营管理专业人才需求分析

1. 医药连锁专业人才技能要求分析

综合学生各方面的技能，用人企业最看重的是药学相关知识，然后是医药流通企业相关法规。

2. 医药连锁专业人才欠缺能力分析

用人企业认为目前学生在从业时主要欠缺的能力方面是专业理论知识，实操技能由于是采用现代学徒制，学生在企业得到了很好的操作练习。

3. 医药连锁企业招聘人才类型分析

用人企业在需求人才类型上，超过半数的选择专业型人才。

4. 医药连锁企业岗位分析

医药连锁企业认为本专业的人才比较适合连锁药店营业员的岗位，后期职业规划可以成为连锁药店店长，区域经理。

三、连锁经营管理专业人才调查结论

1. 连锁经营管理专业人才需求旺盛

医药连锁企业对毕业生的学历要求不高，高职院校毕业生受到企业的欢迎，相比于本科院校，具有成本上的优势，但又有一定的发展潜力，现代学徒制的开展让企业参与到人才培养方案的制定中，为企业“量身”培养人才。

2. 确定医药连锁经营管理专业人才培养目标

本专业主要面向医药流通企业，培养德、智、体、美等方面全面发展，具备良好职业道德和职业素养，具有门店运

营与管理、采购、配送、质量管理等能力，在生产、建设、服务、管理第一线能从事医药商品的采购、配送、保管养护、验收、质量控制、门店运营与管理等工作的高端技能型专门人才。

3. 设置专业核心课程和主要实践教学环节

连锁经营管理专业专业主要有中医药基础、连锁经营原理与实务、GSP 实施技术、药事管理与法规、推销与谈判、药学服务技术（省级精品课程）、仓储与配送实务等核心课程。设置了采购实训、仓储与配送实训、门店运营与管理实训及顶岗实习等实践教学环节。

4. 优化人才培养规格

表 2 连锁经营管理（药品方向）专业人才培养规格

评价要素	评价指标	基本标准
职业通用能力	计算机应用能力	掌握计算机操作系统使用、掌握 Internet 的应用,具备运用中文办公自动化软件以及常用工具软件对日常的工作进行处理的能力。
	外语应用能力	熟悉英语的基本语法规则,具有借助词典阅读和翻译本专业外文资料的初步能力及一定的听、说、写、译基本能力。
	数学应用能力	具备从事连锁经营管理工作应有的基本数学知识和素养,具有利用数学的思想和方法解决实际问题的能力。

	语言表达 能力	能够准确地表达自己的思想，语言流利，措辞确切。能够书写工作计划、工作总结、实习报告等常用文书，能够独立撰写毕业论文。
	学习能力	具有主动寻求专业知识信息的意识，掌握科学的阅读方法和现代信息搜集手段，能合理运用专业信息资料，能将所获得的新知识组合成为自己综合知识系统中的组成部分。
	协作沟通 能力	具有较强的社会适应性，能进行正常的社会交往，团结协作，人际关系和谐。
职业岗 位能力	药品采购 能力	能根据“按需购进，择优采购”做好购货计划编制；严格执行药品购进程序，确保从合法的供货单位购进质量可靠的药品；具有一定的谈判能力，会签订购进合同，并与供货单位签订质量保证协议；熟悉招标投标相关规定和程序；具备一定的公关能力，市场分析能力及选择品种能力。
	药品储存 与养护能 力	熟练掌握药品分类；熟悉药学相关知识和 GSP 中药品储存基本知识妥善储存管理药品；能够对药品分区、分类、分库进行管理和存储；对在库药品做到日清月结季盘，学会核对动态库存；熟悉在库药品的储存条件，做好库房温、湿度的监测和管理、记录；能根据药品的特性，采取正确的方法进行科学养护；会监控药品有效期，做好近效期药品的处理工作；能及时发现滞销积压药品、紧缺药品等流通异常药品并妥善采取措施；能保持库房内卫生、整洁、通风、干

		<p>燥，室内温度湿度适当。</p>
	<p>药品配送能力</p>	<p>能根据总部的购货指标，对收到的药品进行验收、上架；能根据总部的配送指示，将药品配送到各门店；能根据总部的返库指示，将各门店退回的药品收入返库区；能根据总部的退货指示，将库内相应药品退回批发企业或厂家；能对库存药品进行盘点，对库存药品的损益、保质等情况及时报告，并提出处理意见；能合理进行货位管理。</p>
	<p>门店运营与管理能力</p>	<p>能有效地进行商圈选择；能科学地进行店址选择；能对企业形象进行塑造；能对店面进行合理规划、设计；能对卖场内环境进行有效设计；熟悉商品陈列的方法和技巧，有效设计商品陈列；熟悉商品分类和商品组合，能有效进行商品管理；能有效地防范门店损耗；熟悉连锁企业定价特点，会运用各种定价方法和策略；会策划促销活动，能合理运用各种促销策略和方式；掌握药品销售的基本技巧，并具有良好的沟通能力和维护能力；会妥善处理客户异议，对顾客的退货、投诉等能进行有效的处理；对常见疾病，能够用专业知识进行指导用药，根据病症推荐药品；具备一定的人力资源管理能力。</p>
<p>职业素质</p>	<p>思想道德素质</p>	<p>具备马克思主义、毛泽东思想、邓小平理论和三个代表的基本理论与知识，热爱祖国，坚持四项基本原则，与时俱进，实事求是，积极参加社会实践。具有良好的思想品德与高尚的职业道德；具有较强的自</p>

		律意识和法制观念，诚实守信，遵纪守法。
	身体素质	具有健康的体格，全面发展的身体耐力和适应性，达到《国家学生体质健康标准》；掌握基本的身体锻炼与卫生知识，并熟练掌握一项体育运动技能。
	心理素质	具有较强的意志和毅力，心理健康，有较好的自制能力，能承受挫折；勤奋刻苦，进取心强，对社会有正确的认识，具有切实的理想和奋斗目标。
	文化素质	具有一定的中华民族优良文化底蕴，对晋商文化等中华商帮文化有较深的理解。具有健康的审美情趣和一定的文学艺术、文化礼仪、音乐欣赏能力；具有人文关怀精神，努力追求自我发展和自我完善。



山西药科职业学院
Shanxi Pharmaceutical college

电子商务（药品方向）专业 人才需求调研报告

山西药科学院工商管理系

2018年8月

电子商务（药品方向）专业 人才需求调研报告

一、调研的目的及意义

为了获得市场对电子商务专业（药品方向）人才需求的第一手资料，使电子商务专业（药品方向）人才培养的目标凸显高等职业教育的针对性、实践性和先进性，提高人才培养质量，对山西省医药企业的布局和未来发展状况和山西省医药企业参与职业教育的模式进行调研，在此基础上确定本专业教学思路、培养目标等，提出电子商务专业（药品方向）建设思路和建议。

二、调研对象、内容及方法

（一）调研范围

全球蛙、华信智原、山西康美徕医药有限公司、黄河药业等。选择的样本涵盖了大、中、小型的电子商务企业，调研结果具有较强的代表性。

（二）调研对象

电子商务从业人员、药品销售经理、销售人员；药店店长、医药商品销售人员等。

（三）调研方式

本次调研主要采用了问卷调研、访谈调研、召开座谈会、文献检索、网站查阅等方法。

（四）调研内容

1. 医药电子商务行业的发展现状及发展趋势；
2. 电子商务(药品方向)专业的人才结构现状、人才需求

状况；

3. 企业对本专业毕业生的评价以及从业人员知识、能力及素质的要求；

4. 电子商务（药品方向）专业的专业定位、人才培养目标等是否准确、合理等。

三、电子商务专业人才需求调研结果及分析

通过调研，我们较全面、准确地把握了医药电子商务行业的发展趋势、对电子商务(药品方向)专业需求状况及企业对本专业从业人员知识、能力及素质的要求；

(一) 医药电子商务行业发展现状与趋势

1. 国内外医药电子商务行业发展现状与趋势

医药行业是一个国家监管比较严格的行业，药品质量、用药安全关系到人们的身体健康，所以药品的流通监管显得尤为重要。互联网、电子商务的发展打破了药品的传统流通渠道限制，药品通过互联网进行交易、流通已经绕过了传统的监管体系，使原有的监管体系在互联网环境下起不到作用，所以互联网的发展也迫切要求医药行业进行电子商务化。

美国网上药店的销售规模目前已占到整体销售规模的30%左右，日本的这一数据是17%，欧洲则是23%。相比之下，中国医药物资协会所发布的《2013中国医药电商数据报告》显示，2013年网上药品销售总额仅占到药品整体销售规模的不到0.5%。参照发达国家网上药品的销售比，我国网上销售药品市场的空间无限。互联网创业者们正在从挂号、问

诊、买药、缴费等多维度切入这个年产值高达 8 万亿元的行业。阿里巴巴、九州通、京东商城等四家企业或将进行医药电子商务方面的试点，拟通过信息技术来改造当前寻医问药流程；健一网 8 月发布在线问诊平台“健一医生”，并推出手机端、网页版，建立病患交流平台，并尝试与医疗机构进行远程诊疗合作；壹药网 8 月份上线在线问诊平台“问医问药”，同时推出手机端及网页版；九州通集团旗下好药师网上药店，半年完成对“U 糖”的参股，布局移动医疗，8 月份宣布拟通过微信平台建网络医院。

现在医药电商增速很快，将来的互联网销售药品将占市场份额的 30%。2013 年，药品流通业销售总额为 1.3 万亿元，如果按照 2013 年的药品销售额的 30% 来估算，医药电商的销售额还有 3854 亿元的市场空间。到 2020 年，老年人口将达到 2.48 亿，老龄化水平将达到 17.17%。可以预期，2013 年至 2020 年，中国药品市场规模将以年均 12% 的速度扩容。到 2020 年，药品市场规模将达 2.3 万亿元，药品需求大增，医药电商市场未来会有爆发性增长。

2. 山西省医药电子商务行业现状与趋势

(1) 山西省医药电子商务行业现状

山西省内 B2B 加快发展，许多企业通过 B2B 实现了发展壮大。但是企业电子商务发展大都处于初级阶段，不足以支撑经济发展。相较于东南沿海发达地区，山西省医药电子商务发展总体水平较低。例如，没有大型医药电子商务领军企业，大多数行业网站仍处于供求信息发布等初级阶段

等。就医药电子商务对山西省本地市场的支撑功能上讲，资源调配功能远未显现其次，发展总部经济是山西省发展现代服务业的一个重要模式，其前提之一需要山西省具有网络或者联接全国乃至全球市场的能力。山西省目前 90% 以上的企业还处于企业信息化以及电子商务的初级应用阶段，作为电子商务应用的主体，企业在自主创新、核心竞争力等方面与电子商务应用契合度明显不足，与全盘电子商务的发展以及电子商务支撑经济发展的要求相比还存在差距。

(2) 山西省医药电子商务行业发展趋势

① 移动端医药类 APP 应用逐步增加

中国互联网信息中心的调查数据显示，手机已经超越电脑成为中国网民上网的第一大终端。在手机这一移动终端开始普及时，便出现了移动商务的雏形。尤其是近年来智能手机的大量出现，移动商务得了快速发展。智能手机功能强大，并且价格越来越低，再加上手机的移动性等优势，使移动上网的门槛越来越低，会有越来越多的顾客使用移动端医药类 APP 购物、咨询等。

② 垂直化与平台化并进

垂直型电子商务平台由于对某一特定行业、某一特定消费人群等进行深耕细作，由于其专业性等优势，更容易为用户提供高质量的服务，从而获得用户的认可。此外，垂直电子商务能够避免与平台型电子商务进行正面冲突，因此，在目前市场环境下，对于创业者而言(特别是实力不太雄厚的创业者)，选择垂直电商来作为切入点不失为一个好的策略。未

来电子商务的发展仍然是垂直化与平台化并存，“电商大势，分久必合合久必分”将继续上演。

③ 线上与线下融合

我省传统医药企业走向线上，线上电商企业开始关注线下医药行业。未来我省将实现线上、线下互动的本地化医药电商模式，较为常见的形式是为本地用户提供各种优惠折扣，来促进线上、线下的销售。这种电商模式由于立足于本地市场，商家对用户的消费习性具有深刻的理解，有助于推出更为符合当地用户需求的商品或服务，这是其他外来电商难以做到的。更近一步地，消费者信息、历史消费数据、商家推广信息等均能够被实时记录并储存。对这些有价值的数据进行深度挖掘，有助于为商家实现精准的市场与销售策略提供强有力的情报支撑，能够有效解决传统营销中的难以追踪每笔消费、无法了解营销效果、很难掌控销售规模等难题。此外，本地化电商模式中商家与消费者之间的地理空间“隔阂”进一步缩小，线上的优惠促销带来用户的消费体验，而用户的消费体验也能进一步促进线上、线下的交互，消费者与商家间的信任更容易建立与提升，有助于形成良性的商业生态。

（二）电子商务（药品方向）专业人才需求分析

从调研中我们了解到，医药电子商务企业对高层次专业人才的需求并不低于传统医药企业。与以往医药企业招收人员有所不同的是，医药电子商务企业对人才有了一些新的要求，需要复合型人才，即“多面手”，既懂电子商务相关专

业知识、又具备医药行业特有的素质，这样的人才需求量很大。

医药电商平台主要由运营人员、市场人员、客服人员、物流人员、技术人员等共同组建而成，其中负责转换率的运营人员和流量引进的市场人员相对缺乏。目前，公司主要通过人脉关系、网上招聘和自身培养等多种方式储备医药电子商务人才，但仍然难以满足企业电子商务发展的需要。

医药电子商务人才缺乏已经成为医药电子商务发展的瓶颈。

四、调研结论

1. 电子商务人才需求广泛

电子商务人才有着广泛的需求，中小企业需求量最大，如果将电子商务人才分为三类（技术型、商务型、复合型）的话，企业需要最多的是商务型人才。技术型人才是本科院校的培养目标，而商务型人才高职院校培养的目标，即高职院校培养的方向偏商务，说明我院电子商务专业的定位是准确的，是符合企业实际需求的，但调研结果也表明，我们的毕业生不能完全适应工作需求，主要是实践环节薄弱，这是今后必须加强的重要环节。

2.需进一步优化电子商务（药品方向）专业人才培养方案

（1）人才培养目标要适应行业需要，对接区域经济。专业建设要适应区域经济发展和新兴产业发展的需求，突出

明显的专业特色以及行业背景。培养适应山西经济社会发展和产业优化升级需要的高素质技能型专门人才。

(2) 加强实训实习教学。企业需要能马上能上岗的员工。强化教学过程的实践性、开放性和职业性，系统设计、实施生产性实训和顶岗实习，探索建立“校中厂”、“厂中校”等形式的实践教学基地。鼓励探索校内生产性实训基地建设的校企组合新模式，由学校提供场地和管理，企业提供设备、技术和师资支持，校企联合组织实训，加强学生实习实训管理，提高实践教学效果。

(3) 考核内容要与岗位职责、岗位考核标准看齐。要进行充分的考核改革，考核内容上从考知识点的学科教育形式转向考技能点的职业教育形式上来，实际岗位的考核标准为，真正考核学生的分析和解决实际问题的能力，体现职教特色。

(4) 加强学生职业道德培养。培养学生吃苦耐劳，踏实肯干的精神，抛弃好高骛远、眼高手低的想法，增强学生自信，不盲目自满，提高工作的稳定性。

3. 通过对相关企业，人才需求岗位类型进行分析显示：电子商务（药品方向）专业可以面向的岗位（群）为：平面设计、网站建设、网店建设与运营、网络营销。相对应得职业岗位能力为：

(1) 平面设计能力：

掌握网上店铺或独立网站的全套美工设计，包括店铺形象设计更新、商品描述美化、部分产品图片处理、促销活动

平面支持等。

能够进行产品图片设计。

掌握产品形象、宣传资料等的形象设计。

掌握活动专场设计，做好活动线上线下跟进工作。

能够根据不同的产品制作相关的产品推广图片和动画广告，配合网店产品促销制作活动推广网页。

(2) 网站建设能力：

熟悉网站建设流程

能够与客户进行沟通，及时准确回答客户问题，为客户对于网站建设提供标准服务。

能够处理网站问题。

会运用网站开发服务工具。

(3) 网店建设与运营能力

初步掌握需求调研与数据分析能力；

具有网店主题及风格策划能力；

具有市场分析能力；

具有过程控制能力。

有信息检索能力；

具备客户关系管理能力；

有较强市场分析能力；

掌握网络谈判技巧。

(4) 网络营销

会利用网上市场调研的主要方法组织实施网上市场调研。

会进行网络市场需求与竞争分析。

会进行网络市场细分与目标市场选择。

能够使用常用的网络营销工具和方法以及各种网络营销策略进行网络营销策划和实施营销。

医药物流管理专业人才需求调研分析报告

(2018 年)

随着医药行业和物流行业的快速发展，市场对医药物流人才的需求与日俱增。为了了解用人单位对医药物流专业人才的具体需求状况，确定科学、合理的专业人才培养目标，设置适用的专业课程体系，使学校的人才培养与企业实际需求零距离对接，我们赴多家医药企业，通过通过企业专家访问法、问卷调查法、文献资料分析法、网络资源分析法等方法，对山西医药物流进行了调研，分析结果如下。

