



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2016-2022年中国医药流通市场 分析及投资策略研究报告

## 一、调研说明

《2016-2022年中国医药流通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/274405.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

发达国家药品流通市场已比较成熟，批发环节集中度高，“规模化、集约化”特征比较明显。美国药品销售额占世界药品市场份额40%以上，但药品批发企业总共只有75家，前三名的市场占有率高达96%；欧盟排在前三位的药品分销企业，其市场占有率为65%；法国8家药品批发企业中，排在前三位的市场份额高达95%；德国仅保留了10家大型药品批发商，前三名的市场份额达60%-70%；而像丹麦、挪威、瑞典等小国，全国只剩下2-3家医药批发企业，集中度很高；日本药品销售额占世界药品市场的12%，仅有147家药品分销企业，前三名市场占有率74%。由于药品市场的集中度相当高，这些发达国家不仅可以对药品市场进行有效地监管，而且监管成本得以降低。

我国药品流通行业总体发展形势与现状，截至2015年底，全国共有药品批发企业1.63万家；药品零售连锁企业3,107家，下辖门店15.26万个；零售单体药店27.11万个；零售药店门店总数达42.37万个。2015年药品流通市场规模仍维持较快增长，但增速趋缓。全年药品流通行业销售总额达13,036亿元，同比增长16.7%，其中，药品零售市场销售总额2,607亿元，同比增长12%。

2009-2013年药品流通行业销售趋势

资料来源：艾凯咨询网整理

目前，我国药品流通行业发展态势良好，但也存在一些矛盾和问题，由于历史和体制等多种原因，我国统一、规范、竞争、有序的药品流通市场体系尚未形成，终端销售市场分割，行业集中度很低，药品流通网络城乡布局不合理，发达地区和城市药品流通企业过度集中，农村和“老、少、边、岛、渔、牧”等偏远地区药品配送网络未能全面有效覆盖，药品可及性有待提高，药品现代物流能力落后，流通效率低，流通秩序混乱，行业发展的现状不能适应医改的要求和人民群众用药的需求。

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：

第一部分行业发展分析

第一章医药流通概述

## 第一节医药流通相关介绍

- 一、药品在流通过程中有四个特殊性
- 二、医药流通领域中间商的类型
- 三、医药流通的五个业态

## 第二节医药流通过程及流通秩序

- 一、中国医药流通各环节链中的利益分配
- 二、影响医药流通秩序的几个因素
- 三、维护医药流通秩序的几个建议

## 第三节医药流通业仓储的管理研究

- 一、医药流通行业仓储管理概述
- 二、中国医药流通业仓储管理面临的难点
- 三、医药流通业仓储管理的主要措施

## 第二章医药流通行业分析

### 第一节国际医药流通行业分析

- 一、各国药品流通模式的主要特点
- 二、美国医药流通领域发展状况分析
- 三、美国的药品流通模式分析
- 四、日本药品流通体系发展分析

### 第二节中国医药流通行业发展状况

- 一、中国药品流通体系扫描
- 二、中国医药流通行业发展的特点
- 三、中国医药流通迈入佣金时代
- 四、中国将提高药品流通行业集中度
- 五、中国新医改改变医药流通格局
- 六、中国两票制加速医药流通企业洗牌

### 第三节中国部分地区医药流通业的发展

- 一、云南宣威市药品流通改革情况分析
- 二、苏浙医药流通业新变局分析
- 三、天津市加强药品流通监管
- 四、湖南药品流通监管新规实施
- 五、福建省实规范药品流通票据管理
- 六、呼和浩特五项措施全面加强药品流通领域管理

#### 第四节中国医药流通渠道分析

- 一、中国药品流通渠道式介绍
- 二、中国医药流通渠道品牌化高效性运作
- 三、中国药品流通渠道变革对营销的影响
- 四、中国医药商贸渠道存在的难题

#### 第五节中国医药流通行业存在的问题及发展对策

- 一、中国医药流通行业存在的问题
- 二、中国医药流通秩序混乱的因素分析
- 三、医药流通秩序混乱的对策分析
- 四、提高中国医药流通效率的对策
- 五、药品流通领域中的管理对策

