

2015-2020年中国医药商业市场前景与投资战略规划分析报告

目 录

CONTENTS

第1章：医药商业发展背景分析**1.1 行业研究方法与数据来源**

- 1.1.1 行业研究方法
- 1.1.2 行业数据来源

1.2 医药商业定义与分类

- 1.2.1 医药商业的定义
- 1.2.2 医药商业的经营特点
- 1.2.3 医药商业的企业分类

1.3 医药商业进入壁垒分析

- 1.3.1 专业认证壁垒
- 1.3.2 经营资质壁垒
- 1.3.3 企业规模壁垒
- 1.3.4 品牌信誉壁垒
- 1.3.5 资本实力壁垒
- 1.3.6 市场化壁垒
 - (1) 规模以上医院终端进入壁垒
 - (2) 医药工业渠道授权获得

1.4 医药商业政策环境分析

- 1.4.1 医药商业监管部门
- 1.4.2 医药商业管理体制
- 1.4.3 医药商业发展规划
 - (1) 《全国药品流通行业发展规划纲要（2011-2015）》
 - (2) 《关于药品流通行业改革发展的意见》
 - (3) 《药品经营质量管理规范》

1.5 医药商业经济环境分析

- 1.5.1 中国GDP增长情况
- 1.5.2 GDP对医药商业的影响
 - (1) GDP与医药商业的关联性分析
 - (2) GDP与医药商业增长速度对比

1.6 医药商业需求环境分析

- 1.6.1 居民支付能力分析
 - (1) 卫生费用与医保支出
 - (2) 居民医疗保障水平提高促进医药商业规模增长
- 1.6.2 老龄化与医药商业
 - (1) 人口老龄化变化
 - (2) 人口老龄化加快带动医药商业市场需求
- 1.6.3 城镇化与医药商业
 - (1) 城镇化进程
 - (2) 城镇化进程提速促进药品流通行业渠道下沉
- 1.6.4 药品消费结构与医药商业
 - (1) 政策带来药品需求结构的变化
 - (2) 药品分类管理带来药品需求结构的变化
 - (3) 疾病谱变化带来药品需求结构的变化

第2章：医药商业发展现状及前景分析**2.1 医药供应链现状与管理模式**

- 2.1.1 医药供应链界定
 - (1) 医药供应链定义
 - (2) 医药供应链特性
- 2.1.2 医药供应链构成分析
 - (1) 节点组织
 - (2) 约束组织

- 2.1.3 医药供应链发展历程
 - (1) 计划经济时期单一的供应链结构
 - (2) 经济体制改革后医药供应链结构
- 2.1.4 医药供应链管理模式的分类
 - (1) 医院主导型医药供应链管理模式的分类
 - 1) 模式概述
 - 2) 模式特点
 - 3) 模式优劣势分析
 - (2) 供应商主导型医药供应链管理模式的分类
 - 1) 模式概述
 - 2) 模式特点
 - 3) 模式优劣势分析
 - (3) 第三方药品物流主导型医药供应链管理模式的分类
 - 1) 模式概述
 - 2) 模式特点
 - 3) 模式优劣势分析
 - (4) 三类医药供应链管理模式的比较分析
 - 1) 三种模式特点比较
 - 2) 三种模式效益比较
- 2.2 医药商业经营模式与营销策略
 - 2.2.1 医药商业经营模式分析
 - (1) 纯销业务模式的分类
 - 1) 纯销模式发展概况
 - 2) 纯销与分销的对比
 - 3) 纯销模式特点与趋势
 - (2) 调拨业务模式的分类
 - 1) 调拨业务模式介绍
 - 2) 调拨业务模式特点
 - 3) 调拨业务模式发展趋势
 - (3) 批发业务模式的分类
 - 1) 批发模式发展概况
 - 2) 批发模式重点企业
 - 3) 批发模式发展趋势
 - (4) 代理业务模式的分类
 - 1) 代理模式发展概况
 - 2) 代理模式重点企业
 - 3) 代理模式特点与趋势
 - (5) 配送业务模式的分类
 - 1) 配送模式发展概况
 - 2) 配送模式重点企业
 - 2.2.2 医药商业渠道模式分析
 - (1) 三级站模式
 - (2) 总经销模式
 - (3) 区域经销模式
 - (4) 区域多家代理制
 - (5) 终端模式
 - 2.2.3 制药企业营销渠道模式选择
 - (1) 营销渠道模式选择影响因素
 - (2) 企业销售队伍+分销商模式
 - (3) 独家代理的渠道模式
 - (4) 企业销售队伍+区域代理模式
 - (5) 多家代理制渠道的模式
- 2.3 医药商业发展规模与盈利分析
 - 2.3.1 医药商业发展概况
 - 2.3.2 医药商业发展特点
 - (1) 现代医药物流和延伸服务加速发展
 - (2) 外资进入药品流通领域步伐加快
 - (3) 医药电子商务平台发展迅速
 - (4) 药品批发市场集中度呈现结构性变化