一、医药物流行业发展状况

(一) 医药行业发展状况

1. 国内医药行业发展现状与趋势

医药行业是我国国民经济的重要组成部分，是传统产业和现代产业相结合，一、二、三产业为一体的产业。近几年来我国医药市场需求旺盛，终端规模持续上升，医药行业持续高增长。医保目录调整，两票制持续推进，健康中国规划出台。

国家人力资源社会保障部发布《2016 年国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录调整工作方案（征求意见稿）》，要求 2016 年底前完成医保药品目录调整工作，2017 年修改完善基本医保用药管理办法，并逐步建立规范的药品目录动态调整机制。2017 年 2 月，人力资源社会保障部以“人社部发〔2017〕15 号” 印发了《国家基本医疗保险、工伤

保险和生育保险药品目录（2017年版）》的通知。通知进一步严格了药品目录支付规定，规范了各省药品目录调整，完善了药品目录使用管理，探索建立医保药品谈判准入机制，运行多年的09版“药品目录”同时废止！随着医保目录的调整，医保工作的进一步规范，对于撬动市场需求释放，新入选产品无疑将会迎来一段时间的终端放量期，有利推动企业中长期发展。

国务院发布《“健康中国2030”规划纲要》，到2020年健康服务业规模大于8万亿，2030年大于16万亿，提出发挥中医药独特优势，鼓励优质中药发展，与“中医药十三五规划”的重点发展品牌中药和创新中药相契合，中药行业具有较好的投资价值。2018年9月，国务院办公厅以“国办发〔2018〕88号”下发《关于完善国家基本药物制度的意见》。意见充分肯定新一轮医改以来，国家基本药物制度的建立和实施，对健全药品供应保障体系、保障群众基本用药、减轻患者用药负担发挥了重要作用。同时，也指出还存在不完全适应临床基本用药需求、缺乏使用激励机制、仿制品种与原研品种质量疗效存在差距、保障供应机制不健全等问题。意见在贯彻落实全国卫生与健康大会、《“健康中国2030”规划纲要》和深化医药卫生体制改革的部署要求上，提出强化基本药物“突出基本、防治必需、保障供应、优先使用、保证质量、降低负担”的功能定位，从基本药物的遴选、生产、流通、使用、支付、监测等环节完善政策，全面带动药品供应保障体系建设，着力保障药品安全有效、价格合理、供应

充分，缓解“看病贵”问题。促进上下级医疗机构用药衔接，助力分级诊疗制度建设，推动医药产业转型升级和供给侧结构性改革。意见的实施，必将为医药物流行业的发展提供强有力的政策保障和政策支持。

2. 山西省医药行业发展现状与趋势

山西省地缘优势突出、天然资源丰富，具有发展医药产业的巨大潜力和比较优势。近年来山西省委、省政府对发展医药产业高度重视，寄予厚望，各种倾斜政策不断推出。2017、2018年省政府工作报告中都将医药产业列为山西省产业结构调整的重点之一。新医改方案的实施，会带来市场扩容机会、新上市产品的增加、药品终端需求活跃以及新一轮投资热潮等众多有利因素，必将对我省医药行业的发展产生巨大而深远的影响。山西省医药行业在未来几年，将进入新一轮快速发展。

（二）物流及医药物流行业状况

随着我国经济的快速发展，我国物流业也迅速发展起来，经过多年连续高速增长，总量已达到相当规模，预计到2020年将达到22900亿元，年均增幅20%左右。2009年国家将物流业列入十大振兴产业之一，进行重点的规划和发展。以信息技术为依托的现代医药物流业也已经在我国兴起并迅速发展起来。现代医药物流业具有先进的网络信息系统，与上游、下游客户建立现代化物流管理，实现网上交易、计算机定货、制单、配货、核算、管理、信息处理等。随着医药物流业迅速向专业化、规模化、信息化方向发展，掌握现代物

流技能的医药物流人才缺乏、人才结构不合理等问题随之暴露，对既懂医药知识又懂医药物流的人才尤为急需。这就要求我们职业院校培养大量高端技能型医药物流人才。

二、医药物流业人才需求现状及趋势调研结果

（一）医药行业发展前景广阔，医药物流专业人才市场需求乐观，拥有物流管理知识和技能的高端技能型专业人才欠缺

我国医药行业的高速发展，使人才需求呈现爆发式增长。但由于受到医药专业人才培养模式滞后、培养规模偏小等不利因素影响，国内医药人才的供给速度远远达不到行业发展的要求，人才缺口巨大。

目前物流业正处于产业地位的提升期、现代物流服务体系的形成期和物流强国的建设期。物流业如何主动适应经济发展“新常态”，作为支撑物流产业发展的重要基础，物流人才的多少和优劣直接影响整个行业的发展。《中国职业教育年鉴（2015）》指出，一方面，我国物流市场庞大，物流固定资产投资加速，对物流操作人才产生了巨大需求。我国物流涉及从业人员约为两千万人，物流业增加值每增加一个百分点，将增加10万个工作岗位。另一方面，现代物流业是劳动密集型和技术密集型相结合的产业，随着信息技术、自动仓储技术、包装技术、装卸搬运技术及相应设备大量在物流活动中的应用，物流业的发展需要大批具有一定文化水平并具备一定技能的物流操作人才。比如，在我国物流行业发展较快并且相对领先的地区，如上海和北京，大专以上学

历的物流从业人员占第三方物流企业从业人员的比例分别约占 21%和 19%，其他地区的这一比例更低，具有物流专业教育背景的更是凤毛麟角。

（二）医药物流从业人员专业知识缺乏，既具有医药学专业相关知识，又具有物流管理知识和技能的复合型专业人才欠缺

由于目前国内医药物流企业是在传统的仓库基础上转型而来，大多数医药物流从业人员缺乏系统的医药物流管理知识，具有医药物流专业教育背景的人员寥寥无几。山西省目前正在从事医药物流的人员 60%以上不具备与岗位相适应的专业知识和业务能力。目前中、小型医药企业物流人员，一是经验型，这类人员没有医药学知识，又缺乏现代物流知识，主要凭借自己多年的经验从事物流工作，难以应对对现代物流活动；二是专业片面型，这类人员或是具有一定的医药学知识和较强的学术推广能力，但缺乏相应的物流知识，或是具备一定的物流专业知识，但缺乏医药学知识，均难以胜任医药物流工作。

（三）医药物流从业人员受教育水平偏低，人员结构不合理，用人单位对医药物流专业人才的质量有新的要求

目前山西省从事医药物流的人员中受过正规职业教育的人较少，人员以大专学历以下为主，大专以上文化程度人员仅占 29.6%。用人单位新进人员计划中，具有大专学历的高技能人才最受欢迎，占 86.3%。对知识结构要求主要是掌握专业知识、了解专业相关的知识，占 80.1%。在能力素质

方面用人单位普遍喜欢综合素质良好的工作人员，占 94.8%。但在专业素质与工作态度上，更侧重于工作人员的专业素质，占 89.4%。

大多数医药物流企业对医药物流人才的基本素质、知识结构、能力素质要求主要体现在以下方面：一是具有较强的责任心、良好的职业道德与忠诚度；二是具有良好的沟通能力和环境适应能力；三是具有扎实的专业知识，主要包括医药商品知识、物流基础知识、财务知识和专业英语、计算机信息等信息；四是具有较强的实际操作能力和团队合作能力；五是具有市场开发、客户管理和创新能力。



山西药科职业学院
Shanxi Pharmaceutical college

药品经营与管理（药品营销方向） 专业人才需求调研报告

二〇一八年八月

药品经营与管理（药品营销方向）专业 人才需求调研报告

一、调研的目的及意义

本次调研，目的在于进一步深入了解山西省医药行业对药品经营与管理（药品营销方向）专业的人才需求，进而实现人才培养模式改革等方面的突破，提高人才培养质量，使药品经营与管理专业的人才培养更好地对接山西医药产业，服务医药产业。同时，充分发挥本专业作为省级示范院校建设重点专业、院重点专业的优势，对专业群的整体发展起到引领辐射作用，使得本专业办学水平持续提升和社会服务能力不断增强。

二、调研对象、内容及方法

（一）调研范围

本次调研的范围涉及山西省 11 个地市的医药企业，选择的对象涵盖了大、中、小型的医药生产企业、医药批发企业、医药零售企业的，范围较广，调研结果具有较强的代表性。

（二）调研对象

调研对象包括：医药生产企业的销售经理、市场开发人员、药品销售人员；医药批发企业的药品销售经理、销售人员；医药零售企业的药店店长、医药商品销售人员等。

（三）调研方式

本次调研主要采用了问卷调研、访谈调研、召开座谈会、

文献检索、网站查阅等方法。

(四) 调研内容

1. 医药行业的发展现状及发展趋势；
2. 医药行业的人才结构现状、人才需求状况；
3. 药品经营管理类岗位对从业人员知识、能力及素质的要求；
4. 对本专业毕业生的评价；
5. 药品经营与管理（药品营销方向）专业的专业定位、人才培养目标等是否准确、合理等。

三、药品经营与管理专业人才需求调研结果及分析

通过调研，我们较全面、准确地把握了医药行业的发展趋势、对药品经营管理类人才的需求状况及药品经营管理类岗位对从业人员知识、能力及素质的要求等。

(一) 医药行业发展现状与趋势

1. 国内医药行业发展现状与趋势

近年来，医药行业依然呈现增长趋势，2016年以来，我国医药行业依然保持增长趋势，由于国内和国际市场对药品市场需求和消费将持续增加，医药行业将继续稳步发展，在国民经济中的地位不断提升。随着新医改的持续推进，国家8500亿医改投入的逐步到位，国内医药市场供求保持稳定，医药商业购销稳步增长，医药产业集中度逐渐提高，整个医药行业效益逐步提升。十八届五中全会闭幕，并发布《公报》将“健康中国”建设列入“十三五”规划中，医药健康产业迎来积极良好的政策环境成为舆论共识，“健康中国”列入

“十三五”规划，医药产业呈现多元化发展趋势。

随着《医药流通十三五规划》的颁布，预计到2020年，药品流通行业发展基本适应全面建成小康社会的总体目标和人民群众不断增长的健康需求，形成统一开放、竞争有序、网络布局优化、组织化程度和流通效率较高、安全便利、群众受益的现代药品流通体系。推进“互联网+药品流通”，推动移动互联网、物联网等信息技术在药品流通领域广泛应用，鼓励企业开展基于互联网的服务创新，丰富药品流通渠道和发展模式。支持药品流通企业与医疗机构、医保部门、电子商务企业合作开展医药电商服务，向患者提供非处方药的“网订(药)店取”、“网订(药)店送”等便捷服务，促进线上线下融合发展。

随着新版基本药物目录的稳步推进和新医改的稳步实施，医药行业产销增速继续上升。2016年中国药品流通市场销售规模稳步增长，增速略有回升。全国医药商品销售总额18393亿元，同比增长10.4%，增幅上升0.2个百分点，其中药品零售市场3679亿元，同比增长9.5%，增幅上升0.9个百分点。从销售品类来看，西药类销售占74.4%，中成药类占15.0%，中药材类占3.0%，医疗器械类占3.3%，化学试剂类占1.2%，玻璃仪器类占0.1%，其他类占3.0%。

据人口普查数据，预计2040年我国60岁以上人口比例将达28%，人口老龄化程度的不断加深必然将刺激我国医药行业供需的快速增长。十三五规划中指出培育形成一批网络覆盖全国、集约化和信息化程度较高的大型药品流通企业。

药品批发百强企业年销售额占药品批发市场总额 90%以上；药品零售百强企业年销售额占药品零售市场总额 40%以上；药品零售连锁率达 50%以上。提升行业集中度。鼓励药品流通企业通过兼并重组、上市融资、发行债券等多种方式做强、做大，加快实现规模化、集约化和现代化经营。支持中小型药品流通企业发展采购联盟和药店联盟，采用联购分销、统一配送等方式，降低经营成本，提高组织化程度。鼓励实行批零一体化、连锁化经营，发展多业态混合经营。提升流通管理水平，打造现代医药供应商，优化药品供应链管理。

《“健康中国 2030”规划纲要》指出，到 2030 年，要建立起体系完整、结构优化的健康产业体系，成为国民经济支柱性产业；要完善药品供应保障体系，深化药品、医疗器械流通体制改革，推进药品、医疗器械流通企业向供应链上下游延伸开展服务，形成现代流通新体系。《国务院办公厅关于促进医药产业健康发展的指导意见》（国办发〔2016〕11 号）指出，利用东部沿海地区资金、技术、人才等优势，建设国际先进的研发中心和总部基地，发展附加值高、资源消耗低的生物药物、药物制剂和医疗器械，在沿海、沿边地区建设符合国际标准的制剂出口加工基地。在具有人才、技术优势的中心城市，建设高端医疗器械研发和产业化基地。引导有条件的地区，开发建设一批集养老、医疗、康复与旅游为一体的医药健康旅游示范基地。《中医药发展“十三五”规划》指出要拓展中医药服务新业态，发展中医药健康养老服务 and 中医药健康旅游服务，培育具有国际知名度和市场竞

竞争力的中医药健康旅游品牌；要建设 300 个中医临床、中药、护理、健康服务、管理等中医药优势特色教育培训基地；要积极推动中医药海外发展，参与国家“一带一路”建设，承担中医药对外合作交流重大项目。

通过“十三五”期间的发展，药品流通行业面临新模式、新业态、新技术的考验，行业集中度将进一步提高，企业将面临新的机遇和挑战。

2. 山西省医药行业发展现状与趋势

山西省地缘优势突出、天然资源丰富，具有发展医药产业的巨大潜力和比较优势。“十二五”期间，山西共获得药品注册批件 207 个，其中新药批件 13 个。随着各大医药企业的重组与合并，山西医药企业规模和产业链进一步扩张，目前，山西省医药产业已具备一定的产业基础和比较优势，表现出了品牌化、集约化、规模化的发展势头。

近年来山西省委、省政府对发展医药产业高度重视，各种倾斜政策不断推出。在 2016 年《山西省十三五规划纲要全文》中提出大力发展生物制药、化学药新品种、现代中药及中成药独家品种等 4 大领域，扶持有核心竞争力的产品，全面提高“晋药”的市场竞争力和影响力。我省医药产业是支撑发展医疗卫生事业和健康服务业的重要基础。经过多年的发展，我省已初步形成门类较全的医药产业体系，产业结构不断优化，企业实力不断增强，重点产品市场的竞争力稳步提升。但仍面临着产业规模较小、企业自主创新能力不强、产品结构不合理等问题。为贯彻落实省十一次党代会及全省

经济工作会议精神，推动我省现代医药产业发展壮大，2017年特制订了《山西省加快推进现代医药产业发展的实施方案》、《山西省现代医药产业2017年行动计划》等文件，积极推动提升我省医药产业核心竞争力，促进医药产业持续健康发展，我省将全面提高晋药的市场竞争力和影响力，促进我省医药产业做大做强。到2020年末，全省医药工业综合实力和核心竞争力全面提升，医药工业主营业务收入将达到430亿元，重点企业带动效应明显增强，逐步形成以骨干企业为引领，大中小企业协作化分工的产业格局，优势品种市场竞争力大幅提升，研发体系不断健全，推动一批节能减排示范项目、智能制造试点示范企业和车间建设，力争新增国家一类创新药物1—3个，区域发展趋于协调，形成以园区为主要载体的特色发展集聚区；重点企业实力明显增强，优势品种市场竞争力大幅提升；医药产业规模全面提升，年均增长超过20%，在全国排位稳步前移。

预计到“十三五”末，山西将基本建成一体化、专业化、高效率的食品药品安全监管体系，建立健全最严格的覆盖全过程的监管制度，形成统一高效的社会共治格局，食品药品安全突出问题有效解决，食品药品安全治理能力显著提高。行业变化势必引起人才需求变化，加强行业人才需求的调研，促进高等职业教育改革势在必行。

（二）山西省医药行业药品经营与管理从业人员现状

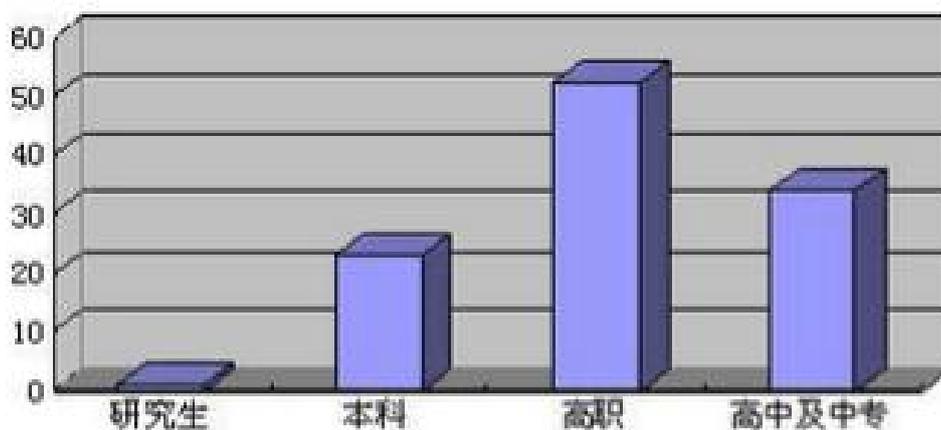


图1 药品经营与管理岗位人才学历水平现状图

从调研中我们了解到，目前山西省医药行业药品经营管理类从业人员素质偏低，人员结构不合理的矛盾仍很突出。主要表现在以下几个方面：

1. 缺少既具备扎实医药学功底，又有先进经营管理知识和技能复合型、高素质技术技能型药品经营管理人才

调查数据显示，中、小型医药企业经营管理人员分为3种类型：

(1) 经验型：

这类人员没有医药学教育背景，又缺乏市场营销、经营管理知识，主要凭借自己多年的经验开展营销活动，营销手段简单、难以对营销模式进行创新，效率低下。

(2) 医药专业型：

这类人员毕业于医学或药学专业，有一定的医药学知识和较强的学术推广能力，但缺乏相应的药品经营管理知识，营销管理能力欠缺。

(3) 药品经营管理专业型：

这类人员具备营销及管理专业知识，但缺乏医药学知识，不具备行业营销、管理的优势，难以胜任学术推广工作。山西省目前正在从事药品经营管理的人员60%以上不具备与岗位相适应的专业知识和业务能力，从毕业的专业来看，从医药学专业毕业的人数比例不高，大多数毕业于其他与医药学无关的专业，这表明目前我们药品经营管理人员专业水准做市场的能力和观念等不能符合市场实际需求。他们只能按处方发药，难以到处方的合理性提出建议或给患者以用药指导。与我省对药品经营管理人才的需求有较大的差距，目前医药企业所真正需要的药品经营管理人才是既有一定的医药学专业知识，又具有一定的营销与管理技能的复合型人才。