### 第三章中国医药流通企业分析

#### 第一节中国医药流通企业发展概况

- 一、2015年度医药流通百强企业分析
- 二、中国医药流通企业面临重新洗牌
- 三、中国医药流通企业启动局部整合
- 四、中国医药流通改革对上市公司带来的影响

#### 第二节中国医药流通企业面临的问题及挑战

- 一、中国医药流通企业面临的挑战
- 二、中国医药流通企业面临的新压力
- 三、中国中小医药流通企业命运叵测

#### 第三节医药流通企业发展对策及趋势

- 一、中国医药流通企业提升利润的策略
- 二、中国医药企业信息化应对策略
- 三、中国医药流通企业转型之对策

### 第二部分产业链分析

## 第四章医药批发

#### 第一节医药批发商概述

- 一、医药批发商在渠道中的重要作用
- 二、医药批发商是流通渠道的关键环节
- 三、医药批发商应找准定位

#### 第二节中国医药批发业发展分析

- 一、中国医药批发企业的基层药品集中招标
- 二、内外交困迫使医药批发企业谋求营销新法
- 三、快配成为中国医药批发企业的竞争利器
- 四、新医改对中小医药批发企业影响分析

## 二、日本企业瞄准中国医药批发市场

### 第三节部分地区医药批发行业发展情况

- 一、医药批发成为浙江民资的新投资点
- 二、鹰潭医药建成江西省首家药品批发广场
- 三、陕西药品传统批发模式受到仓储式医药超市挑战
- 四、山东新开药品批发企业审批纳入规范化轨道

### 第四节中国医药批发业发展对策及建议

- 一、中国医药批发企业向第三方物流转型之必要性及对策
- 二、医药批发企业建"终端"的几个措施
- 三、医药批发企业做好物流管理的对策
- 四、药品批发经营风险加大投资还需谨慎

## 第五章医药代理

### 第一节中国医药代理制发展的四个阶段

- 一、萌芽阶段（1980-1989）
- 二、探索阶段（1990-1998）
- 三、快速发展阶段（1999-2003）
- 四、成熟阶段（2004-至今）

### 第二节中国医药代理行业发展现状

- 一、中国医药代理商步入"微利时代"
- 二、中国医药代理商区域分布不均
- 三、新医药形势下区域代理商需重新进行角色定位
- 四、中国医药代理商面临转型问题
- 五、中国医药代理商市场萎缩
- 六、新医改下医药代理商的发展分析