(5) 药品流通服务模式创新取得新突破

2.3.3 医药商业市场规模

- (1) 全国药品流通总体市场规模
- (2) 药品流通直报企业市场规模

2.3.4 医药商业销售结构

- (1) 按销售对象分：批发、纯销平分天下
- (2) 按销售市场分：基药销售增幅较快

2.3.5 医药商业区域结构

- (1) 企业区域分布
- (2) 销售区域分布

2.3.6 医药商业所有制结构

2.3.7 医药商业盈利分析

- (1) 医药商业传统盈利模式
- (2) 医药商业新兴盈利模式
- (3) 医药商业盈利水平变化
- (4) 医药商业盈利因素分析

2.4 医药商业产品市场规模分析

2.4.1 七大类医药商品市场概况

- (1) 七大类医药商品市场规模
- (2) 七大类医药商品市场结构

2.4.2 药品类商品市场分析

- (1) 药品类商品销售额变化
- (2) 药品类商品销售额比重

2.4.3 中成药类商品市场分析

- (1) 中成药类商品销售额变化
- (2) 中成药类商品销售额比重

2.4.4 中药材类商品市场分析

- (1) 中药材类商品销售额变化
- (2) 中药材类商品销售额比重

2.4.5 医疗器械类商品市场分析

- (1) 医疗器械类商品销售额变化
- (2) 医疗器械类商品销售额比重

2.4.6 化学试剂类商品市场分析

- (1) 化学试剂类商品销售额变化
- (2) 化学试剂类商品销售额比重

2.4.7 玻璃仪器类商品市场分析

2.4.8 其他类商品市场分析

2.5 医药商业发展前景预测

2.5.1 医药商业发展驱动因素

2.5.2 医药商业发展制约因素

2.5.3 医药商业发展前景预测

- (1) 药品流通市场规模将继续扩大
- (2) 结构调整仍是行业改革发展的主线
- (3) 行业服务模式与服务功能将不断创新升级
- (4) 采用资本运作的企业将不断增多
- (5) 企业的兼并重组仍将继续

2.5.4 新版GSP或催生新药代理联盟

- (1) 必要性
- (2) 可行性
- (3) 实现路径
- (4) 盈利模式

第3章：重点医药商业企业竞争分析

3.1 医药商业企业竞争格局分析

3.1.1 医药商业企业规模结构

3.1.2 医药商业企业集中度分析

- (1) 百强企业入围底线提升
- (2) 前三强企业市场集中度
- (3) 医药商业集中度预测

3.2 医药商业企业融资策略分析

3.2.1 医药流通行业融资现状分析

- (1) 以债权融资为主，融资格局单一
- (2) 银行信贷是医药流通金融的主渠道
- (3) 债务融资空间没有充分利用
- (4) 企业规模小、信用低
- (5) 境外资金利用水平不高

3.2.2 医药流通行业上市融资渠道

3.2.3 医药流通行业融资案例分析

- (1) 南京医药——与银行建立战略联盟，充分利用银行贷款
- (2) 浙江医药——总公司单独核算资金，商业公司专注经营
- (3) 成功模式的积极作用

3.2.4 医药流通行业融资策略建议

3.3 医药商业企业竞争对手分析

3.3.1 国药控股股份有限公司经营分析

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业主营业务与产品
- (3) 企业主要客户与供货商
- (4) 企业经营情况分析
 - 1) 主要经济指标分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析
- (5) 企业经营优劣势分析
- (6) 企业物流系统建设分析
- (7) 企业投资发展动向分析
- (8) 下属国药控股国大药房有限公司分析