2. 学历结构不合理，人员素质较低

目前山西省从事药品经营管理的人员以中专学历及以下为主，人员素质较低。这种素质水平的药品经营管理队伍很难适应工作要求。但通过对用人单位的调研，我们了解到在近几年中，用人单位新进人员以高职生为主，具有大专学历的高技能人才最受用人单位欢迎。而以往人员中受过正规职业教育的人较少，说明医药用人单位对新进人员的要求在提高，高职专业应面向一线，以培养高素质技能型人才为主要目标。

（三）药品经营管理（药品营销方向）人才需求分析

1. 人才需求岗位分析

通过调查，对相关企业的药品需求岗位类型进行分析，

显示：药品经营管理（药品营销方向）专业可以面向的岗位（群）为：药店营业员、店长、医药商品采购、市场调研与分析、OTC 终端销售、商务代表、医学信息沟通专员、营销策划等。

2. 药品经营管理类专业人才市场需求乐观

（1）行业的发展崛起需要药品经营管理类人才，未来需求数量巨大。

我国医药行业继续保持稳步增长的态势，特别是国内对于医药流通行业监督管理规范化、新医改稳步推进和财政资金的大力扶持，为医药行业创造了有序的外部条件，城镇化战略的推进和老龄化程度的加深，也必然刺激医药行业供需的快速增长，有利于医药市场整体需求扩容。行业的高速发展，必然带来对医药专业人才的大量需求。但由于受到医药专业人才培养模式滞后、培养规模偏小等不利因素影响，国内高素质的医药管理人才的供给速度远远达不到行业发展的要求。

医药流通十三五规划中指出，要构建遍及城乡的流通网络，鼓励大中型药品批发企业、零售连锁企业重点在城市便民商圈、新建社区、农村和边远地区延伸配送与服务网络，发挥邮政企业、快递企业的寄递网络优势，实现药品流通对基层的有效覆盖。零售药店是医药流通行业中为消费者提供服务的终端环节，其从业人员特别是药学专业技术人员的首要责任是确保患者或消费者获得高质量的药学服务。因此，零售药店对专业化的人力资源要求较高，为了满足政策需求

及消费者的需求，引导消费者的健康消费，医药零售企业的每个门店都需要配备具有专业知识的从业人员；随着医药零售连锁企业经营规模的扩大，需要大量高级复合型人才，不仅需要具备连锁运营的管理能力，亦需对医药知识、营销知识、物流知识、信息化系统知识等有深入了解。

目前，全国共有药品生产企业 7442 家，药品经营企业 142191 家，按每家企业至少配备 5 名药品经营与管理人员计算，全国至少需要 75 万人；山西省共有药品生产企业 145 家，药品经营企业 443 家，按每家企业至少配备 20 名药品经营与管理人员计算，山西省需要约 1 万余人。

（2）企业需要高素质技能型药品经营管理类人才

药品是关系人民生命健康的特殊商品，医药行业是关系国计民生的重要行业。随着社会的发展，环境污染、人口老龄化、医疗保健需求提高等社会问题更加突出，对医药行业提出了更高的要求。作为关系人民群众用药安全的特殊行业，政府对行业进入者实行行政许可制度，有关法律、法规以及规范性文件对药品的运输、存储、管理、全程跟踪与监控等都有强制要求，在专业技术人员配备方面也提出了更高的要求，《中华人民共和国药品管理法》明确规定在药品生产企业、药品经营企业和医疗机构必须配备依法经过资格认定的药学技术人员。

一方面企业需求大量的药品经营管理人才，另一方面虽然社会上愿意从事并且正在从事药品经营管理的人员很多但真正符合医药企业要求的人才较少。医药企业需要的是既

有一定的医药专业知识，又具有一定的药品经营管理类的复合型人才。具有一定的医药知识，能够通晓专业词汇，能够更好地懂得产品的功能和药效，以便更好地宣传企业的产品，得到用户的认可。同时未来能够销售与管理更多的产品，又需要具备专业的营销技能、沟通技巧，以便能够与客户进行更好地沟通，实现销售目的。近年来医药行业中重大安全事故频发，和行业中训练有素的高素质人才严重缺乏不无关系。

职业技术教育发展供应不足，专业人才培养模式滞后、培养规模偏小也是导致高素质人才缺乏的重要原因，国内高素质医药人才的供给速度远远达不到行业发展的要求，医药学类专业性比较强，替代性较差。这就要求药品经营管理类从业人员要有较高的行业知识和技能水平，现在的药品经营管理类人才短缺实质上是一种质量上的短缺。高职教育以培养高素质技能型人才为主要目标，而目前山西省高职院校仅有我院一家学校开设药品经营管理类专业。

而且调查结果显示，企业不仅迫切需要具有医药专业知识的药品经营管理的人才，而且多数用人单位比较看重所培养人才的综合素质情况，如人际沟通能力、语言表达能力、执行能力、良好的心理素质等，需要对市场敏感并且反应迅速、爱岗敬业、团队意识强、德才兼备的药品经营管理类人员。这将为设置适合的专业教学内容和课程体系提供了依据。

四、调研结论

近年来，我国医药行业保持近高速增长，被誉为我国国民经济中的朝阳产业。经过调研，我们得出以下结论：

1. 医药行业乃朝阳行业，发展前景广阔，但是缺乏大量高素质、技能型药品经营管理人才，目前急需的药品经营与管理人才主要包括以下三类：

（1）医药市场开发人才

目前医药企业从事药品经营与管理的人员可分为3类：一是经验型。这类营销人员既没有医药学教育背景，又缺乏市场营销学知识，营销手段简单、重复，效率低下。二是医药型。这类营销人员毕业于医学或药学专业，医药学知识丰富，具备较强的学术推广能力，但营销能力有所欠缺。三是普通营销型。这类营销人员具备营销专业知识，但缺乏医药学知识，无法领会医药营销的重点和特点，且难以胜任学术推广工作。

具体的岗位包括：医药生产企业的医药代表、医院业务代表、OTC销售代表、商业业务代表等岗位。

（2）销售人才

具体的岗位包括：医药零售企业的营业员岗位等。

（3）基层药品经营与管理人才

具体的岗位包括：连锁药店店长、销售主管等岗位。

2. 山西省医药行业药品经营管理类从业人员素质偏低，人员结构不合理，缺乏具备扎实医药学功底且有先进经营管理知识和技能的高素质技能型人才。

3. 高素质技能型药品经营管理类人才需求乐观，全国至

少需要 75 万人,山西省需要约 1 万人。

4. 目前山西省高职院校仅有包括我院在内的两家高职院校开设药品经营与管理专业,药品经营管理类人才就业前景广阔。

5. 开办药品经营与管理(药品营销方向)专业是符合社会经济发展需求,特别是符合山西医药经济发展需求的。开办此专业适应了医药行业对药品经营管理类人才的需求,其开设必将为我省乃至全国的医药行业发展做出巨大的贡献。

6. 药品经营与管理(药品营销方向)专业培养目标是:主要面向现代医药生产、流通企业,培养德、智、体、美等方面全面发展,具备良好职业道德和职业素养,具有市场调研、营销策划、药品购销等能力,能在生产、建设、服务、管理第一线从事药品零售服务、药品市场开发、药品采购、市场调研、营销策划等工作,并具有职业生涯发展基础的高素质技能型专门人才。专业核心能力是:医药市场调研、医药市场开发、药品销售、药品营销策略选择等能力。专业核心课程包括:医药市场营销、有效沟通、销售实务、药店经营与管理、消费者心理及行为分析、药学服务技术、GSP 实施技术、电子商务基础与应用、医药商品学、中药鉴别技术等核心课程。

2019年连锁经营管理专业人才需求调研分析报告

一、连锁经营管理人才需求调研基本情况

1. 调研目的

随着医药零售行业的快速发展，市场对连锁经营管理人才的需求与日俱增。为了了解用人单位对连锁经营管理专业人才的具体需求状况，设置适用的专业课程体系，使学校的人才培养与企业实际需求顺利对接，我们对医药零售连锁企业，在岗毕业生进行了调研。

2. 调研对象

行业及协会包括山西省食品药品监督管理局和山西省医药协会。国药控股国大药房山西益源连锁有限公司，山西荣华大药房连锁有限公司等。

3. 调研方法

本次调研主要运用：

- (1) 文献检索、网站查阅等方法收集二手资料；
- (2) 运用了实地走访、与专家面谈、电话访谈、召开座谈会等方法收集一手资料。

本次调研着重于对客观事实的描述。通过调研，基本准确把握了医药零售行业发展状况，掌握了医药零售行业、医药连锁企业对人才的客观要求，包括专业面向的具体工作岗位、不同岗位工作任务、各具体职责、各岗位应具备的知识和能力等。

二、调查结果分析

（一）医药零售业发展现状与趋势分析

1. 医药行业发展状况

近十余年来，随着我国经济的快速发展，我国居民生活水平不断提高，叠加国内医疗体制改革、人口老龄化现象逐步明显等因素的影响，利好国内医药市场的高速发展，2014年，中国医药市场规模突破 1.1 万亿元，2019 年已达到 1.64 万亿元左右。中国医药市场将会继续保持与往年相当的增长速度，并于 2023 年达到 2.13 万亿元左右。山西省地缘优势突出、天然资源丰富，具有发展医药产业的巨大潜力和比较优势，目前表现出了品牌化、集约化、规模化的发展势头，近年来山西省委、省政府对发展医药产业高度重视，各种倾斜政策不断推出，特别是 2008 年起山西省全面启动“晋药战略”，经过多年发展，全省已有 15 家企业走出了兼并重组的路子，医药产业转型跨越发展迈出了坚实的步伐，极大地促进实现了山西省医药产业快速发展。医药行业快速发展变化，必然要求医药物流行业发展较快，从而势必引起物流专业人才需求的增长和变化。

2. 医药零售发展状况

《2018 年度药品监管统计年报》显示截至 2018 年 11 月底，全国共有《药品经营许可证》持证企业 50.8 万家，其中批发企业 1.4 万家；零售连锁企业 5671 家，零售连锁企业门店 25.5 万家，同比增加 11.35%；零售药店 23.4 万家，同比增加 4.00%，2018 年单体药店数量首次有所回升。

图表 1:2014-2018 年中国药店数量变化情况（单位：家，%）



资料来源：国家药品监督管理局 前瞻产业研究院整理

©前瞻经济学人APP

药店数量回升与政策息息相关，2018年5月2日，国务院总理主持召开国务院常务会议，要求今年各直辖市、计划单列市、副省级城市和省会城市要将企业开办时间压缩一半以上，由目前平均20多个工作日减至8.5个工作日，其他地方也要积极压减企业开办时间。在政策便利下，2018年药店呈爆发式增长。

“十三五”期间，医保控费、公立医院药品零差率、药占比限制、医保支付方式改革等新医改政策陆续实施，间接推动了医疗机构处方外配进程；部分区域积极探索医院处方信息、医保结算信息和药店零售信息共享，开展了门诊特病、慢病定点药店医保结算试点，直接推动患者向零售药店流动。在此背景下，以国药控股国大药房有限公司、中国北京同仁堂(集团)有限责任公司及大参林、老百姓、益丰药房、

一心堂等上市公司为代表的大型零售连锁企业，积极借助资本力量加速行业兼并重组，扩大自身市场网络。同时，随着政府监管强化和市场竞争加剧，部分单体药店被迫转型，选择被大型企业收购或退出市场，也促进了零售连锁率的提升。

受医药零售监管趋严的影响以及多个区域领先药房连锁企业登陆资本市场，国内药店并购产业基金的快速发展，医药零售行业的并购事件频繁发生，截止 2019 年底，我国药店连锁化率有望达到 51.8%。特别是药店分类分级管理全国推广，未来零售药店的连锁率将进一步提升。

2018 年，《全国零售药店分类分级管理指导意见》的公布，未来零售药店行业面临兼并重组。且一旦零售药店分类分级管理落实到位，相关配套政策及资源向优质药店倾斜，“二八分化”会更严重，马太效应也会更明显，从而带来零售药店信息化和集中度的提升，呈现出强者恒强的格局，从而使全国性龙头与区域性药店连锁龙头胜出。

全国医药经济和山西医药经济的持续快速发展，必然带动对人才的迫切需求，而医药连锁企业作为医药经济发展的重要环节，必将促进连锁经营管理专人才的旺盛需求。

（二）医药连锁专业人才需求状况

1. 缺少既具备扎实医药学功底，又具备连锁管理技能人才；学历结构不合理，人员素质较低，不利于医药连锁企业线上业务的开展

山西省目前正在从事连锁药店管理人员 60%以上不具备

与岗位相适应的专业知识和业务能力。大多数未经过专业院校的系统学习，还有一些毕业于其他与医药学无关的专业。虽然具有一定的经营经验，但他们的水平已不能满足老百姓用药安全、合理的需要。

山西省从事连锁药店管理的人员以中专学历为主，大专以上文化程度人员仅占 29.6%。国药控股国大药房山西益源连锁有限公司、山西荣华大药房连锁有限公司等企业的业务量逐年增加，而为了提升企业竞争力，企业迫切需要具备大专学历的连锁经营管理人才。

2. 明确医药连锁职业岗位（群）、各岗位的工作任务及应具备的职业能力

表 2 职业岗位（群）与职业能力分析表

主要职业岗位	典型工作任务	职业核心能力
--------	--------	--------

<p>药店营业员</p>	<p>药品陈列、销售、收银</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 熟练使用礼貌用语，具有良好的沟通接待能力 2. 熟悉各类药物用途、不良反应、用法用量、相互作用、配伍禁忌等，能弄清易混淆药品，懂得常用药品的别名 3. 熟悉常用中药的性味、归经、功效、用法用量、配伍禁忌等相关知识 4. 对常见疾病，能够用专业知识进行指导用药，根据病症推荐药品 5. 对顾客的退货、投诉等能进行有效的处理 6. 掌握商品陈列的基本方法和原则 7. 掌握不同收银形式的具体操作 8. 掌握药店库存盘点方法
<p>药店质量管理</p>	<p>药品验收、养护</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握必备的药学知识 2. 熟悉药品陈列、储存、养护知识 3. 熟悉收货、验收知识和流程 3. 熟悉药店库存盘点方法 4. 熟悉报损报溢处理方法 7. 熟悉药品经营质量管理规范（GSP 相关知识） 8. 掌握药品管理法及相关法律法规知识

药店店长	门店商品管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 对门店商品进行品类管理，区分不同品类商品的特性，及药品质量管理 2. 掌握门店的促销策略 3. 掌握商品陈列的基本方法和原则，商品陈列面的选择 4. 学会药品日常维护，跟踪堆垛药品销售情况，并及时补货 5. 随时处理损坏的药盒陈列及 POP 广告、指示牌、污损或有效期将近的药品等 6. 掌握盘点作业流程
	门店员工管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握员工培训的技巧及方法 2. 能对员工进行考核
	收银管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握收银流程，按时清点收银情况
	客户管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能进行客户关系开发与维系 2. 掌握客户服务技巧
	安全管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 卫生管理与安全管理
	信息管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能整理营业数据 2. 会对店内客流信息与店铺周边竞争对手信息的收集与分析
区域督导	门店管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能对区域内门店进行日常管理，检查门店的各项工作
	信息管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能根据公司规划和运营计划，制定门店执行计划并检查、评估执行情况，确保执行效果 2. 收集和分析门店运营数据并定期反馈调整

营运主管	门店选址与开发	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能运用多种方法对连锁药店所处的商圈进行分析，完成分析报告 2. 掌握门店选址的具体方法，依据不同的定位，选择不同的店址 3. 掌握店名的取名原则和方法 4. 懂得配色方案，选择合适的店铺招牌及货架
	营销策划	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能收集医药行业政策、竞争对手信息、客户信息，分析市场发展趋势 2. 能根据公司发展战略组织制定营销战略规划 3. 制定门店营销策划方案
	运营管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握连锁门店运营的特征，熟知连锁门店运营的步骤，掌握连锁门店运营的核心 2. 组织、执行、协调营销策划活动并在执行过程中进行监控和调优 3. 具备良好的沟通表达能力 4. 具备基本的管理知识
采购专员	门店商品采购	<ol style="list-style-type: none"> 1. 面对复杂的市场环境，明确供应商 2. 具备和供应商进行谈判的能力 3. 掌握具体的采购方法 4. 熟知采购信息系统，能进行信息系统的维护