### 第三节中国医药代理行业存在的问题及对策

- 一、制约中国区域医药代理商发展的十大问题
- 二、国家政策使医药代理商遇寒
- 三、医药保健品代理的产品选择策略

四、中国医药代理商管理策略分析

五、中小型医药代理商营销模式创新策略研究

第四节医药代理未来发展探析

一、透视中国医药代理制的未来

二、医药代理制的未来发展需要多方努力

三、中国医药代理制逐渐走向成熟

第六章医药连锁

第一节医药零售行业发展分析

一、中国药品零售业60年大事记

二、外资在中国医药零售市场运作情况

三、我国药品零售业市场发展迅速

四、中国药品零售业管理亟待加强

五、药品零售行业新入行者发展分析

第二节国际医药连锁行业的发展

一、国外连锁药店经营管理特色

二、美国连锁药店发展状况分析

三、日本现代连锁药店发展情况分析

四、浅析日本连锁药店行业的成功经营模式

第三节中国医药连锁行业的发展

一、中国医药零售连锁市场现状分析

二、我国医药连锁市场发展前景分析

四、中国医药零售连锁业转型

五、终端区域代理或成医药连锁盈利新模式

六、2015年中国连锁药店排行榜及解析

第四节中国部分地区医药连锁业发展情况

一、太原医药连锁业发展迅速

二、上海最大医药连锁企业更名复美

三、中药成广东医药连锁发展新出路

四、广西医药连锁品牌的发展状况及对策

第五节中国医药连锁企业分析

一、中国医药连锁企业实现跨区域拓展

二、我国医药连锁企业经营策略分析

### 三、医药连锁企业成功的要素分析

#### 第六节后经济时代医药连锁营销分析

- 一、医药连锁的后经济时代来临
- 二、后经济时代医药连锁的主要营销特点
- 三、后经济时代医药连锁营销战略

#### 第七节医药连锁企业信息化规划研究

- 一、医药连锁企业信息化的发展思考
- 二、医药连锁企业信息化误区分析
- 三、医药连锁企业信息化需求研究
- 四、医药连锁企业信息化的总体设计思路
- 五、医药连锁企业信息化的应用情况分析

#### 第八节中国医药连锁行业存在的问题及对策

- 一、中国医药连锁企业经营管理中存在的问题及对策
- 二、制约中国医药连锁经营健康发展的主要不良因素
- 三、中国医药零售业跨省连锁经营面临的障碍
- 四、新医改下医药连锁行业应对措施
- 五、跨区域连锁药店降低经营成本的几个措施
- 六、提升连锁药店盈利水平的对策

### 第七章医药物流

#### 第一节医药物流概述

- 一、医药物流的概述
- 二、中国医药物流业兴起的原由
- 三、中国医药流通领域的主要物流形式
- 四、医药物流运作活动具有五大功能
- 五、医药物流作业的六个目标
- 六、医药企业的物流整合及其阻力

#### 第二节医药物流行业发展概况

- 一、中国医药物流行业总体特点
- 二、中国医药物流业发展空间大
- 三、中国医药物流将迎来快速发展期
- 四、中国三种典型的医药物流信息平台模式分析
- 五、中国医药物流2015年回顾与2015年展望



## 六、我国现代医药物流市场将入拐点

### 第三节第三方医药物流

- 一、医药企业转型第三方物流SWOT解析
- 二、第三方物流托管在医药流通业的运用
- 三、第三方医药物流企业发展对策
- 四、第三方物流在药品冷链中的应用

### 第四节医药物流企业分析

- 一、中国医药物流企业的定位策略
- 二、医药物流企业规模关乎兴亡
- 三、客户资源整合是医药物流企业整合的重点
- 四、政策引导现代医药物流企业发展

### 第五节医药物流行业发展存在的问题及对策

- 一、中国医药物流发展的主要制约因素
- 二、制约中国医药物流信息平台建设的主要因素
- 三、我国医药物流发展的总体形势和主要障碍
- 四、促进我国医药物流发展的政策建议
- 五、医药物流行业的发展对策
- 六、新医改下医药物流企业的市场对策