- 1) 企业发展简况分析
- 2) 企业零售产品种类
- 3) 企业经营情况分析
- 4) 企业零售网络分布

3.3.2 国药集团一致药业股份有限公司经营分析

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业主营业务与产品
- (3) 企业主要客户与供货商
- (4) 企业经营情况分析
 - 1) 主要经济指标分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析
- (5) 企业经营优劣势分析
- (6) 企业物流系统建设分析
- (7) 企业最新发展动向分析

3.3.3 国药集团药业股份有限公司经营分析

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业主营业务与产品
- (3) 企业主要客户与供货商
- (4) 企业经营情况分析
 - 1) 主要经济指标分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析
- (5) 企业经营优劣势分析
- (6) 企业发展战略分析

3.3.4 上海医药集团股份有限公司经营分析

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业主营业务与产品

- (3) 企业主要客户与供货商
- (4) 企业经营情况分析
 - 1) 主要经济指标分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析
- (5) 企业经营优劣势分析
- (6) 企业物流系统建设分析
- (7) 企业最新发展动向分析
- (8) 下属上海华氏大药房有限公司分析
 - 1) 企业发展简况分析
 - 2) 企业经营情况分析
 - 3) 企业经营产品结构
 - 4) 企业门店数量与分布
- 3.3.5 南京医药股份有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业主营业务与产品
 - (3) 企业主要客户与供货商
 - (4) 企业经营情况分析
 - 1) 主要经济指标分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析
 - (5) 企业经营优劣势分析
 - (6) 企业物流系统建设分析
 - (7) 下属南京国药医药有限公司分析
 - 1) 企业发展简况分析
 - 2) 企业零售产品种类
 - 3) 企业零售规模分析
 - 4) 企业零售网络分布
- 3.3.6 广州医药有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业主营业务与产品
 - (3) 企业主要客户与供货商
 - (4) 企业经营情况分析
 - (5) 企业投资价值分析
 - (6) 企业经营优劣势分析
 - (7) 企业物流系统建设分析
 - (8) 下属广州健民医药连锁有限公司分析
 - 1) 企业发展简况
 - 2) 企业零售产品种类
 - 3) 企业零售规模分析
 - 4) 企业零售网络分布
- 3.3.7 安徽华源医药股份有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业主营业务与产品
 - (3) 企业主要客户与供货商
 - (4) 企业经营情况分析
 - (5) 企业经营优劣势分析
 - (6) 企业物流系统建设分析
 - (7) 下属安徽华源医药电子商务有限公司分析
 - 1) 企业发展简况
 - 2) 企业销售产品种类
 - 3) 企业销售规模分析
- 3.3.8 华润医药商业集团有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业组织架构分析

- (3) 企业主营业务与产品
- (4) 企业主要客户与供货商
- (5) 企业经营情况分析
- (6) 企业经营优劣势分析
- (7) 企业物流系统建设分析
- (8) 企业投资发展动向分析
- (9) 下属北京医保全新大药房有限责任公司分析
 - 1) 企业发展简况
 - 2) 企业零售产品种类
 - 3) 企业零售规模分析
 - 4) 企业零售网络分布
- 3.3.9 九州通医药集团股份有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业主营业务与产品
 - (3) 企业分销及零售网络
 - (4) 企业经营情况分析
 - 1) 主要经济指标分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析
 - (5) 企业经营优劣势分析
 - (6) 企业物流系统建设分析
 - (7) 企业投资发展动向分析
 - (8) 下属好药师大药房连锁有限公司分析
 - 1) 企业发展简况
 - 2) 企业零售规模分析
 - 3) 企业经营产品结构
 - 4) 企业门店数量与分布
- 3.3.10 天津中新药业集团股份有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业组织架构分析
 - (3) 企业主营业务与产品
 - (4) 企业主要客户与供货商
 - (5) 企业经营情况分析
 - (6) 企业经营优劣势分析
 - (7) 企业物流系统建设分析
 - (8) 下属天津医药集团敬一堂连锁股份有限公司分析
 - 1) 企业发展简况
 - 2) 企业零售产品种类
 - 3) 企业零售规模分析
 - 4) 企业零售网络分布
- 3.3.11 四川科伦医药贸易有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业主营业务与产品
 - (3) 企业主要客户与供货商
 - (4) 企业经营情况分析
 - (5) 企业经营优劣势分析
 - (6) 企业物流系统建设分析
- 3.3.12 华东医药股份有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业主营业务与产品
 - (3) 企业销售渠道与网络
 - (4) 企业经营情况分析
 - 1) 主要经济指标分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析