<p style="text-align: center;">仓储管理</p>	<p style="text-align: center;">药品仓储与养护管理</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够遵照药品分类管理的相关法规，将经营场所分为非处方药区（OTC）、处方药区、非药品区、医疗器械区 2. 将相关联的药品在不违反药品分类管理原则的前提下，尽可能地摆放在一起，或者摆放于相邻的位置。 3. 按照湿度、温度的不同要求，进行不同性质的药品养护。 4. 依据 GSP 的要求，进行药品的存放管理 5. 掌握基本的仓储管理知识 6. 掌握药品仓储的工作流程
---	--	---

3. 专业核心课程和主要实践教学环节设置

专业核心课程：管理学基础、连锁经营原理与实务、中医药基础、临床医学概论、药剂学、销售实务、消费者心理及行为分析、零售药店管理与实务、GSP 实施技术等专业核心课程。

专业实践教学环节：连锁企业门店运营与管理实务，药品销售服务实训，采购、仓储与配送实训等教学实践环节。通过实践，使学生更好地符合医药连锁经营管理的岗位要求，培养和提高学生的职业能力。

4. 知识、能力、素质目标要求

知识要求：掌握必备的思想政治理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识；熟悉与本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防等知识；掌握连锁经营体系的基本构成和主要推与管控的相关知识；掌握连锁门店营运管理的

主要工作内容、工作流程等相关知识；掌握市场分析与经营诊断及业绩提升的相关知识；掌握供应链管理尤其是商品采购的相关知识；掌握数字化时代连锁企业信息管理的主要工作内容和方法；掌握连锁企业服务质量管理的常用方法和工具。

能力要求：具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力；具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力；能够实施连锁门店标准化营运流程并进行管理，控制营运成本、商品或服务质量，完成营运目标，上报营运数据；能够进行连锁经营体系的推广，并根据总部规范对区域内门店运营进行监督指导；能够实施商圈调研，了解商圈内的人口、购买力、购买倾向及竞争环境，并根据商圈特点为门店运营提出合理化建议；能够进行经营现状诊断，并结合企业资源和经营目标提出系统性的业绩提升方案；能够有效收集、汇总、处理、分析、传输连锁经营业务数据和信息，并根据数据信息完成决策、考核等工作；能够结合经营业绩、商品特征、顾客习惯等因素进行门店的整体规划设计与视觉营销；能够制订连锁采购计划，控制采购成本，实施合同管理和供应商管理，对采购绩效进行评价；具备商业信息技术与工具应用能力，能够配合企业进行线上线下全渠道运营和数字化改造。

素质要求：坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感和中华民族自豪

感；崇尚宪法、遵法守纪、崇德向善、诚实守信、尊重生命、热爱劳动，履行道德准则和行为规范，具有社会责任感和社会参与意识。；具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维；勇于奋斗、乐观向上，具有自我管理能力、职业生涯规划的意识，有较强的集体意识和团队合作精神；具有健康的体魄、心理和健全的人格，掌握基本运动知识和一项运动技能，养成良好的健身与卫生习惯，以及良好的行为习惯；具有一定的审美和人文素养，能够形成一项艺术特长或爱好。



山西药科职业学院
Shanxi Pharmaceutical college

电子商务（药品方向）专业 人才需求调研报告

山西药科学院工商管理系

2019年8月

电子商务（药品方向）专业 人才需求调研报告

一、调研的目的及意义

为了实现深度校企合作、产教融合、订单培养等，与企业无缝对接，需要结合行业、企业、政府、高校进行联合培养，促进就业和适应产业发展需求，培养高素质劳动者和技术技能人才，对山西省医药电子商务行业进行调研，明确职业岗位新动向、岗位对应的职业能力、课程体系构建、实训体系建设等方面，为培养行业、企业所需要的电子商务应用型人才，具有工匠精神、创业创新精神、具有良好的职业发展能力和创业能力的高素质应用型、复合型人才提出思路和建议。

二、调研对象、内容及方法

（一）调研范围

国大药房山西益源连锁有限公司，九州通山西医药有限公司，北京华信智原教育技术有限公司太原分公司，山西全球蛙电子商务有限公司，京东扬州分公司等。选择的样本涵盖了大、中、小型的电子商务企业，调研结果具有较强的代表性。

（二）调研对象

电子商务从业人员、药品销售经理、销售人员；药店店长、医药商品销售人员等。

（三）调研方式

本次调研主要采用了座谈会、文献检索、网站查阅、实

地调研法和案头调研法相结合，一手资料与二手资料相结合的方法。

（四）调研内容

1. 医药电子商务行业用人单位的岗位需求动向；
2. 用人单位对人才的职业素养的要求；
3. 毕业生就业或自主创业情况；
4. 电子商务（药品方向）专业人才培养的建议。

三、调研结论及分析

（一）电子商务专业用人单位的岗位需求动向

调研团队人员深入企业、网站进行调研，与企业人员多番交流讨论，优化了适合我院电子商务专业的岗位群与对应的职业能力。

职业岗位 (群)	工作任务	职业能力
平面设计	电商店铺设计	1. 能够进行网上商城或店铺的装修，产品介绍页面设计和优化。 2. 可以根据店铺活动的安排和需要，及时配合处理运营所需要的素材和图片。 3. 能独立完成产品活动页面、节日专场页面平面设计。
	图片设计	1. 掌握网上店铺或独立网站的全套美工设计，包括店铺形象设计更新、商品描述美化、部分产品图片处理、促销活动平面设计支持等。 2. 能够进行产品图片设计。 3. 掌握产品形象、宣传资料等的形象设计。 4. 掌握活动专场设计，做好活动线上线下跟进工作。 5. 能够根据不同的产品制作相关的产品推广图片和动画广告，配合网店产品促销制作活动推广网页。
	商品拍摄	1. 掌握产品拍摄，拍摄产品图及试用效果图技术。 2. 掌握品牌形象创意，各网店的装修、市场促销图片的拍摄与制作。 3. 掌握新产品上架前的照片拍摄，图片及视频处理技术。

职业岗位 (群)	工作任务	职业能力
	网页设计与制作	掌握网页制作技巧
网店建设与运营	撰写网店策划书	<ol style="list-style-type: none"> 1. 初步掌握需求调研与数据分析能力； 2. 具有网店主题及风格策划能力； 3. 能够进行网店创意设计；
	网店整体艺术设计	<ol style="list-style-type: none"> 1. 具备视觉营销能力； 2. 具有市场分析能力； 3. 具有图片艺术处理能力； 4. 具有过程控制能力。
	网店优化与管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 有信息检索能力； 2. 能够复制成功案例； 3. 具备客户关系管理能力； 4. 有较强市场反应能力； 5. 具备市场分析能力； 6. 掌握网络谈判技巧。
网络营销	网络市场调研与分析	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够分析网络营销的环境； 2. 会网络市场调查问卷的设计； 3. 会常用的网络市场调研方法； 4. 会网络市场调研的步骤、方法； 5. 能够利用网络调研资料撰写调研报告； 6. 会网络市场信息收集、整理与分析的方法。
	网络市场细分与目标市场选择	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够进行网络市场细分； 2. 会进行网络目标市场选择； 3. 会进行网上市场定位。

职业岗位 (群)	工作 任务	职业 能 力
	网络营销 策划和实 施	<ol style="list-style-type: none"> 1. 会进行网络产品的策略选择; 2. 会运用网络营销价格策略; 3. 会进行网络渠道的规划; 4. 会运用网络促销策略; 5. 会运用病毒式网络营销; 6. 会运用搜索引擎营销; 7. 会运用网络口碑营销; 8. 会运用博客营销; 9. 会运用网络社群营销; 10. 会运用新型自媒体营销手段。

(二) 用人单位对人才的职业素养的要求

良好的职业素养，需要劳动者具有良好的职业技能和职业素质，本次调研了解了用人单位对电商专业人才职业能力、职业素养的要求方面，主要集中在以下几点：吃苦耐劳不够、缺乏敬业精神和团队合作精神、对互联网电子商务敏锐度不够等方面，用人单位认为大学毕业生最欠缺的是职业生涯规划指导，其次是职业道德教育、职场礼仪。

(三) 毕业生就业或自主创业情况分析

在本科院校就业形势越来越严峻的今天，我校实行校企合作、工学结合的办学新模式，以市场为导向培养人才，培养模式更加市场化，为专科层次的电子商务专业毕业生提供了广阔的前景。在调研的毕业生中，自主创业的毕业生有 3 人，未就业的毕业生有 0 人。从调研的数据中显示，用人单位对我校电子商务人才培养满意度较好，用人单位认为毕业生应重点加强专业知识学习、学习与人交往能力、加强文体

训练和职业素质培养等方面。这3名自主创业的学生，他们自主创业的资金大部分来自父母资助，他们创业中遇到的困难主要包括创业项目选择、企业创办手续审批、产品服务营销推广、创业团队组建、社会关系缺乏、政策环境不利等因素。

（四）企业对电子商务专业人才培养的建议

1. 对接电子商务岗位新动向进行人才培养改革

现阶段电子商务企业需求和学校人才培养存在一定差距，在新的形势和新的需求下对电子商务专业人才培养提出新的要求，结合本校实际，进行调整人才培养方案，与企业实现无缝对接。基于行业岗位需求和学生自我职业发展需要，建设“四突出”应用型电子商务专业课程体系，培养学生的岗位适应性和职业发展能力。

➤ 突出基础：涵盖电子商务专业最基础的课程；

➤ 突出技术：要包含现代商务管理技术和方法；

➤ 突出应用：针对岗位需求，通过课程体系设置，确保每一个岗位所需知识或技能相对完整，避免盲点；从“企业认知——企业体验——企业实训——企业实战”四个层次构建多层次实践教学体系；

➤ 突出特色：课程体系的设置体现注重学生个性发展和职业能力培养为特色。

2. 加强对大学生职业素养的培养

无论从事何种职业，都需要具备一定的思想道德素质、科学文化素质、生理素质和心理素质，实现德、职、体、美、

劳全面发展，顺应时代潮流，应对激烈的社会竞争、工作压力、人际交往等，为了满足用人单位对大学生职业素养的要求，需要高校重视大学生职业素养的培养，不仅仅只重视职业技能的培养。引导学生注意职业礼仪，开设相关的职业素养课程，加强职业道德教育，提高学生职业修养素质，注重对学生人生观、价值观的正确引导，使他们能够适应社会的需求。

3. 培养学生的创新创业能力，加强创业指导服务

大多数大学生感到创业艰难，遇到创业中的三大问题主要有企业创办手续审批、产品服务的营销推广、创业团队组建，需要我校加强今后的创业指导服务，完善创业孵化基地配套设施、有针对性进行创业指导，在创新创业教育中，指导老师能够带动学生组队进行创业比赛。教育教学与商务实践紧密结合，贴近市场和社会需求，校企合作、校校合作、政校合作，优化就业创业环境，实现产教融合，培养学生正确择业观，提高就业能力。需要在课堂教学中，穿插职业素养教育的培养，引导学生树立正确的择业观，适应社会需求，培养他们具备一定的工匠精神、劳模精神、团队合作精神、吃苦耐劳精神，满足用人单位的职业素质需求。对接湖南省区域经济的发展，将湖南省周边的行业、企业、高校、机构等资源整合起来，推动科研成果快速转化，为学生提供良好的创业、就业环境，给在校大学生提供各种实习实践机会和创新创业扶持，促进当地经济的快速发展。

医药物流管理专业人才需求调研分析报告

(2019 年)

一、物流管理人才需求调研基本情况

(一) 调研目的

随着医药行业和物流行业的快速发展，市场对医药物流人才的需求与日俱增。为了了解用人单位对医药物流专业人才的具体需求状况，确定科学、合理的专业人才培养目标，设置适用的专业课程体系，使学校的人才培养与企业实际需求零距离对接，我们赴多家医药企业进行了调研。

(二) 调研对象

本次调研选取了包括亚宝药业公司、振东医药有限责任公司、山西康美徠医药有限公司、山西碧锦纳川贸易有限公司医药分公司等十多家企业，涉及医药生产企业、医药批发企业、医药零售连锁企业。调研的企业涉及范围广，且选择的调研单位都是在具有特色和代表性的企业。

(三) 调研方法

本次调研主要运用文献检索、网站查阅等方法收集二手资料；运用了实地走访、与专家面谈、电话访谈、召开座谈会等方法收集一手资料。本次调研发放调查问卷 30 份，收回有效问卷 30 份（问卷见附录）。本次调研中所有资料数据的采集和记录，都着重于对客观事实的描述。通过调研，基本准确把握了医药、物流行业发展状况，掌握了医药行业、用人单位对生产、经营与服务一线物流应用型人才的客观要

求，如专业面向的具体工作岗位、不同岗位工作任务、各具体职责、各岗位应具备的知识和能力等。

二、调查结果统计分析结果

（一）医药物流业发展现状与趋势分析

1. 医药行业发展状况

近十余年来，随着我国经济的快速发展，我国居民生活水平不断提高，叠加国内医疗体制改革、人口老龄化现象逐步明显等因素的影响，利好国内医药市场的高速发展，2014年，中国医药市场规模突破 1.1 万亿元，2019 年已达到 1.64 万亿元左右。中国医药市场将会继续保持与往年相当的增长速度，并于 2023 年达到 2.13 万亿元左右。山西省地缘优势突出、天然资源丰富，具有发展医药产业的巨大潜力和比较优势，目前表现出了品牌化、集约化、规模化的发展势头，近年来山西省委、省政府对发展医药产业高度重视，各种倾斜政策不断推出，特别是 2008 年起山西省全面启动“晋药战略”，经过多年发展，全省已有 15 家企业走出了兼并重组的路子，医药产业转型跨越发展迈出了坚实的步伐，极大地促进实现了山西省医药产业快速发展。医药行业快速发展变化，必然要求医药物流行业发展较快，从而势必引起物流专业人才需求的增长和变化。

2. 物流领域发展状况

随着我国经济的快速发展，物流业的发展已经成为衡量我国现代化程度和经济发展效率的重要标志。党的十八大以来。2014 年，国务院发布《物流业发展中长期规划(2014—

2020年)》，系统提出物流业的发展重点、主要任务和重点工程，明确了一段时期内物流业的发展方向和目标。党的十九大提出加强“物流等基础设施网络建设”，进一步明确了物流的基础性和准公益性地位，为新时代物流业发展指明了方向。2019年两会前夕，国务院24个部门和单位联合出台《关于推动物流高质量发展促进形成强大国内市场的意见》，明确将物流高质量发展作为当前和今后一段时期物流工作的总目标。目前，我国物流业发展环境显著改善，物流基础设施体系更加完善，大数据、云计算等先进信息技术广泛应用，物流新模式、新业态加快发展，物流业转型升级步伐明显加快，发展质量和效率显著提升。但是，在我国物流中问题依然存在：一是第三方物流所占比重明显偏低，与发达国家50%以上的比重（比如美国占58%，日本占60%）相比还有较大的空间。二是粗放式经营的格局没有根本改变，物流供应商功能单一，增值服务薄弱。经济总量增长和发展方式转变，不仅直接推动物流业规模扩张，更要求结构调整和质量提升。因此，物流业的需求结构、地区结构、行业结构、品种结构、企业结构和服务结构等，都会加快调整的步伐，对物流服务质量的要求也将进一步提高。

3. 我国和我省医药物流业发展状况

我国物流业迫切需要发展现代化，随着医药物流业迅速向专业化、规模化、信息化方向发展，掌握现代物流技能的现代物流人才缺乏的问题随之暴露，已经成为制约我国物流业发展的瓶颈。据权威机构调查，物流人才已被列为全国12

种紧缺人才之一。由于医药商品的特殊性，国家对药品的生产、储存和销售实施严格的控制，因此，现代化医药物流需求既具有跨越医药业、物流业两个领域的经验，又具有药学专业相关知识，并精通物流领域相关管理知识和技能的复合型人才。

（二）医药物流专业人才需求结果

1. 现代物流对专业型、技能型人才的需求乐观

从物流行业的发展趋势及企业用人的信息反馈中，也暴露出我国物流人才培养方面存在着浓重的传统物流特色，难以适应现代物流业跨越式发展的要求，缺乏复合型高级管理人才，缺乏现代物流所需要的专业型、技能型人才。

高校大学毕业生是物流人才的主要来源之一，加强高等院校的物流学科和专业建设是提高物流人才各项知识和技能的最有效的途径，但是尽管近年来各高校培养了大量的物流人才，然而从数量上还远远不能满足社会的需求，加之当前学校教育都较偏重于理论教学，缺乏实践经验，毕业生所掌握的专业技能和视角与企业需求还有较大的差距。这些都导致了物流人才供给与需求的矛盾，因此培养高素质技能型人才，既能顺应社会发展所需，又能为行业的发展的解决人才需求的矛盾，很好的促进我国特别是我省物流经济的发展。