### 第六节医药物流行业发展趋势

- 一、中国医药物流行业未来发展趋势
- 二、中国医药物流业的发展走向
- 三、未来外资进入医药物流主要模式

## 第三部分行业竞争分析

## 第八章医药流通行业竞争分析

### 第一节医药流通业竞争概况

- 一、中国医药流通行业抢战新医改市场高点
- 二、科伦药业以战略联盟争抢西南医药流通市场
- 三、连锁药店的核心竞争要素
- 四、医药流通业依靠综合实力竞争

### 第二节中国医药流通企业面临的主要竞争压力

- 一、现有竞争对手的压力
- 二、新加入的竞争对手的压力

三、外资企业的压力

四、供应商的压力

五、消费者和客户的压力

六、国家政策的压力

第三节医药流通企业核心竞争力研究

一、企业核心竞争力的定义

二、医药流通企业核心竞争力的主要特点

三、医药流通企业打造核心竞争力策略分析

四、医药流通企业可从三个方面建立核心竞争力

五、以信息化来提升医药流通企业核心竞争力

第九章上市公司经营状况

第一节企业A

一、公司简介

二、2011-2015年企业经营情况分析

三、2011-2015年企业财务数据分析

四、2015年企业发展动态及策略

第二节企业B

一、公司简介

二、2015年企业经营情况分析

三、2011-2015年企业财务数据分析

四、2015年企业发展动态及策略

第三节企业C

一、公司简介

二、2011-2015年企业经营情况分析

三、2011-2015年企业财务数据分析

四、2015年企业发展动态及策略

第四节企业D

一、公司简介

二、2011-2015年企业经营情况分析

三、2011-2015年企业财务数据分析

四、2015年企业发展动态及策略

第五节企业E

- 一、公司简介
- 二、2011-2015年企业经营情况分析
- 三、2011-2015年企业财务数据分析
- 四、2015年企业发展动态及策略

#### 第六节企业F

- 一、公司简介
- 二、2011-2015年企业经营情况分析
- 三、2011-2015年企业财务数据分析
- 四、2015年企业发展动态及策略

#### 第七节企业G

- 一、公司简介
- 二、2011-2015年企业经营情况分析
- 三、2011-2015年企业财务数据分析
- 四、2015年企业发展动态及策略

……略

#### 第四部分行业环境与前景预测

#### 第十章中国医药流通行业政策环境

##### 第一节医药流通政策概述

- 一、中国利用价格推动药品流通业兼并重组
- 二、从居民费用支出看中国医药流通政策调控的效果
- 三、医药政策对医药流通企业影响分析
- 四、新《药品流通监督管理办法》解读

##### 第二节中国医药流通行业改革的影响及对策

- 一、医改提速对中国医药流通业估值水平的影响
- 二、中国医药流通体系的改革措施研究
- 三、医药流通体制改革的主要对策
- 四、中国药品流通改革的政策建议

##### 第三节医药流通行业具体政策规定

- 一、《药品流通监督管理办法》
- 二、《药品经营许可证管理办法》
- 三、《互联网药品交易服务审批暂行规定》
- 四、《互联网药品交易服务机构验收标准》

## 五、商务部关于加强药品流通行业管理的通知

### 第十一章2016-2022年中国医药流通业投资分析及前景趋势

#### 第一节2016-2022年中国医药流通业投资分析

- 一、2016-2022年中国医药行业的投资环境
- 二、中国医药产业流通领域限制外商投资
- 三、2016-2022年中小医药企业市场融资分析
- 四、2016-2022年中国医药流通发展进入黄金投资阶段

#### 第二节2016-2022年中国医药流通业的前景趋势

- 一、2016-2022年中国医药流通行业发展趋势
- 一、2016-2022年中国医药流通产业发展趋势特点
- 三、2016-2022年中国医药流通业商业格局预测

#### 图表目录：

- 图表：2007年中国医药代理商分布示意图
- 图表：2007年中国医药代理商地区分布统计前10名
- 图表：医药品的疗效与宣传对比
- 图表：几种常规的代理商类型的购买因素对比
- 图表：2009-2015年中国零售药店数量及变化趋势
- 图表：2009-2015年中国连锁药店数量及变化趋势
- 图表：2009-2015年中国单体药店数量及变化趋势
- 图表：2009-2015年中国零售药店前十名销售额及门店数变化情况
- 图表：2014中国药店单店销售额排行榜
- 图表：2010-2015年百强药店销售数据变化表
- 图表：2015年排行榜十强企业销售额变化表
- 图表：2015年排行榜销售额增量十强
- 图表：2015年排行榜加盟店二十强
- 图表：2015年百强药店利润率区间分布占比示意图
- 图表：2015年排行榜利润率十强
- 图表：2015年百强药店日均坪效区间分布占比示意图
- 图表：2015年排行榜评效十强
- 图表：2015年百强药店日均人效区间分布占比示意
- 图表：2015年排行榜人效十强
- 图表：略

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/274405.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](http://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专业提供投资咨询报告、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。