- (5) 企业经营优劣势分析
- (6) 企业物流系统建设分析
- (7) 下属杭州华东大药房连锁有限公司分析
 - 1) 企业发展简况
 - 2) 企业零售产品种类
 - 3) 企业零售规模分析
 - 4) 企业零售网络分布
- 3.3.13 浙江英特集团股份有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业主营业务与产品
 - (3) 企业主要客户与供货商
 - (4) 企业经营情况分析
 - 1) 主要经济指标分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析
 - (5) 企业经营优劣势分析
 - (6) 企业发展战略分析
 - (7) 企业物流系统建设分析
- 3.3.14 哈药集团股份有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业主营业务与产品
 - (3) 企业主要客户与供货商
 - (4) 企业经营情况分析
 - 1) 企业经济指标分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析
 - (5) 企业经营优劣势分析
 - (6) 企业物流系统建设分析
 - (7) 下属哈药集团医药有限公司分析
 - 1) 企业发展简况
 - 2) 企业组织结构
 - 3) 企业零售产品种类
 - 4) 企业零售规模分析
 - 5) 企业零售网络分布
- 3.3.15 中国医药健康产业股份有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业组织架构分析
 - (3) 企业主营业务与产品
 - (4) 企业主要客户与供货商
 - (5) 企业经营情况分析
 - 1) 主要经济指标分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析
 - (6) 企业经营优劣势分析
 - (7) 企业物流系统建设分析
- 3.3.16 乐仁堂投资集团股份有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业组织架构分析
 - (3) 企业主营业务与产品
 - (4) 企业主要客户与供货商
 - (5) 企业经营情况分析
 - (6) 企业经营优劣势分析
 - (7) 企业物流系统建设分析

- (8) 下属国药河北乐仁堂医药连锁有限公司分析
 - 1) 企业发展简况
 - 2) 企业零售产品种类
 - 3) 企业零售规模分析
 - 4) 企业零售网络分布
- 3.3.17 云南白药集团股份有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业主营业务与产品
 - (3) 企业主要客户与供货商
 - (4) 企业经营情况分析
 - 1) 主要经济指标分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析
 - (5) 企业经营优劣势分析
 - (6) 企业投资发展动向分析
 - (7) 下属云南省医药有限公司分析
 - 1) 企业发展简况
 - 2) 企业零售产品种类
 - 3) 企业零售规模分析
 - 4) 企业零售网络分布
- 3.3.18 健康元药业集团股份有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业主营业务与产品
 - (3) 企业主要客户与供货商
 - (4) 企业经营情况分析
 - 1) 主要经济指标分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析
 - (5) 企业经营优劣势分析
 - (6) 企业最新发展动向分析
- 3.3.19 重庆桐君阁股份有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业主营业务与产品
 - (3) 企业主要客户与供货商
 - (4) 企业经营情况分析
 - 1) 主要经济指标分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析
 - (5) 企业经营优劣势分析
 - (6) 企业物流系统建设分析
 - (7) 下属重庆桐君阁大药房连锁有限责任公司分析
 - 1) 企业发展简况分析
 - 2) 企业零售产品种类
 - 3) 企业零售规模分析
 - 4) 企业零售网络分布
 - 5) 企业市场拓展分析
- 3.3.20 重庆太极实业(集团)股份有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业主营业务与产品
 - (3) 企业主要客户与供货商
 - (4) 企业经营情况分析
 - 1) 主要经济指标分析
 - 2) 企业盈利能力分析

