



艾凯咨询
ICAN Consulting

2015-2022年中国仿制药市场分 析及投资策略研究报告

一、调研说明

《2015-2022年中国仿制药市场分析及投资策略研究报告》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/269956.html>

报告价格： 纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话： 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱： sales@icandata.com

联系人： 刘老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、摘要、目录、图表

仿制药是指与商品名药在剂量、安全性和效力（strength）（不管如何服用）、质量、作用（performance）以及适应症（intended use）上相同的一种仿制品（copy）。世界上将有150种以上总价值达340多亿美元的专利药品保护期到期。到期以后，其他国家和制药厂即可生产仿制药。

不但在发达国家，仿制药在发展中国家同样受到重视。我国的近邻印度尽管与我国一样，也是一个发展中大国，但是在全球药品市场中，仿制药的地位正日益提高，据印度海关统计显示，印度每年出口的药品大部分为非专利药，2000年非专利药出口额已达16亿美元，预计2005年达到50亿美元，而我国除了少数中药产品出口外，化学药制剂出口仅为区区几千万美元。

中国仿制药市场这一蛋糕对外资药企来讲又酸又甜。一方面，中国是全球最大的仿制药市场，另一方面，外资药企又面临基本药物招标难题。然而，这仍然阻挡不住外资药企进军中国市场的步伐。

据了解，印度的制药业已经为人瞩目，2012年印度至少有20家制药企业通过了美国FDA认证，其中，南新、西普拉等正在成长为跨国制药公司，南新的非专利药2012年已经在美国取得了10%的市场份额。

有关专家认为，仿制药最大的好处是极大降低了药价。如有一种药，发明者每吨要卖6000美元，过保护期后在印度仿制，每吨只卖60美元，极大地刺激了消费。又如2011年2月，总部设在孟买的CIPIN公司宣布，将原来治疗艾滋病的三合一药物的价格降至350美元，即每天不到1美元，大大低于原研药的价格，这一举措使得印度的抗艾药大举杀进非洲和拉美等一些没有申请专利的国家，跨国制药巨头对此大为震惊。

不久前有国外媒体报道，制药巨头纷纷放弃“重磅炸弹”药物，转而将目光投向仿制药。我国仿制药有待提高。

尽管新中国成立后，我国的制药行业有了长足进步，从制药行业的基本空白到2012年能够基本满足国民一般用药的需要。但是，不得不承认，我国制药业在新药创制方面是一个弱项。创制一个新药，需要巨大的财力、物力和人力，还有很大的风险。基于我国的国情，财力有限，制药科研实力薄弱，不可能在创制新药方面大做文章。

因此，我国从1950年到2012年，上市的新药绝大多数为仿制产品，仿制药占97%以上。然而，我国的仿制药生产与美国、印度等国家仿制药生产的差距在于还处在低水平仿制和低利润混战当中。目前我国共有6000多家药厂，但是这些厂家多数集中在低水平的价格层面竞争，这种情况下仿制药的利润平均只有5%~10%，与国际上仿制药平均40%~60%的利润率不可相

提并论。仿制药品也要出新。

针对上述现象，有关专家呼吁，即使是仿制药品，同样要在一个“新”字上做文章。原上海医药工业研究院院长、上海交通大学药学院院长朱宝泉在2003年11月4日上海召开的“2003年国际制药大会”上呼吁：要把仿制的重点放到新剂型、新工艺、新技术的开发上，要选择原有品牌药有一定市场的、专利纠纷较少的、工艺具有一定难度的，以避免竞争。他同时认为大力发展非专利药将是我国医药企业的首选，东欧、印度、南美等生产仿制药的企业，正以低价抢滩欧美市场，我国药企没有理由裹足不前，国家应该鼓励国内企业和科研单位加强仿制药的研发。

当然，从长远来看，仿创结合是我国化学制药生产的必由之路。原国家经贸委经济运行局副局长于明德表示，中国医药行业当前要鼓励发展非专利药。于明德认为：“我国的国情决定了药品研究与开发将分三步走，第一步是完全仿制，第二步是模仿创新，第三步才是实现自主创新。”相信通过发展非专利药即仿制药，对于我国医药产品走向国际市场能够起到很大的作用，关键在于提高仿制药的技术等级和产品质量。

继并购广东倍康药业之后，阿斯利康斥资2.3亿美元（约合14.5亿人民币）在江苏泰州设立全球最大的独立生产基地，将主要生产品牌仿制药。而觊觎这一蛋糕的并不止阿斯利康一家，2012年辉瑞、葛兰素史克、诺华等多家外资药企都在积极谋划。

2011年全球仿制药市场规模已超过1300亿美元。在过去的10年中，全球仿制药市场发展的增速是专利药的2倍以上。今后几年，将是药品专利到期的高峰，2011~2015年预计将有770亿美元销售的专利药到期。这一庞大的市场，让不少以新药为主的外资药企开始重新调整战略规划。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国家统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：