2. 医药物流职业岗位（群）、各岗位的工作任务及应具备的职业能力需求明确

物流管理专业服务的职业岗位（群）为：各类物流企业

中从事采购与供应、仓储、运输、配送、信息技术管理等职业岗位。

各岗位相对应的职业能力构成分析具体内容如下：

职业岗位	工作任务	职业能力	备注
货物运输	运输单证处理 运输方式选择 路线优化 货物合理配载 具体运输业务操作	①能够快速、准确处理运输单据；②能够合理安排、调度车辆；③能够选择合适的运输路线和方案。	
仓储保管	仓储单证处理 仓储计划制订 入库业务操作 货物保管保养 出库业务操作 库存管理	①能够进行仓库平面布局规划并作出规划方案；②能够完成商品入库作业操作并编制入库作业流程，对入库过程进行管理和控制；③能够进行商品在库的保管养护，调节储存环境，进行在库商品的盘点，进行库存的管理与控制；④能够完成商品出库作业并编制出库作业流程，对出库过程进行管理和控制；⑤能够完成仓库安全管理的流程，制定安全管理规范；⑥能够应用仓储信息技术进行仓储管理。	
货物采购与供应	制定采购与供应计划 制定采购与供应方式及策略 准时制采购	①能够针对企业经营特点制定较完备的采购方案；②能够根据企业目标制定详细的分级别采购计划；③能够订立详细的供应商管理规范，对在管理中出现的问题有充分的预估。	

物流信息 技术应用	条码编制 条码设备应用 RFID 设备应用	①能够根据货物特点和企业特征采用合适类型的条码系统；②掌握条码设备的使用，和 RFID 设备的使用；③能够制定物流信息系统的系统结构；④能够分析企业对物流信息系统的需求；⑤能够掌握不同种类物流管理软件的基本使用；⑥能够简单调试物流信息系统的协同运行。	
配送 运作	拣选货物 组货	①能够按照订单快速、准确的拣选货物；②具备核对订单信息、按照要求将货物组货的能力。	
装卸与搬 运	使用装卸搬运设备 熟悉装卸搬运	①能够熟练使用叉车等装卸搬运设备；②熟悉装卸搬运过程中的安全守则；③高效完成工作。	

3. 医药物流管理专业人才培养目标确定

本专业培养热爱祖国、拥护党的基本路线，德智体美等全面发展；具备职业通用能力和职业岗位能力的高素质技能型人才。职业通用能力包含：团队协作、交流沟通、计算机应用、外语应用、数学应用、文字表达、以及学习与创新等能力；职业岗位能力包含：医药商品的配送、储运、采购与营销能力，物流信息的收集、整理与分析能力，基本的运输管理、仓储管理、物流配送管理、物流信息管理、供应链管理 etc 能力。本专业通过课程教学和实习、实践，使学生毕业后掌握应有技能，具有较好的身体素质、心理素质、文化素质，可在医药第三方物流企业、医药生产企业、医药营销企业和医院的物流部门、物流中心、连锁企业物流部门等从事

多种物流工作。

4. 结合企业调研将专业核心课程和主要实践教学环节进行调整

专业核心课程：物流基础、管理学基础、物流运输管理、物流采购管理、物流仓储管理与实务、物流配送管理与运作、物流信息技术、供应链管理等专业核心课程。

专业实践教学环节：药品仓储管理综合实训、药品配送管理综合实训、药品运输管理综合实训和顶岗实习等教学实践环节。通过实践，使学生进一步了解医药物流管理的岗位职责、岗位任务，强化学生医药商品仓储、配送等专业技能，使教学更好地符合医药物流管理的岗位要求，培养和提高学生的职业能力。

5. 企业对物流专业学生知识、能力、素质目标要求

知识要求：掌握政治理论、英语、计算机等基础知识，了解心理健康、职业规划等相关知识；掌握物流基础理论、管理原理、物流信息技术知识，了解物流企业管理一般业务内容和流程，具有物流企业运作管理技术知识；掌握药品相关基础知识，了解药品物流相关管理规定及条例。

能力要求：具有药品物流运作管理能力和业务操作能力；具有药品运输和物流链管理能力；具有药品包装与装卸管理能力；具有仓储管理、库存控制和配送管理能力；具有物流的流通加工组织管理能力；具有使用计算机处理商务信息的能力；具有物流质量管理能力；具有物流信息管理能力。

素质要求：具有坚持党的基本路线，树立科学的世界

观、人生观、价值观，有良好的道德品质和法制观念，爱岗敬业，事业心、责任感强烈的思想道德素质；具有追求自我发展和完善、有求知欲和终身学习的理念，有较丰厚的文化底蕴和良好的文化修养的文化素质；具有心理健康，有良好的意志品质，有一定的自我心理调整能力的心理素质。

附：物流管理专业人才需求调查问卷

物流管理专业人才需求调查问卷

尊敬的企业界友人：

我们是山西药科职业学院医药物流专业的教师，为了更好地培养符合医药企业实际需求的专业人才，进行专业教学改革，特进行一项关于物流专业人才需求的调查，期盼您能填写此问卷。本次调查采取匿名方式进行，我们承诺对贵公司和您所提供的信息给予保密。衷心感谢您的参与和支持！

山西药科职业学院医药物流教研室

2019.07

1. 贵公司对医药物流专业的人才需求紧缺程度如何（ ）
A 不需要 B 不紧缺 C 比较紧缺 D 非常紧缺
2. 贵公司解决医药物流人才需求的途径和方法是（ ）
A 社会招聘 B 学校招聘 C 员工推荐 D 其它
3. 贵公司需要招聘医药物流专业应届毕业生的人数约是（ ）
A 1-2人 B 3-5人 C 6-9人 D 10人以上
4. 你们录用医药物流毕业生时的学历要求是（ ）
A 高中以下 B 高中及中专 C 大专 D 本科及以上
5. 贵公司需要的医药物流人才岗位有哪些？（ ）
A 仓储管理人员 B 药品复核人员 C 仓储保管员 D 药品检验人员
E 货物运输人员 F 药品采购员 G 其他
6. 贵公司对哪类物流岗位人才需求最为迫切（ ）
A 仓储管理人员 B 药品复核人员 C 仓储保管员 D 药品检验人员
E 货物运输人员 F 药品采购员 G 其他
7. 您认为医药物流毕业生应具备哪些基础知识，请按主次顺序选四项（ ）

A 法律知识 B 语文知识 C 礼仪知识 D 数学知识

E 计算机知识 F 英语知识 G 心理学知识

8. 您认为医药物流毕业生应具备哪些专业知识, 请按主次顺序选四项 ()

A 管理学基础知识 B 运输管理知识 C 仓储管理知识 D 配送管理知识

E 医学知识 F 药学知识 G 物流概论知识

9. 您认为医药物流专科毕业生应具备哪些方面日常工作基本能力, 请按主次顺序排列 ()

A 使用办公设备的能力 B 计算机应用能力 C 良好的沟通与协调能力

D 常用文书写作能力 E 学习能力 F 创新能力

10. 您认为医药物流专科毕业生应具备哪些方面专业工作基本能力, 请按主次顺序排列 ()

A 良好的物流配送等工作能力 B 服务能力 C 进行市场调研能力

D 业务管理能力 E 采购能力

11. 您认为医药物流毕业生应具备哪些基本素质, 请按主次顺序选四项 ()

A 道德品质高尚 B 吃苦耐劳精神 C 团结友爱, 团队合作精神

D 有敬业奉献精神 E 情绪稳定, 独立工作的精神

12. 您认为目前医药物流专业学生在实际工作岗位中比较突出的问题是 ()

A 专业基础知识欠缺 B 基础知识欠缺 C 实践工作能力较弱

D 团队协作精神不够 E 道德水平较低 F 电脑操作水平较低

G 自我控制力较差 H 学习能力不够

13. 您认为我省高校医药物流专业的培养现状如何 ()

A 培养目标的定位太低, 不能很好地胜任本职工作

B 培养目标的定位准确, 毕业生实际操作能力较强

C 学生没有掌握足够的医药物流的核心技术, 实际操作能力不足

D 课程设置不合理，与工作环节结合不紧密

14. 您认为影响医药物流相关专业毕业生的就职业能力的主要因素是：_____

15. 请给出一些对医药物流专业人才培养的意见和建议，如，需要调整哪些课程、人才培养模式、授课方式等。你的建议是：_____

非常感谢您对本次调研的支持与配合！您如果对本次调研结果感兴趣，请留下您的电子邮箱，我们将以邮件的形式将调研报告发送给您。

药品经营与管理（药品营销方向）专业人才需求调研报告

一、调研的目的及意义

本次调研，目的在于进一步深入了解山西省医药行业对药品经营与管理（药品营销方向）专业的人才需求，进而实现人才培养模式改革等方面的突破，提高人才培养质量，使药品经营与管理专业的人才培养更好地对接山西医药产业，服务医药产业。同时，充分发挥本专业作为省级示范院校建设重点专业、院重点专业的优势，对专业群的整体发展起到引领辐射作用，使得本专业办学水平持续提升和社会服务能力不断增强。

二、调研对象、内容及方法

（一）调研范围

本次调研的范围涉及山西省 10 个地市的医药企业，选择的对象涵盖了大、中、小型的医药生产企业、医药批发企业、医药零售企业的，范围较广，调研结果具有较强的代表性。

（二）调研对象

调研对象包括：医药生产企业的销售经理、市场开发人员、药品销售人员；医药批发企业的药品销售经理、销售人员；医药零售企业的药店店长、医药商品销售人员等。

（三）调研方式

本次调研主要采用了问卷调研、访谈调研、召开座谈会、文献检索、网站查阅等方法。

（四）调研内容

1. 医药行业的发展现状及发展趋势；
2. 医药行业的人才结构现状、人才需求状况；
3. 药品经营管理类岗位对从业人员知识、能力及素质的要求；
4. 对本专业毕业生的评价；
5. 药品经营与管理（药品营销方向）专业的专业定位、人才培养目标等是否准确、合理等。

一、医药行业的发展现状及趋势

（一）国内医药行业发展现状与趋势

十八届五中全会闭幕，并发布《公报》将“健康中国”建设列入“十三五”规划中，医药健康产业迎来积极良好的政策环境成为舆论共识，“健康中国”列入“十三五”规划，但医药产业的发展将受到有序的规范与引导。近几年来，医药行业进入质量提升与转型阶段，随着国家出台了一致性评价、控制药占比、两票制及鼓励创新等一系列医药政策后，即一致性评价有利于提升医药企业的药品质量，控制药占比将带来了药品的结构性调整，两票制将引起渠道结构的大变化，鼓励创新将激励医药企业不断优化升级。药品市场开始呈现有序化的发展趋势。

伴随着智能化时代的到来，政府、社会对医药行业的监督更加智能化与准确化，医药流通行业迎来更大的挑战，很多医药企业处于转型改革时期，我国医药行业进入了智能化时代。2018年中国医药市场在政策调整、经济下行等多方压力下艰难前行，

2018 年药品流通市场销售规模稳步增长，增速略有回升，2018 年全国七大类医药商品 销售总额 21688 亿元，目前，中国前三强国药集团、华润医药和上海医药销售总额仅占全国销售总额的 29%左右，前五占比 34%左右，与成熟市场相比，还有很大的提升空间，未来 5 到 10 年，医药流通行业将进入整合优化阶段，增强医药流通企业在产业链中的优势地位。

《“健康中国 2030”规划纲要》指出，到 2030 年，要建立起体系完整、结构优化的健康产业体系，成为国民经济支柱性产业；要完善药品供应保障体系，深化药品、医疗器械流通体制改革，推进药品、医疗器械流通企业向供应链上下游延伸开展服务，形成现代流通新体系。《国务院办公厅关于促进医药产业健康发展的指导意见》（国办发〔2016〕11 号）指出，利用东部沿海地区资金、技术、人才等优势，建设国际先进的研发中心和总部基地，发展附加值高、资源消耗低的生物药物、药物制剂和医疗器械，在沿海、沿边地区建设符合国际标准的制剂出口加工基地。在具有人才、技术优势的中心城市，建设高端医疗器械研发和产业化基地。引导有条件的地区，开发建设一批集养老、医疗、康复与旅游为一体的医药健康旅游示范基地。《中医药发展“十三五”规划》指出要拓展中医药服务新业态，发展中医药健康养老服务 and 中医药健康旅游服务，培育具有国际知名度和市场竞争力的中医药健康旅游品牌；要建设 300 个中医临床、中药、护理、

健康服务、管理等中医药优势特色教育培训基地；要积极推动中医药海外发展，参与国家“一带一路”建设，承担中医药对外交流合作重大项目。

我国已进入老龄化社会，预计 2040 年我国 60 岁以上人口比例将达 28%，医疗需求快速增长，将对我国生物医药产业未来发展提出新的要求；预计到 2020 年，要推动一大批生物医药企业实现药品质量标准和体系与国际接轨，其中至少 100 家药品制剂企业取得美、欧、日等发达国家和 WHO 认证，并实现药品出口，药品采购和药价管理的新机制对医药行业发展也将产生新的重大影响，新优化时代，医改深入进行、分级诊疗制度逐步推进、基层医疗市场逐步强化，影响药品终端市场的结构，基层医疗市场布局零售渠道将成为未来发展方向。

（二）山西省医药行业发展现状与趋势

山西省地缘优势突出、天然资源丰富，具有发展医药产业的巨大潜力和比较优势。

2017 年山西省人民政府出台的《山西省“十三五”深化医药卫生体制改革规划暨实施方案》中提出深化药品流通体制改革，要加大药品、耗材流通行业结构调整力度，引导供应能力均衡配置，破除地方保护，构建高效畅通的现代药品流通体系。推动药品流通企业多种形式做大做强，加快实现规模化、集约化和现代化经营，合理规划行业布局，积极推动流通企业向智慧型医

药供应链服务商转型，优化供应链集成系统，支持流通企业向供应链上下游延伸开展服务。推广应用现代物流管理与技术，引入电子商务等交易方式，积极推动中药材现代物流体系建设，推进中药材流通追溯体系试点建设工作，促进中药材流通现代化，提升中药材质量安全保障能力。力争到 2020 年，基本建立药品出厂价格信息可追溯机制，省内药品流通市场日趋规范集中。

为贯彻落实《中国制造 2025 山西行动纲要》、《山西省医药工业“十三五”发展规划》、《关于开展消费品工业“三品”专项行动营造良好市场环境的实施意见》等政策文件，细化分解《消费品工业三年（2018-2020 年）振兴计划》年度工作任务，按照“转型项目建设年”部署要求，以重大项目建设为引领，推动医药工业做大做强，逐步向中高端迈进，特制订 2018 年医药工业行动计划。该行动计划中提出推进重大项目建设，着力产业集群建设，支持企业创新发展。不断推进以企业为主体、多方参与的技术创新体系建设，支持企业研发机构建设，加大企业技术中心建设力度，开展新产品和行业共性关键技术研发，增强产品供给能力。强化企业协同发展。加大龙头企业培育力度，支持重点开展上下游产业整合，充分发挥其产业辐射、技术创新和营销渠道的优势，着力培育主业突出、创新能力强、关联度大、带动性强的龙头企业。鼓励和引导中小企业与龙头骨干企业开展多种形式的协同发展，引导药品企业重视品牌培育工作。到 2020 年末，

全省医药工业综合实力和核心竞争力全面提升，医药工业主营业务收入将达到 430 亿元，重点企业带动效应明显增强，逐步形成以骨干企业为引领，大中小企业协作化分工的产业格局，优势品种市场竞争力大幅提升，研发体系不断健全，推动一批节能减排示范项目、智能制造试点示范企业和车间建设，力争新增国家一类创新药物 1—3 个，区域发展趋于协调，形成以园区为主要载体的特色发展集聚区；重点企业实力明显增强，优势品种市场竞争力大幅提升；医药产业规模全面提升，年均增长超过 20%，在全国排位稳步前移。

全国医药经济和山西医药经济良好有序的发展，势必会引起医药企业对药品经营管理类人才的大量需求，加之企业的发展关键在于药品管理与服务，药品经营管理（药品营销方向）专业将有广阔的发展前景。

二、我国及山西省医药行业药品经营管理类从业人员现状

根据对山西省 100 多家有代表性医药企业的调研得知，目前山西省医药行业药品经营管理类从业人员的素质虽然较以前有所提高，但仍存在素质偏低，人员结构不合理等矛盾。主要表现在以下几个方面：

（一）缺少既具备扎实医药学功底，又有先进营销理念和营销技能的复合型技术技能型药品经营管理类人才

山西省目前正在从事药品经营管理类的人员 60%以上不具备

与岗位相适应的专业知识和综合能力。绝大多数未经过专业院校的系统学习，还有一些毕业于其他与医药学无关的专业。如零售药店大多数人员是以前医药公司改制人员或者老药店的学徒，理论知识匮乏，只是从事药品经营工作多年，具有一定的经营经验，但智慧时代的到来需要药品销售人员给顾客提供符合个性化需求的服务。

（二）学历结构不合理，人员素质较低

目前山西省从事药品经营管理类的人员以中专学历为主，药品经营管理大专以上文化程度人员比重少。

三、复合型药品经营管理类技能人才需求乐观

（一）行业的优化发展需要药品经营管理类人才，未来人才具备复合型技能

目前，全国共有药品生产企业 7442 家，药品经营企业 142191 家，按每家企业至少配备 5 名药品经营与管理人员计算，全国至少需要 75 万人；山西省共有药品生产企业 150 家，药品经营企业 460 家，按每家企业至少配备 20 名药品经营与管理人员计算，山西省需要约 1 万余人。目前山西省持有药品生产许可证的企业 150 家，药品经营企业（批发、零售连锁总部）460 家、零售药店 5041 家。按每家企业至少配备 5 名药品营销人员计算，山西省需要约 3 万人。