- 3) 企业运营能力分析
- 4) 企业偿债能力分析
- 5) 企业发展能力分析
- (5) 企业经营优劣势分析
- (6) 企业物流系统建设分析
- 3.3.21 山东海王银河医药有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业组织架构分析
 - (3) 企业主营业务与产品
 - (4) 企业主要客户与供货商
 - (5) 企业经营情况分析
 - (6) 企业经营优劣势分析
 - (7) 企业物流系统建设分析
- 3.3.22 东北制药集团股份有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业主营业务与产品
 - (3) 企业主要客户与供货商
 - (4) 企业经营情况分析
 - 1) 企业经济指标分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析
 - (5) 企业经营优劣势分析
 - (6) 企业物流系统建设分析
 - (7) 企业最新发展动向分析
 - (8) 下属东北制药集团供销有限公司分析
 - 1) 企业发展简况
 - 2) 企业零售产品种类
 - 3) 企业零售规模分析
- 3.3.23 河北东盛英华医药有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业主营业务与产品
 - (3) 企业主要客户与供货商
 - (4) 企业经营情况分析
 - (5) 企业经营优劣势分析
 - (6) 企业物流系统建设分析
- 3.3.24 天士力制药集团股份有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业主营业务与产品
 - (3) 企业主要客户与供货商
 - (4) 企业经营情况分析
 - 1) 主要经济指标分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析
 - (5) 企业经营优劣势分析
 - (6) 企业物流系统建设分析
 - (7) 企业投资发展动向分析
 - (8) 下属天津天士力医药营销集团有限公司分析
 - 1) 企业发展简况
 - 2) 企业零售产品种类
 - 3) 企业零售规模分析
 - 4) 企业零售网络分布
 - (9) 下属辽宁天士力大药房连锁有限公司分析
 - 1) 企业发展简况分析
 - 2) 企业经营情况分析
 - 3) 企业经营产品结构

- 4) 企业门店数量与分布
- 3.3.25 北京同仁堂股份有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业组织架构分析
 - (3) 企业主营业务与产品
 - (4) 企业主要客户与供货商
 - (5) 企业经营情况分析
 - 1) 主要经济指标分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析
 - (6) 企业经营优劣势分析
 - (7) 下属北京同仁堂商业投资集团有限公司分析
 - 1) 药店发展简况
 - 2) 药店零售产品种类
 - 3) 药店零售规模分析
 - 4) 企业门店数量与分布
- 3.3.26 山东瑞康医药股份有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业主营业务与产品
 - (3) 企业主要客户与供货商
 - (4) 企业经营情况分析
 - 1) 主要经济指标分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析
 - (5) 企业经营优劣势分析
 - (6) 企业物流系统建设分析
- 3.3.27 嘉事堂药业股份有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业组织架构分析
 - (3) 企业主营业务与产品
 - (4) 企业主要客户与供货商
 - (5) 企业经营情况分析
 - 1) 主要经济指标分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析
 - (6) 企业经营优劣势分析
 - (7) 企业物流系统建设分析
 - (8) 企业最新发展动向分析
- 3.3.28 中国海王星辰连锁药店有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业主营业务与产品
 - (3) 企业供货商与采购
 - (4) 企业门店数量与分布
 - (5) 企业经营情况分析
 - (6) 企业经营优劣势分析
 - (7) 企业最新发展动向分析
- 3.3.29 老百姓大药房连锁股份有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业主营业务与产品
 - (3) 企业门店数量与分布
 - (4) 企业经营情况分析
 - (5) 企业市场拓展分析
 - (6) 企业定位与服务对象

- (7) 企业经营优劣势分析
- 3.3.30 大参林医药集团股份有限公司经营分析
 - (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业主营业务与产品
 - (3) 企业门店数量与分布
 - (4) 企业经营情况分析
 - (5) 企业市场拓展分析
 - (6) 企业定位与服务对象
 - (7) 企业供应商与采购
 - (8) 企业经营优劣势分析
 - (9) 企业发展动向分析