第一章 中国仿制药行业宏观环境分析

第一节 仿制药行业定义分析

一、行业定义

二、行业产品分类

第二节 仿制药行业宏观环境分析

一、政策环境

二、经济环境

三、技术环境

四、社会环境

第二章 全球仿制药行业现状及发展预测分析

第一节 全球仿制药行业概述

第二节 全球仿制药行业市场格局分析

一、全球仿制药贸易动向分析

二、全球仿制药生产概况

三、国内外仿制药工厂化生产模式及效益

第三节 全球仿制药产业主要国家运行形势分析

一、美国

二、欧洲

三、日本

第四节 2015-2022年全球仿制药产业市场走势预测分析

第三章 2012-2015年中国仿制药行业经济指标分析

第一节 2012-2015年仿制药行业发展概述

第二节 2012-2015年仿制药行业经济运行状况

一、仿制药行业企业数量分析

二、仿制药行业资产规模分析

三、仿制药行业销售收入分析

四、仿制药行业利润总额分析

第三节 2012-2015年仿制药行业成本费用分析

一、仿制药行业销售成本分析

二、仿制药行业销售费用分析

三、仿制药行业管理费用分析

四、仿制药行业财务费用分析

第四节 2012-2015年仿制药行业运营效益分析

一、仿制药行业盈利能力分析

二、仿制药行业运营能力分析

四、仿制药行业偿债能力分析

五、仿制药行业成长能力分析

第四章 中国仿制药行业市场与竞争分析

第一节 仿制药行业上下游市场分析

一、仿制药行业产业链简介

二、上游市场供给分析

三、下游市场需求分析

第二节 仿制药行业市场供需分析

一、仿制药行业生产总量

二、仿制药行业市场总量

1、市场需求总量

2、各产品市场容量及变化

三、仿制药行业产品价格分析

第三节 仿制药行业竞争力分析

一、上游议价能力分析

二、下游议价能力分析

三、替代品威胁分析

四、新进入者威胁分析

五、行业竞争现状分析

第四节 仿制药行业市场集中度分析

一、行业市场集中度分析

二、行业主要竞争者分析

第五章 中国仿制药行业传统商业模式分析

第一节 仿制药行业原料采购模式

第二节 仿制药行业经营模式

第三节 仿制药行业盈利模式

第四节 OEM、ODM、OBM模式分析

第六章 中国仿制药行业商业模式构建与实施策略

第一节 仿制药行业商业模式要素与特征

一、商业模式的构成要素

二、商业模式的模式要素

- 1、产品价值模式
- 2、战略模式
- 3、市场模式
- 4、营销模式
- 5、管理模式
- 6、资源整合模式
- 7、资本运作模式
- 8、成本模式
- 9、营收模式