（二）企业需要复合型药品经营管理类技能性人才

药品是关系人民生命健康的特殊商品，医药行业是关系国计民生的重要行业。随着社会的发展，环境污染、人口老龄化、医疗保健需求提高等社会问题更加突出，对医药行业提出了更高的要求。作为关系人民群众用药安全的特殊行业，政府对行业进入者实行行政许可制度，有关法律、法规以及规范性文件对药品的经营、运输、存储、管理、全程跟踪与监控等都有强制要求，在专业技术人员配备方面也提出了更高的要求。因此，培养既具备扎实医药学功底，又有先进药品经营管理理念和营销技能的复合型药品经营管理类技能人才将会更好的适应医药行业发展需求。

三、调研结论

近年来，我国医药行业保持近高速增长，被誉为我国国民经济中的朝阳产业。经过调研，我们得出以下结论：

1. 医药行业乃朝阳行业，发展前景广阔，但是缺乏大量高素质、技能型药品经营管理人才，目前急需的药品经营与管理人才主要包括以下三类：

(1) 医药市场开发人才

目前医药企业从事药品经营与管理的人员可分为3类：一是经验型。这类营销人员既没有医药学教育背景，又缺乏市场营销学知识，营销手段简单、重复，效率低下。二是医药型。这类营销人员毕业于医学或药学专业，医药学知识丰富，具备较强的学术推广能力，但营销能力有所欠缺。三是普通营销型。这类营销人员具备营销专业知识，但缺乏医药学知识，无法领会医药营销的重点和特点，且难以胜任学术

推广工作。

具体的岗位包括：医药生产企业的医药代表、医院业务代表、OTC 销售代表、商业业务代表等岗位。

（2）销售人才

具体的岗位包括：医药零售企业的营业员岗位等。

（3）基层药品经营与管理管理人才

具体的岗位包括：连锁药店店长、销售主管等岗位。

2. 山西省医药行业药品经营管理类从业人员素质偏低，人员结构不合理，缺乏具备扎实医药学功底且有先进经营管理知识和技能的高素质技能型人才。

3. 高素质技能型药品经营管理类人才需求乐观，全国至少需要 75 万人，山西省需要约 1 万人。

4. 目前山西省高职院校仅有包括我院在内的两家高职院校开设药品经营与管理专业，药品经营管理类人才就业前景广阔。

5. 开办药品经营与管理（药品营销方向）专业是符合社会经济发展需求，特别是符合山西医药经济发展需求的。开办此专业适应了医药行业对药品经营管理类人才的需求，其开设必将为我省乃至全国的医药行业发展做出巨大的贡献。

6. 药品经营与管理（药品营销方向）专业培养目标是：主要面向现代医药生产、流通企业，培养德、智、体、美等方面全面发展，具备良好职业道德和职业素养，具有市场调研、营销策划、药品购销等能力，能在生产、建设、服务、管理第一线从事药品零售服务、药品市场开发、药品采购、

市场调研、营销策划等工作，并具有职业生涯发展基础的高素质技能型专门人才。专业核心能力是：医药市场调研、医药市场开发、药品销售、药品营销策略选择等能力。专业核心课程包括：医药市场营销、有效沟通、销售实务、药店经营与管理、消费者心理及行为分析、药学服务技术、GSP 实施技术、电子商务基础与应用、医药商品学、中药鉴别技术等核心课程。

2020年连锁经营管理专业人才需求调研分析报告

一、连锁经营管理人才需求调研基本情况

1. 调研目的

了解在疫情的大环境下，医药企业对连锁经营管理专业人才的具体需求状况，设置适用的专业课程体系，使学校的人才培养满足企业需求，我们对医药零售连锁企业，在岗毕业生进行了调研。

2. 调研对象

行业及协会包括山西省食品药品监督管理局和山西省医药协会。国药控股国大药房山西益源连锁有限公司，山西荣华大药房连锁有限公司等。

3. 调研方法

调研主要使用的调研方法：

(1) 运用文献检索、网站查阅等方法收集二手资料；

(2) 运用了电话访谈、召开视频会议等方法收集一手资料。

本次调研着重于对客观事实的描述。通过调研，基本准确把握了医药零售行业发展状况，掌握了医药零售行业、医药连锁企业对人才的客观要求。

二、调查结果分析

随着我国医药零售行业改革持续深入，全国药店经营结构发生明显变化，单体药店发展不及连锁药店，连锁药店在逐步扩张的同时也在吸收合并部分单体药店。2012-2016年我国连锁药店经营企业数量发展迅速，2016年之后，整体增速优速放缓，到2019年，全国药店连

锁企业增长至 6023 家，较上年同期增加 352 家。

图表 1 2012-2019 年中国药店零售连锁企业数量变化（单位：家）



药店规模方面，我国零售药店总量整体呈现震荡上行。2019 年，受 4+7 药品集中带量采购实施及不断扩面影响，零售药店 2018-2019 年持续面对同品不同价的窘境，客流出现一定程度的下滑，另外，药品网购的渗透率持续提升，以及互联网电商及 O2O 模式的逐步推进，使得零售药店的部分业务为线上蚕食，降低了传统零售药店的产出，截至到 2019 年底，全国零售药店数量为 47.98 万家，同比下降 1.9%。

药店总量虽有所下降，但主要原因是单体药店数量的持续下滑，我国连锁药店数量规模仍保持增长态势。自 2017 年我国连锁药店数量规模首次反超单体药店数量以来，连锁药店数量规模继续增长，2019 年，全国连锁药店数量达到 26.75 万家，占药店总量的比重进一步提升至 55.8%。从我国药店行业发展情况来看，预计未来几年，我国药店连锁化经营规模将持续提升。

图表 2:2013-2019 年中国连锁药店数量及连锁率变化(单位:万家,%)



国家全面推动“4+7”带量采购的实施，以及其他新医改政策的陆续实施，推动了医疗机构处方外配进程，流量效应(随着基本药物纳入报销范围，大批购药顾客由药店流入医院或社区卫生服务中心)逐渐显现，2019年上半年，社会普通药房客单量出现明显下降。同时，京东、阿里等互联网巨头的“网上药店”布局也逐渐显现成果；双重压力之下，连锁药店面临“模式再造”。而随着连锁化率逐年提升，竞争日趋平衡化，以及人力和房租等成本上升，连锁扩张的难度逐年加大，未来竞争更依赖于优秀门店布局及精细化的门店管理。

最新版《药店分类分级管理指导意见》明确指出医保管理部门优先选择高评级药店签订医保服务协议，纳入定点药店范围。鼓励通过高评级药店提供门诊特殊病、门诊慢性病用药的医保费用结算服务。龙头连锁药房企业已逐渐形成规模效应，

行业监管趋严、医保政策小幅缩紧，推动行业向规范化前行，疫情期间互联网+医保政策加速出台，赋能院外零售发展。这些必然带动对人才的迫切需求，而医药连锁企业作为医药经济发展的重要环节，必将促进连锁经营管理专人才的旺盛需求。

三、连锁经营管理人才需求调研结论

1. 医药连锁行业的高速发展需要连锁经营管理人才

山西省医药连锁企业 126 家。按每家企业至少配备 50 名连锁经营管理人才计算，山西省需要约 5000 人。

2. 医药连锁企业需要高素质管理人才

药品是关系人民生命健康的特殊商品，医药行业是关系国计民生的重要行业。随着社会的发展，环境污染、人口老龄化、医疗保健需求提高等社会问题更加突出，对医药行业提出了更高的要求。作为关系人民群众用药安全的特殊行业，政府对行业进入者实行行政许可制度，有关法律、法规以及规范性文件对药品的经营、运输、存储、管理、全程跟踪与监控等都有强制要求，在专业技术人员配备方面也提出了更高的要求。

连锁经营管理专业主要面向医药连锁企业，培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，践行社会主义核心价值观，具有良好的人文素养、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业能力和可持续发展能力；掌握医药、药店管理、市场营销、GSP 等基本知识，具备药店销售、管理协调、药品采购等能力，能够从事连锁药店门店营运管理、巡店督导、连锁拓展、药品采购管理等工作的复合型技术技能人才。

因此，医药连锁企业企业拥有既具备扎实医药学功底，又有线上线下营销技能的连锁经营管理人才将会更好的适应医药连锁行业发展的要求。

3. 专业核心课程和主要实践教学环节设置

专业核心课程：管理学基础、连锁经营原理与实务、中医药基础、临床医学概论、销售实务、医药市场营销实务、消费者心理及行为分

析、零售药店管理与实务、GSP 实施技术等专业核心课程。

专业实践教学环节：药品销售服务实训，采购、仓储与配送实训等教学实践环节。通过实践，使学生更好地符合医药连锁经营管理的岗位要求，培养和提高学生的职业能力。



山西药科职业学院
Shanxi Pharmaceutical college

电子商务（药品方向）专业 人才需求调研报告

山西药科学院工商管理系

2020年8月

电子商务（药品方向）专业 人才需求调研报告

一、调研的目的及意义

通过市场调研，走访行内知名企业、咨询行业专家、回访已经走上岗位的毕业生，明晰岗位需求、技能需要、成长途径，并将这些调研结果结合国家职业教育政策规定，制定合理、科学的电子商务（药品方向）专业人才培养方案。使得电商专业明晰培养方向及培养目标，规划更加科学的培养路径，特进行此次调研。

二、调研对象、内容及方法

（一）调研范围

国大药房山西益源连锁有限公司，九州通山西医药有限公司，京东扬州分公司，山西康美徕医药有限公司、山西达睿斯科技有限公司、黄河药业等。选择的样本涵盖了大、中、小型的电子商务企业，调研结果具有较强的代表性。

（二）调研对象

本专业应往届学生、电子商务从业人员、药品销售经理、销售人员；药店店长、医药商品销售人员等。

（三）调研方式

本次调研主要采用了电话调研、访谈调研、文献检索、网站查阅等方法。

（四）调研内容

1. 医药电子商务行业的发展现状及发展趋势；
2. 电子商务(药品方向)专业的人才结构现状、人才需求

状况；

3. 思政元素在电子商务（药品方向）专业教育中的重要性。

4. 企业对本专业从业人员知识、能力及素质的要求；

5. 专业定位、人才培养目标等是否准确、合理等。

三、电子商务专业人才需求调研结果及分析

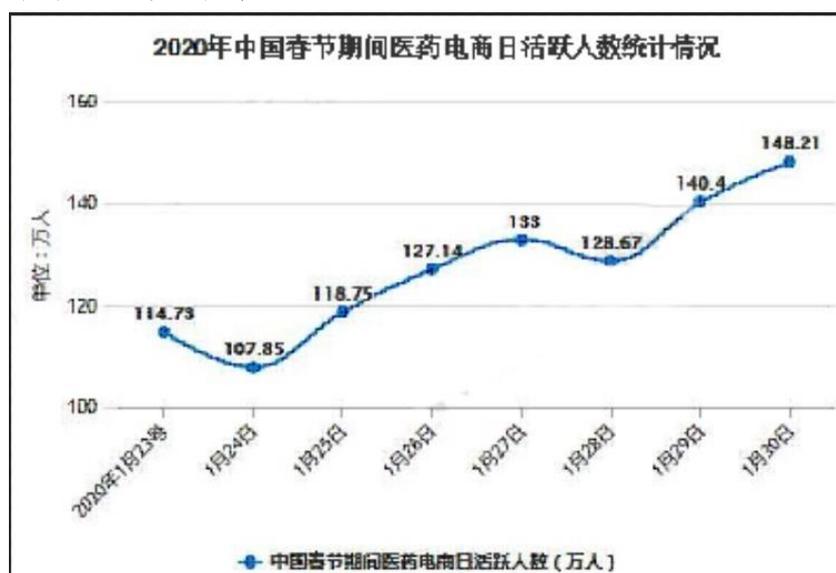
通过调研，我们较全面、准确地把握了医药电子商务行业的发展趋势、对电子商务(药品方向)专业需求状况及企业对本专业从业人员知识、能力及素质的要求。

（一）医药电子商务行业发展现状与趋势

1. 我国医药电商发展现状及趋势

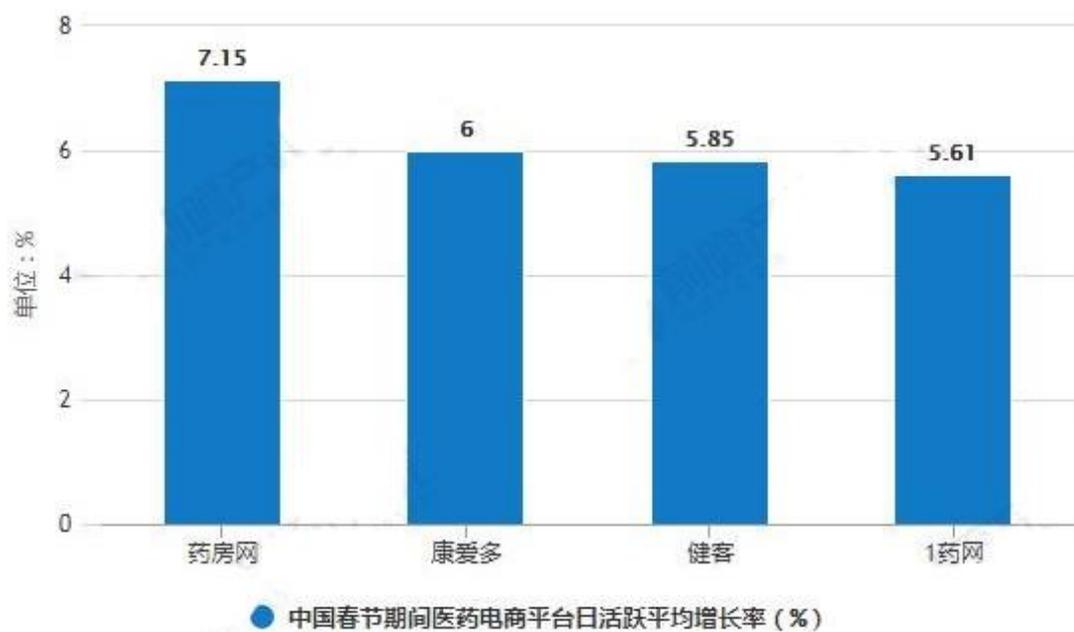
（1）疫情下互联网医药价值愈发凸显

新冠肺炎疫情的爆发让众多在线行业迎来了春天，医药电商也不例外，爆发性的需求使得医药电商平台得到了快速发展，疫情也让整个互联网医药的价值愈发凸显，疫情之下医药电商平台迎来高峰。



2020年春节期间，受疫情影响，医药电商日活跃人数较一般时期多，日活人数高峰达到148.21万人，同比增长率最高达10.11%。本次疫情期间，医药电商平台成为消费者抢购防护用品如口罩、消毒液、手套、酒精以及预防及抗病毒药物的重要途径。

2020年中国春节期间医药电商平台日活跃平均增长率统计情况



此时，一众电商平台在疫情期间及时反映，迎头而上，提高了自身的知名度和美誉度。比如京东健康联合人民日报健康客户端和《健康时报》发起“抗击疫情·慢病关爱与用药福利计划”，保障慢性病患者疫情期间的用药需求，为患者提供线上复诊续方、送药上门等服务；1药网捐赠10万个医用口罩并开通“线上免费问诊”；康爱多捐赠价值300万元的医用物资……

春节期间各医药电商平台活跃人数纷纷呈现增长态势，药房网平均增长 7.15%、康爱多平均增长 6% 等。

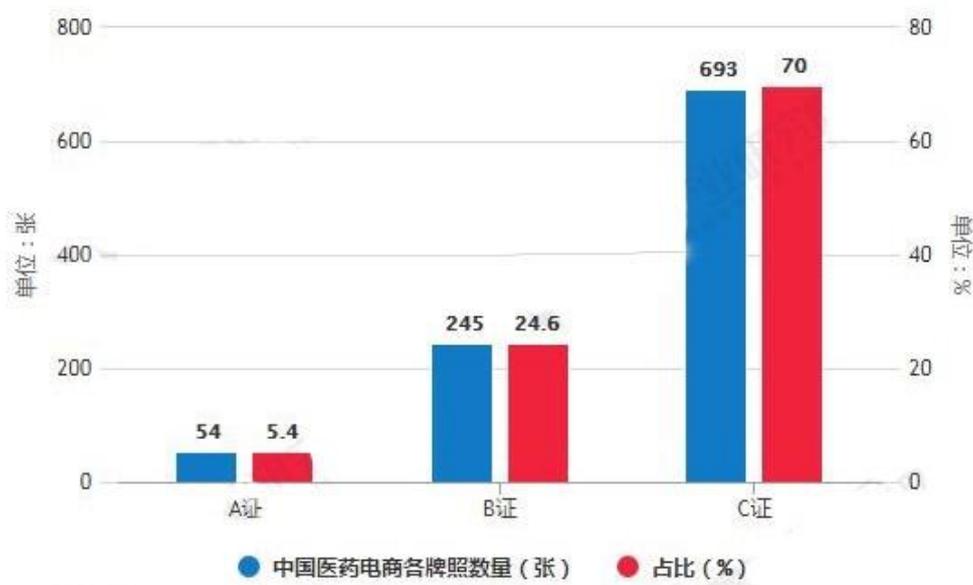
(2) 互联网医疗迎来契机

医药电商模式主要有平台、自营、线下 KA、O2O、B2B 等。而 2017 年国务院分别于 1 月、9 月取消了互联网药品交易资格证 B 类 C 类、互联网药品交易资格证 A 类的审批，互联网医药逐步放开。2018 年以来，互联网医药也因此获得了重要的发展契机。截至 2020 年 3 月 2 日，我国 A、B、C 三类证书数量分别为 54 张、245 张和 693 张。（拥有 A 证书企业只能做“为药品生产企业、药品经营企业和医疗机构之间的第三方平台服务商”，不得向个人提供药品销售服务；拥有 B 证书的企业可与其他企业进行药品交易；拥有 C 证的企业可向个人消费者提供自营非处方药品，即企业须拥有线下的零售药店。）

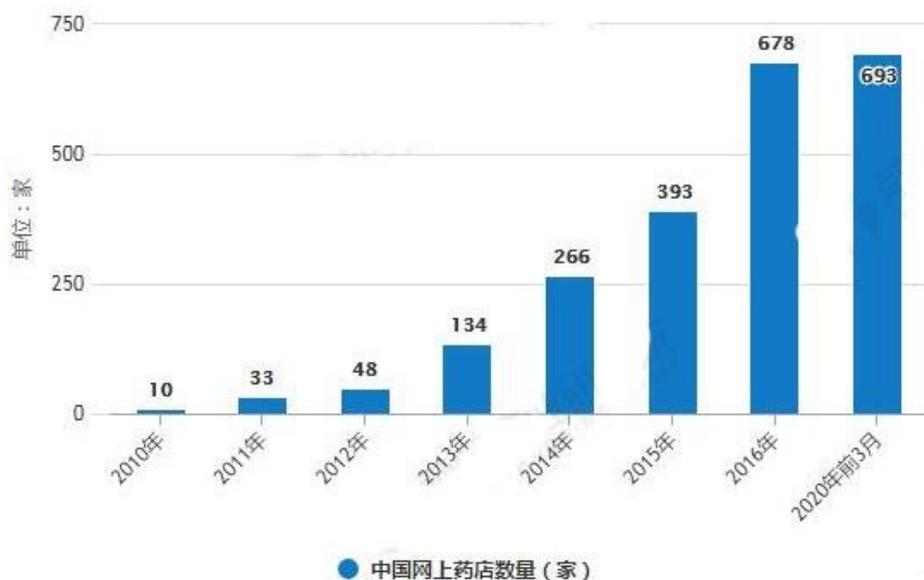
医药电商模式分析情况

模式	定义	代表	资质要求
平台	厂商入驻平台，线上提交需求，线下完成购买	京东、天猫医药	A证
自营	线上医药零售自营	阿里健康大药房、京东大药房、好药师	C证
线下KA	线下实体零售药店的自营电商	国大药房、老百姓大药房	C证
O2O	线上购买，线下药房即时配送	叮当快药、饿了么、美团	A/C证
B2B	面向医药厂商、分销商、药房、诊所等	药京采	B证

截至2020年3月2日中国医药电商各牌照数量及占比统计情况



2010-2020年前3月中国网上药店数量统计情况

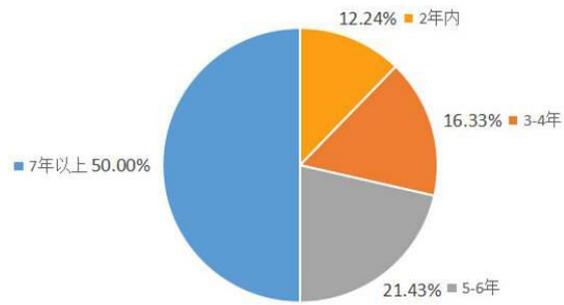


(3) 在被调研的电商企业中均有稳定招聘需求、规模小幅度增长的企业比例和去年基本持平；根据调研，减少的主要是客服等基础岗位，新媒体、内容、社群等方面人才需求旺盛。

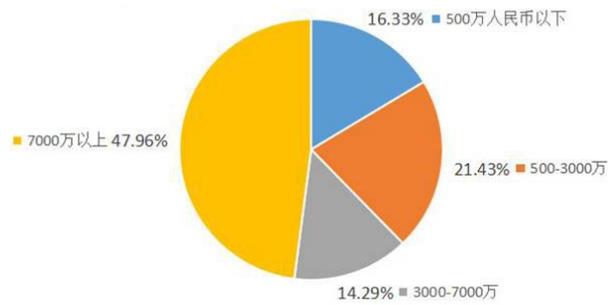
以下是具体调查数据：

① 电商企业基础数据

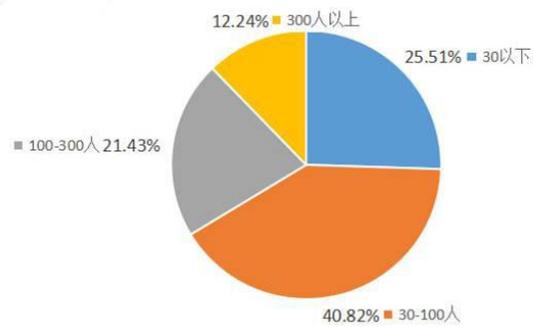
2020年电商企业成立年限



2020年电商企业销售规模分布

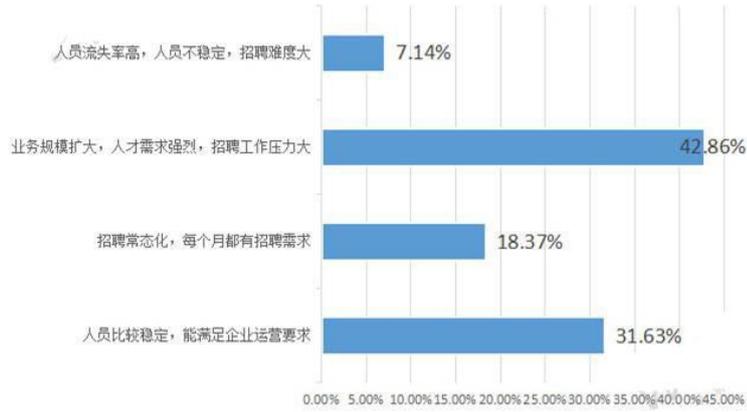


2020年电商企业员工规模分布

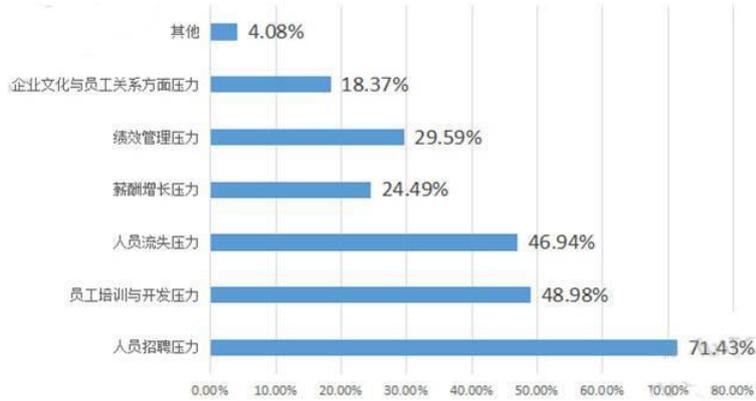


② 电商企业人才状况

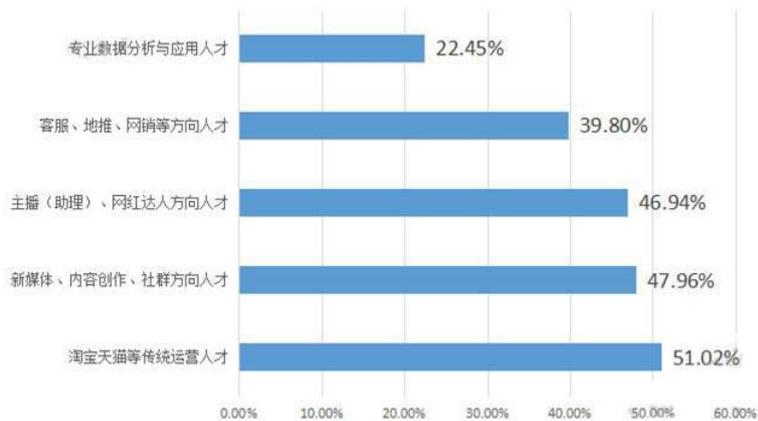
2020年电商企业日常招聘状况



2020年困扰人力资源部门的问题排名

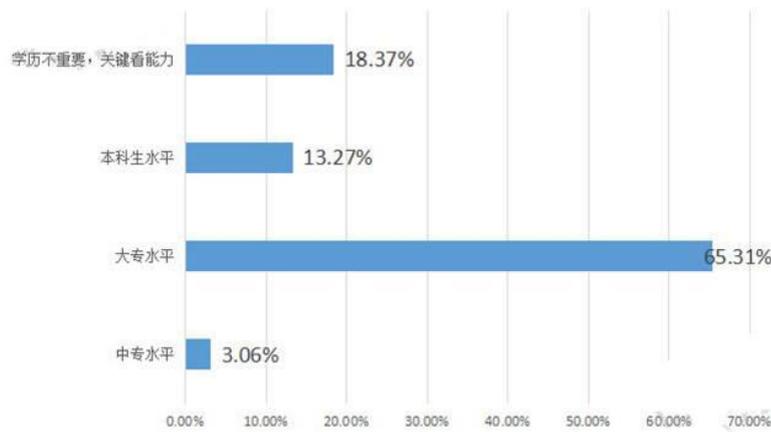


2020年电商企业最急需的三种人才

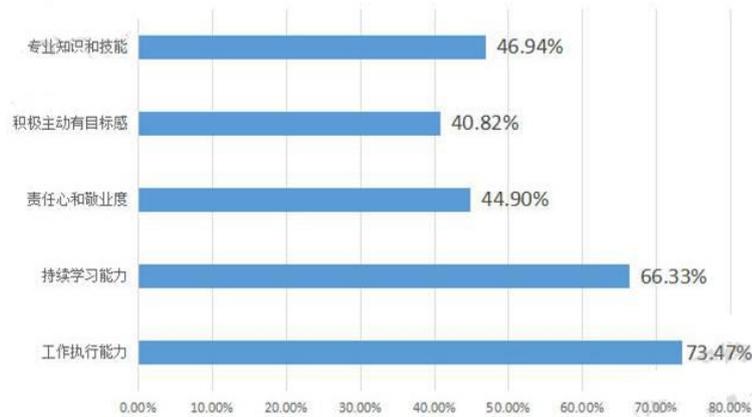


③ 电商企业人才需求

2020年电商企业员工学历要求



2020年刚毕业大学生快速成才需具备的素质



2020年电商企业对应届生或实习生看法



被调查企业中，刚毕业大学生或实习生如果想快速成才，需具备的 15 项素质，其中最重要的 5 项素质：工作执行能力占比 73.47%；持续学习能力占比 66.33%；责任心和敬业度占 44.9%；积极主动有目标感占 40.82%；专业知识和技能占 46.94%。连续 3 年，这 5 项素质都被认为是初入职场需要具备的最重要的素质。

（二）电子商务（药品方向）专业人才需求分析

被调查企业中，约 80% 医药电商企业存人才缺口，近 40% 有大规模招聘计划。其中 70% 的企业面临人才短缺的主要挑战，主要表现为被调查企业中造成企业发展压力的最主要的因素中，72.45% 是由于团队人才问题。被调查企业中，有 80.62% 的企业表示未来一年会有员工招聘计划，其中有一半的企业计划举办大规模员工招聘。该报告中对岗位进行的调查显示，在被调查企业中，有 51.02% 的企业急需淘宝、天猫等传统运营人才，47.96% 的企业急需新媒体、内容创作、社群方向人才，46.94% 的企业急需主播（助理）、网红达人方向人才，39.8% 的企业急需客服、地推、网销等方向人才，22.45% 的企业急需专业数据分析与应用人才。由于近两年抖音、短视频网络营销开始盛行，主播（助理）、网红、达人方向人才需求增 迅速。

医药电商人才需求将进一步扩大，处于人才供给严重不足阶段。其呈现的特点为：一是医药电子商务行业受全球疫情影响急速扩张，人才缺口巨大。二是医药电子商务综合性人才稀缺，招聘压力过大。另外，还存在医药电商企业内

部之间挖角严重问题，表现为以高薪等方式进行招聘医药电子商务高端人才。大型医药电子商务平台为了解决人才问题，加大与高校的校企合作力度，力图将企业人才培养和储备在校园内完成。

四、调研结论

1.本专业的医药电子商务人才培养方向精准，需继续完善适合本校特色的电子商务专业课程体系框架，设计以专业教育、思政教育、就业教育的“三位一体”的人才培养方案。

2.继续以社会需求为导向，完善新媒体、淘宝、天猫、抖音等运营职位，搜索引擎优化 SEO，搜索引擎营销 SEM、网络营销、带货主播、手机应用程序推广等“市场 / 销售”类别下的职务，设置好专业选修课程，从而完善专业教育体系。

3.继续开展就业教育，实现高校与企业的人才供求、培养及专业知识的能力交换，均衡校企合作中各成员的关系，共享资源与服务、教育成果及开发技术，实现电子商务人才培养校企共同体，完善本校电子商务专业校企合作体系。

4.思政教育的开展要贯穿电子商务专业课程教学全过程，在专业教学中要重视全员、全过程、全方位的“三全育人”教育。电子商务专业课程建设中要加强与思想政治教育的联系，寻找两者契合点。课程思政的育人目标的核心是学习领悟习近平新时代中国特色社会主义思想。专业建设的过程中要结合课程思政育人目标，以社会主义核心价值观引导学生建设积极、健康、向上的理想信念、价值取向、政治

信仰、社会责任。

根据电子商务专业的课程内容，深入挖掘课程思政元素，任课教师积极发挥主观能动性，认真梳理本门课程的知识框架，围绕课程思政育人目标，结合电子商务专业课程特色，提炼知识性强、思想有深度的课程思政元素。同时，课程思政需要注意教学方法及教学评价。传统意义上的通过说教容易使学生对课程产生厌倦、逆反心理，从而难以实现课程思政的教育效果。可以通过提高电子商务专业教师的自身修养、加强教师的学习能力，组织专业教师教学方法优化研讨会、合理设置课程等方法，将课程思政内容融入教学内容中。要以案例丰富教学内容，以课程思政指导案例选择，采用多种教学方法结合方式，加强师生互动，激发学生兴趣，从而更好发挥课程思政的育人功能，普及法律及电子商务相关法规知识，引导学生培养积极向上的价值观。专业建设团队应做好课程教学评价及意见反馈，从而提升电子商务专业教学团队的整体水平。

5. 提升学生的责任心和敬业度，积极主动有目标感。加强学生职业道德培养。培养学生吃苦耐劳，踏实肯干的精神，抛弃好高骛远、眼高手低的想法，增强学生自信，不盲目自满，提高工作的稳定性。

6.提升学生专业知识和技能。通过校企课程共建、双创基地建设、顶岗实习就业：实践中学习是提升能力最快的方法，进一步提升他们的专业技能和水平。考核内容要与岗位职责、岗位考核标准看齐。要进行充分的考核改革，考核内

容上从考知识点的学科教育形式转向考技能点的职教育形式上来，实际岗位的考核标准为，真正考核学生的分析和解决实际问题的能力，体现职教特色。

医药物流管理专业人才需求调研分析报告

(2020 年)

医药物流行业人才需求的状况是院校物流管理专业培养人才的“指南针”，为了进一步准确定位医药物流企业对医药物流专业人才的需求情况，明确医药物流管理专业的人才培养目标、课程设置、知识、技能及职业素养的目标，物流管理教研室专业教师通过企业专家访问法、问卷调查法、文献资料分析法、网络资源分析法等方法，对山西医药物流进行了调研，分析如下：

一、医药物流行业发展状况分析

(一) 国内医药物流行业发展现状与趋势

医药产业被称为永不衰落的朝阳产业，是全国乃至全球发展最快的产业之一。中共十九大提出了“实施健康中国战略”的目标，为中国医药产业带来了难得的发展机遇，在此历史发展节点上，医药企业应当认清形势、把握政策、理清思路、找准定位，审时度势地明确企业发展方向，才能顺应未来市场趋势。医药物流业已成为流通改革的政策重点倾斜的领域。伴随着《“健康中国 2030”规划纲要》、《印发关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）的通知》、“4+7”带量采购模式的推广等政策在全国各省推行，我国医药流通结构变革进一步深化。在政策和市场的双重驱动下，我国医药物流核心竞争力逐步突出。

根据国家统计局统计，2010-2016 年我国医药制造行业

的总体销售收入和利润总额均在不断提升，至 2016 年，我国医药制造业行业规模以上企业有 7449 家；实现销售收入 28062.9 亿元，同比增长 9.89%；实现利润总额 3002.9 亿元，同比增长 14.3%。据前瞻产业研究院发布的《2018-2023 年中国医药行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》对 2017 年医药行业相关数据的统计得到，2017 年全年我国医药制造业销售收入和利润总额分别为 29826 亿元和 3519.7 亿元，较上年实现了 6.28%和 17.21%的同比增长，从而推动医药物流业的发展。



图 1：2010-2017 年医药行业销售收入及利润总额变动分析（单位：亿元，%）

2013-2018 年，我国医药物流直报企业所配送的药物货品的货值呈现波动上升的趋势。据不完全统计，2017 年全国医药物流直报企业配送货值为 11402 亿元，同比增长 26.60%；另从物流企业配送货物占全国药品流通整体规模看，全国物