三、成功商业模式的特征

第二节 仿制药行业企业商业模式构建步骤

一、挖掘客户价值需求

- 1、转变商业思维
- 2、客户隐性需求
- 3、客户价值主张

二、产业价值链再定位

- 1、客户价值公式
- 2、产业价值定位
- 3、商业形态定位

三、寻找利益相关者

四、构建盈利模式

第三节 仿制药行业商业模式的实施策略

一、企业价值链管理的目标

- 1、高效率
- 2、高品质
- 3、持续创新
- 4、快速客户响应

二、企业价值链管理系统建设

- 1、组织结构系统
- 2、企业控制系统

三、企业文化建设

第七章 中国仿制药行业商业模式创新转型分析

第一节 互联网思维对行业的影响

一、互联网思维三大特征

二、基于互联网思维的行业发展

第二节 互联网时代七大商业模式

一、平台模式

1、构成平台模式的6个条件

2、平台模式的战略定位

3、平台模式成功的四大要素

4、平台模式案例

二、免费模式

1、免费商业模式解析

2、免费战略的实施条件

3、免费战略的类型

(1) 产品模式创新型

(2) 伙伴模式创新型

(3) 族群模式创新型

(4) 渠道模式创新型

(5) 沟通模式创新型

(6) 客户模式创新型

(7) 成本模式创新型

(8) 壁垒模式创新型

三、软硬一体化模式

1、软硬一体化商业模式案例

2、软硬一体化模式受到市场追捧

3、软硬一体化模式是一项系统工程

4、成功打造软硬一体化商业模式的关键举措

四、O2O模式

1、O2O模式爆发巨大力量

2、O2O模式分类

3、O2O模式的盈利点分析

4、O2O模式的思考

五、品牌模式

- 1、品牌模式的内涵及本质
- 2、成功的移动互联网品牌
- 3、如何推进品牌经营

六、双模模式

- 1、双模模式概述
- 2、移动互联网：用户规模是关键
- 3、双模模式案例

七、速度模式

- 1、什么是速度模式
- 2、速度模式的主要表现
- 3、速度模式应注意的几个问题

第三节 互联网背景下仿制药行业商业模式选择

- 一、仿制药行业与互联网思维的结合
- 二、互联网背景下仿制药行业商业模式选择

第八章 2012-2015年中国仿制药进出口数据监测分析

第一节 2012-2015年中国仿制药进口数据分析

- 一、进口数量分析
- 二、进口金额分析

第二节 2012-2015年中国仿制药出口数据分析

- 一、出口数量分析
- 二、出口金额分析

第三节 2012-2015年中国仿制药进出口平均单价分析

第四节 2012-2015年中国仿制药进出口国家及地区分析

- 一、进口国家及地区分析
- 二、出口国家及地区分析

第九章 2015年仿制药行业企业经营情况与商业模式分析

第一节 企业一

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主营业务产品

- 三、企业经营情况分析
- 四、企业销售渠道网络
- 五、企业经营模式分析
- 六、企业发展战略规划

第二节 企业二

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主营业务产品
- 三、企业经营情况分析
- 四、企业销售渠道网络
- 五、企业经营模式分析
- 六、企业发展战略规划

第三节 企业三

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主营业务产品
- 三、企业经营情况分析
- 四、企业销售渠道网络
- 五、企业经营模式分析
- 六、企业发展战略规划

第四节 企业四

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主营业务产品
- 三、企业经营情况分析
- 四、企业销售渠道网络
- 五、企业经营模式分析
- 六、企业发展战略规划

第五节 企业五

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主营业务产品
- 三、企业经营情况分析
- 四、企业销售渠道网络
- 五、企业经营模式分析
- 六、企业发展战略规划

第六节 企业六

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主营业务产品
- 三、企业经营情况分析
- 四、企业销售渠道网络
- 五、企业经营模式分析
- 六、企业发展战略规划

第七节 企业七

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主营业务产品
- 三、企业经营情况分析
- 四、企业销售渠道网络
- 五、企业经营模式分析
- 六、企业发展战略规划

第八节 企业八

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主营业务产品
- 三、企业经营情况分析
- 四、企业销售渠道网络
- 五、企业经营模式分析
- 六、企业发展战略规划

第九节 企业九

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主营业务产品
- 三、企业经营情况分析
- 四、企业销售渠道网络
- 五、企业经营模式分析
- 六、企业发展战略规划

第十节 企业十

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主营业务产品
- 三、企业经营情况分析

- 四、企业销售渠道网络
- 五、企业经营模式分析
- 六、企业发展战略规划

第十章 2015-2022年中国仿制药行业发展前景预测分析

第一节 2015-2022年仿制药行业发展前景及趋势预测分析

第二节 2015-2022年仿制药行业发展前景预测

- 一、2015-2022年仿制药行业生产规模预测
- 二、2015-2022年仿制药行业市场规模预测
- 三、2015-2022年仿制药行业盈利前景预测

第十一章 仿制药行业投资分析与预测

第一节 行业投资特性分析

- 一、行业进入壁垒分析
- 二、盈利模式分析
- 三、盈利因素分析

第二节 行业投资风险分析

- 一、投资政策风险分析
- 二、投资技术风险分析
- 三、投资供求风险分析
- 四、宏观经济波动风险

第三节 投资机会与建议

- 一、行业投资机会分析
- 二、行业主要投资建议

第四节 行业发展趋势与预测分析

- 一、发展趋势分析
- 二、发展前景预测
 - (1) 生产规模预测
 - (2) 市场容量预测
 - (3) 销售收入预测

第十二章 中国仿制药行业投融资战略规划分析

第一节 仿制药行业关键成功要素分析

第二节 仿制药行业投资壁垒分析

一、仿制药行业进入壁垒

二、仿制药行业退出壁垒

第三节 仿制药行业投资风险与规避

一、宏观经济风险与规避

二、行业政策风险与规避

三、原料市场风险与规避

四、市场竞争风险与规避

五、技术风险分析与规避

六、下游需求风险与规避

第四节 仿制药行业融资渠道与策略

一、仿制药行业融资渠道分析

二、仿制药行业融资策略分析

图表目录：

图表：仿制药产业链分析

图表：国际仿制药市场规模

图表：国际仿制药生命周期

图表：中国GDP增长情况

图表：中国CPI增长情况

图表：中国人口数及其构成

图表：中国工业增加值及其增长速度

图表：中国城镇居民可支配收入情况

图表：2014-2015年中国仿制药市场规模

图表：2014-2015年中国仿制药产能

图表：2014-2015年中国仿制药产量

图表：2014-2015年中国仿制药产值

图表：2014-2015年我国仿制药供应情况

图表：2014-2015年我国仿制药需求情况

图表：2015-2022年中国仿制药市场规模预测

图表：2015-2022年我国仿制药供应情况预测

图表：2015-2022年我国仿制药需求情况预测

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/269956.html>

三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业提供专业投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景；

数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴；

服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等；

良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。