流直报企业配送份额有所下降。2017年相应配送份额为56.96%，较2013年下降超5个百分点，医药物流直报企业配送份额的下降也来源于医药电子商务的崛起，不仅降低了传统医药渠道的集中度，也进一步抢占了对应的配送份额。

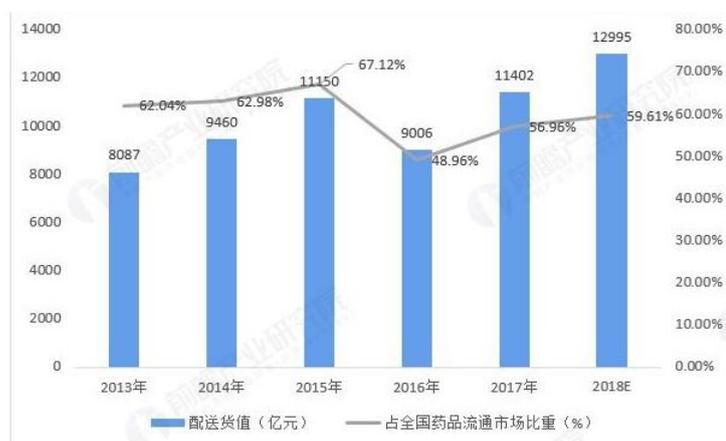


图2 2013-2018年全国医药物流直报企业配送货值占比（单位：亿元，%）

（二）山西省医药物流行业发展现状与趋势

山西省地缘优势突出、天然资源丰富，具有发展医药产业的巨大潜力和比较优势。2017年山西省人民政府出台的《山西省“十三五”深化医药卫生体制改革规划暨实施方案》中提出深化药品流通体制改革，要加大药品、耗材流通行业结构调整力度，引导供应能力均衡配置，破除地方保护，构建高效畅通的现代药品流通体系。推动药品流通企业多种形式做大做强，加快实现规模化、集约化和现代化经营，合理规划行业布局，积极推动流通企业向智慧型医药供应链服务商转型，优化供应链集成系统，支持流通企业向供应链上下游延伸开展服务。推广应用现代物流管理与技术，引入电子

商务等交易方式，积极推动中药材现代物流体系建设，推进中药材流通追溯体系试点建设工作，促进中药材流通现代化，提升中药材质量安全保障能力。力争到 2020 年，基本建立药品出厂价格信息可追溯机制，省内药品流通市场日趋规范集中。

为贯彻落实《中国制造 2025 山西行动纲要》、《山西省医药工业“十三五”发展规划》、《关于开展消费品工业“三品”专项行动营造良好市场环境的实施意见》等政策文件，细化分解《消费品工业三年（2018-2020 年）振兴计划》年度工作任务，按照“转型项目建设年”部署要求，以重大项目建设为引领，推动医药工业做大做强，逐步向中高端迈进，特制订 2018 年医药工业行动计划。该行动计划中提出推进重大项目建设，着力产业集群建设，支持企业创新发展。不断推进以企业为主体、多方参与的技术创新体系建设，支持企业研发机构建设，加大企业技术中心建设力度，开展新产品和行业共性关键技术研发，增强产品供给能力。强化企业协同发展。加大龙头企业培育力度，支持重点开展上下游产业整合，充分发挥其产业辐射、技术创新和营销渠道的优势，着力培育主业突出、创新能力强、关联度大、带动性强的龙头企业。鼓励和引导中小企业与龙头骨干企业开展多种形式的协同发展，引导药品企业重视品牌培育工作。到 2020 年末，全省医药工业综合实力和核心竞争力全面提升，医药工业主营业务收入将达到 430 亿元，重点企业带动效应明显增强，逐步形成以骨干企业为引领，大中小企业协作化分工的

产业格局，优势品种市场竞争力大幅提升，研发体系不断健全，推动一批节能减排示范项目、智能制造试点示范企业和车间建设，力争新增国家一类创新药物 1—3 个，区域发展趋于协调，形成以园区为主要载体的特色发展集聚区；重点企业实力明显增强，优势品种市场竞争力大幅提升；医药产业规模全面提升，年均增长超过 20%，在全国排位稳步前移。

全国医药经济和山西医药经济良好有序的发展，势必会引起医药企业对药品经营管理类人才的大量需求，加之企业的发展关键在于药品管理与服务，药品经营管理（药品营销方向）专业将有广阔的发展前景。

山西省商务厅近日发布通知，拟在全省范围内组织申报省级供应链创新与应用重点项目，以培育一批行业带动能力强的供应链创新与应用领先企业，形成一批供应链体系完整、竞争力强的产业集群，总结一批可复制推广的供应链创新与应用发展模式，夯实省级供应链重点项目库，助力推动山西医药物流的发展。

二、医药物流业人才需求现状及趋势分析结果

随着“两票制”、税收改革、一致性评价等重大医药改革的逐步实施，国家对医药物流行业的规范性和规模也愈加重视，不断出台政策加大监管力度，推动行业规模发展；医药流通行业发展也对医药物流行业提出了更多的需求，医药物流行业处于持续增长阶段。根据中物联医药物流分会发布的《中国医药物流发展报告（2019）》显示，2018 年，我国医药物流总额达到 33517 亿元，较上年同比增长 11.13%，医

药物流将至少保持 8% 以上的速度增长，预计到 2020 年，我国医药物流总额将会突破 4 万亿元。同时，对医药物流专业人才的需求也与日俱增。

1. 医药行业发展前景广阔，医药物流专业人才市场需求乐观，拥有物流管理知识和技能的高端技能型专业人才欠缺

我国医药行业的高速发展，使人才需求呈现爆发式增长。但由于受到医药专业人才培养模式滞后、培养规模偏小等不利因素影响，国内医药人才的供给速度远远达不到行业发展的要求，人才缺口巨大。

2. 医药物流从业人员专业知识缺乏，既具有医药学专业相关知识，又具有物流管理知识和技能的复合型专业人才欠缺

由于目前国内医药物流企业是在传统的仓库基础上转型而来，大多数医药物流从业人员缺乏系统的医药物流管理知识，具有医药物流专业教育背景的人员寥寥无几。山西省目前正在从事医药物流的人员 60% 以上不具备与岗位相适应的专业知识和业务能力。目前中、小型医药企业物流人员，

一是经验型，这类人员没有医药学知识，又缺乏现代物流知识，主要凭借自己多年的经验从事物流工作，难以应对现代物流活动；

二是专业片面型，这类人员或是具有一定的医药学知识和较强的学术推广能力，但缺乏相应的物流知识，或是具备一定的物流专业知识，但缺乏医药学知识，均难以胜任医药

物流工作。

3. 医药物流从业人员受教育水平偏低，人员结构不合理，用人单位对医药物流专业人才的质量有新的要求。

目前山西省从事医药物流的人员中受过正规职业教育的人较少，人员以大专学历以下为主，大专以上文化程度人员仅占 29.6%。用人单位新进人员计划中，具有大专以上学历的高技能人才最受欢迎，占 86.3%。对知识结构要求主要是掌握专业知识、了解专业相关的知识，占 80.1%。在能力素质方面用人单位普遍喜欢综合素质良好的工作人员，占 94.8%。但在专业素质与工作态度上，更侧重于工作人员的专业素质，占 89.4%。

大多数医药物流企业对医药物流人才的基本素质、知识结构、能力素质要求主要体现在以下方面：

- 一是具有较强的责任心、良好的职业道德与忠诚度；
- 二是具有良好的沟通能力和环境适应能力；
- 三是具有扎实的专业知识，主要包括医药商品知识、物流基础知识、财务知识和专业英语、计算机信息等知识；
- 四是具有较强的实际操作能力和团队合作能力；
- 五是具有市场开发、客户管理和创新能力。



山西药科职业学院
Shanxi Pharmaceutical college

药品经营与管理（药品营销方向） 专业人才需求调研报告

二〇二〇年八月

药品经营与管理（药品营销方向）专业 人才需求调研报告

一、调研的目的及意义

本次调研，目的在于进一步深入了解山西省医药行业对药品经营与管理（药品营销方向）专业的人才需求，进而实现人才培养模式改革等方面的突破，提高人才培养质量，使药品经营与管理专业的人才培养更好地对接山西医药产业，服务医药产业。使得本专业办学水平持续提升和社会服务能力不断增强。

二、调研对象、内容及方法

（一）调研范围

本次调研的范围涉及山西省多家医药企业，选择的对象涵盖了大、中、小型医药批发企业、医药零售企业的，范围较广，调研结果具有较强的代表性。

（二）调研对象

调研对象包括：医药生产企业的销售经理、市场开发人员、药品销售人员；医药批发企业的药品销售经理、销售人员；医药零售企业的药店店长、医药商品销售人员等。

（三）调研方式

本次调研主要采用了问卷调研、访谈调研、召开座谈会、文献检索、网站查阅等方法。

（四）调研内容

1. 医药行业的发展现状及发展趋势；

2. 医药行业的人才结构现状、人才需求状况;
3. 药品经营管理类岗位对从业人员知识、能力及素质的要求;
4. 对本专业毕业生的评价;
5. 药品经营与管理（药品营销方向）专业的专业定位、人才培养目标等是否准确、合理等。

三、药品经营与管理专业人才需求调研结果及分析

通过调研，我们较全面、准确地把握了医药行业的发展趋势、对药品经营管理类人才的需求状况及药品经营管理类岗位对从业人员知识、能力及素质的要求等。

（一）国内医药行业发展现状与趋势

突如其来的新冠疫情引发行业转型，同时也为医药行业带来发展机遇，受新冠疫情的影响，医药行业的战略地位明显提升，但医药行业的灾备物资水平供应保障能力薄弱，虽然口罩、防护服等防护物资以及中药饮片、中成药等抗病毒药物销售额大幅增加，但高端产品匮乏，医药行业高质量发展任重道远。“十四五”规划将重新界定市场、能力和竞争三者关系，从十亿级人口的市场规模入手，充分洞察流量、人口、需求、地域、文化、演进、创新、组织形态、产业政策、时间周期、品牌价值等因素构建医药企业的核心竞争力。随著 2019 年《药品管理法》的出台，医药卫生管理逐步由以治病为中心向以人民健康为中心的理念转变，预防为主、加强早期干预、倡导健康生活方式，建立全方位全周期健康

管理模式成为医药行业发展重点。药物干预方式发生深刻变化将导致现有药品品类和生产经营模式被重构，由生命有机体外源化合物分子向生命有机体内源生物分子和生物细胞药物实体方向演变发展。

伴随着 5G 时代的到来，互联网+医疗、医药、医保模式快速落地，医疗机构全面推广使用网上挂号预约模式，云医疗、云学术推广、云订货、云营销广泛运用，对互联网医疗、互联网营销等有积极促进作用。疫情后的企业处于经济脆弱、创新不足状态，医药行业的转型升级是必然趋势。新一代信息技术助推健康管理模式广泛实施应用。对健康危险因素进行记录跟踪并全面管理评估，有效利用有限的资源达到最大健康效果，整合医学、精准医学、个性化医学等模式与循证医学、传统医学构成了全新的医疗生态系统。据中国医药商业协会药品流通统计系统显示，2019 年全国七大类商品销售额为 23667 亿元，扣除不可比因素同比增长 8.6%，增速较上年上升 0.9 个百分点，其中，药品零售市场销售额为 4733 亿元，扣除不可比因素同比增长 9.9%，增速同比上升 0.9 个百分点。疫情催生了数字经济的全面发展，IT 能力渗透到医药行业，医药行业数字化转型成为标配，互联网平台和物流平台企业纷纷进入药品经营领域。2019 年，受全球贸易环境不稳定因素增多，宏观经济减速发展常态化以及“三医”联动改革新政变化的影响，医药工业收入增速又降至个位数。

全年医药制造业的工业增加值增速 6.6%，高于全国工业整体增速 0.9 个百分点。

《“健康中国 2030”规划纲要》指出，到 2030 年，要建立起体系完整、结构优化的健康产业体系，成为国民经济支柱性产业；要完善药品供应保障体系，深化药品、医疗器械流通体制改革，推进药品、医疗器械流通企业向供应链上下游延伸开展服务，形成现代流通新体系。医药行业从产品规模化演化为服务和经验的规模化，疫情引发了医药行业提升战略管理能力的思考，医药企业必须不断提高自身的软实力，解决医疗卫生的痛点问题，让医药行业进入极致致胜的时代。

（二）山西省医药行业发展现状与趋势

山西省地缘优势突出、天然资源丰富，具有发展医药产业的巨大潜力和比较优势。

2017 年山西省人民政府出台的《山西省“十三五”深化医药卫生体制改革规划暨实施方案》中提出深化药品流通体制改革，要加大药品、耗材流通行业结构调整力度，引导供应能力均衡配置，破除地方保护，构建高效畅通的现代药品流通体系。推动药品流通企业多种形式做大做强，加快实现规模化、集约化和现代化经营，合理规划行业布局，积极推动流通企业向智慧型医药供应链服务商转型，优化供应链集成系统，支持流通企业向供应链上下游延伸开展服务。推广

应用现代物流管理与技术，引入电子商务等交易方式，积极推动中药材现代物流体系建设，推进中药材流通追溯体系试点建设工作，促进中药材流通现代化，提升中药材质量安全保障能力。

为贯彻落实《中国制造 2025 山西行动纲要》、《山西省医药工业“十三五”发展规划》、《关于开展消费品工业“三品”专项行动营造良好市场环境的实施意见》等政策文件，细化分解《消费品工业三年（2018-2020 年）振兴计划》年度工作任务，按照“转型项目建设年”部署要求，以重大项目建设为引领，推动医药工业做大做强，逐步向中高端迈进，特制订 2018 年医药工业行动计划。该行动计划中提出推进重大项目建设，着力产业集群建设，支持企业创新发展。不断推进以企业为主体、多方参与的技术创新体系建设，支持企业研发机构建设，加大企业技术中心建设力度，开展新产品和行业共性关键技术研发，增强产品供给能力。强化企业协同发展。加大龙头企业培育力度，支持重点开展上下游产业整合，充分发挥其产业辐射、技术创新和营销渠道的优势，着力培育主业突出、创新能力强、关联度大、带动性强的龙头企业。鼓励和引导中小企业与龙头骨干企业开展多种形式的协同发展，引导药品企业重视品牌培育工作。截至到 2020 年末，全省医药工业综合实力和核心竞争力全面提升，医药工业主营业务收入达到 430 亿元，重点企业带动效应明显增

强，逐步形成以骨干企业为引领，大中小企业协作化分工的产业格局，优势品种市场竞争力大幅提升，研发体系不断健全，推动一批节能减排示范项目、智能制造试点示范企业和车间建设，区域发展趋于协调，形成以园区为主要载体的特色发展集聚区；重点企业实力明显增强，优势品种市场竞争力大幅提升；医药产业规模全面提升，年均增长超过 20%，在全国排位稳步前移。

全国医药经济和山西医药行业结构转型升级，势必会引起医药企业对药品经营管理类人才的高质量需求，高素质的药品经营管理专业人才才能够符合医药行业的发展需求。

二、我国及山西省医药行业药品经营管理类从业人员现状

根据对山西省 100 多家有代表性医药企业的调研得知，目前山西省医药行业药品经营管理类从业人员的素质虽然较以前有所提高，但仍存在素质偏低，人员结构不合理等矛盾。主要表现在以下几个方面：

（一）缺少既具备扎实医药学功底，又有先进营销理念和营销技能的复合型技术技能型药品经营管理类人才

山西省目前正在从事药品经营管理类的人员 60%以上不具备与岗位相适应的专业知识和综合能力。绝大多数未经过专业院校的系统学习，还有一些毕业于其他与医药学无关的专业。如零售药店大多数人员是以前医药公司改制人员或者

老药店的学徒，理论知识匮乏，只是从事药品经营工作多年，具有一定的经营经验，但智慧时代的到来需要药品销售人员给顾客提供符合个性化需求的服务。

（二）学历结构不合理，人员素质较低

目前山西省从事药品经营管理类的人员以中专学历为主，药品经营管理大专以上文化程度人员比重少。

三、高素质药品经营管理类技能人才需求乐观

（一）行业的优化发展需要药品经营管理类人才，未来人才具备复合型技能

截至 2019 年底，中国共有药品经营持证企业 54.4 万家，其中批发企业 14000 家，药品零售连锁企业 6701 家，下辖门店 29 万家，零售单体药店 23.4 万家，按每家企业至少配备 5 名药品经营与管理人员计算，全国至少需要 11 万人；山西省共有药品生产企业 153 家，药品经营企业 559 家，按每家企业至少配备 20 名药品经营与管理人员计算，山西省需要约 1 万余人。

（二）企业需要高素质药品经营管理类技能性人才

药品是关系人民生命健康的特殊商品，医药行业是关系国计民生的重要行业。随着社会的发展，环境污染、人口老龄化、医疗保健需求提高等社会问题更加突出，对医药行业提出了更高的要求。作为关系人民群众用药安全的特殊行业，政府对行业进入者实行行政许可制度，有关法律、法规以及

规范性文件对药品的经营、运输、存储、管理、全程跟踪与监控等都有强制要求，在专业技术人员配备方面也提出了更高的要求。因此，培养既具备扎实医药学功底，又有先进药品经营管理理念和营销技能的高素质药品经营管理类技能人才将会更好的适应医药行业发展需求。