第4章：医药批发市场现状与前景分析

4.1 国外医药批发经营现状分析

- 4.1.1 医药批发企业功能分析
 - (1) 物流功能
 - (2) 销售功能
 - (3) 金融功能
 - (4) 信息功能
 - (5) 功能变迁趋势
- 4.1.2 美国医药批发企业分析
 - (1) 美国药品供应链
 - 1) 美国医药供应链特点分析
 - 2) PBM在医药供应链中的作用
 - (2) 美国医药批发企业经营环境
 - (3) 美国医药批发企业经营特点
 - (4) 美国麦卡森公司（McKesson）分析
 - 1) 企业发展概况
 - 2) 企业业务定位
 - 3) 企业经营情况
 - 4) 企业经营策略
- 4.1.3 日本医药批发企业分析
 - (1) 日本药品供应链
 - (2) 日本医药批发企业经营环境
 - (3) 日本医药批发企业经营特点
 - (4) 日本东邦药品株式会社分析
 - 1) 企业发展概况
 - 2) 企业业务定位

4.2 国内医药批发市场现状分析

- 4.2.1 医药批发市场规模分析
 - (1) 企业数量规模
 - (2) 企业销售规模
- 4.2.2 医药批发市场竞争层次
- 4.2.3 医药批发企业竞争格局
 - (1) 省市竞争格局
 - (2) 区域竞争格局
- 4.2.4 医药批发企业配送结构
 - (1) 配送总额结构
 - (2) 物流费用结构

4.3 中小型医药批发企业SWOT分析

- 4.3.1 中小型医药批发企业优势分析（S）
- 4.3.2 中小型医药批发企业劣势分析（W）
- 4.3.3 中小型医药批发企业机会分析（O）
- 4.3.4 中小型医药批发企业威胁分析（T）

4.4 医药批发市场发展前景分析

- 4.4.1 医药批发企业发展趋势
- 4.4.2 医药批发企业发展前景

第5章：医药物流市场现状与商业模式

5.1 国内医药物流市场现状与展望

- 5.1.1 医药物流的功能与分类

- (1) 医药物流的定义
- (2) 医药物流的功能
- (3) 医药物流的分类
- 5.1.2 医药物流市场发展现状
- 5.1.3 医药物流市场运行特点
- 5.1.4 医药物流企业物流成本
 - (1) 医药制造业物流业务需求快速增长
 - (2) 医药制造业物流成本支出继续扩大
 - (3) 物流费用率仍然偏高, 但有所下降
 - (4) 物流效率与发达国家仍有明显差距
 - (5) 物流外包比例有所提高
- 5.1.5 医药物流市场竞争态势
 - (1) “一家独大”到“百家争鸣”
 - (2) 区域性龙头逐步形成
- 5.1.6 医药物流市场发展展望
- 5.2 国际医药物流市场运营模式与特点**
- 5.2.1 美国医药物流行业运营模式与特点
 - (1) 美国物流行业相关政策分析
 - (2) 美国医药物流行业企业类型
 - (3) 美国医药物流行业运营模式
- 5.2.2 日本医药物流行业运营模式与特点
 - (1) 日本物流行业相关政策分析
 - (2) 日本医药物流行业运营模式
- 5.2.3 欧盟医药物流行业运营模式与特点
 - (1) 欧盟物流行业相关政策分析
 - (2) 欧盟医药物流行业市场环境
 - (3) 欧盟医药物流行业运营模式
 - (4) 欧盟医药物流行业发展特点
- 5.2.4 国际医药物流行业发展经验借鉴
 - (1) 供应链管理一体化
 - (2) 提供信息解决方案
 - (3) 物流配送网络健全
 - (4) 编码技术的广泛应用
 - (5) 信息平台操作简单实用
- 5.3 医药物流商业模式案例解析**
- 5.3.1 医药物流商业模式总体特点
- 5.3.2 医药物流商业模式发展形态
- 5.3.3 医药物流主要商业模式解析
 - (1) 九州通模式: 快批模式
 - (2) 太和模式: 买卖全国模式
 - (3) 邦达模式: 第三方医药物流
 - (4) 北药模式: 现代化物流中心配送
- 5.3.4 医药物流商业模式优劣势分析
- 5.4 医药物流细分市场运作方式与特点**
- 5.4.1 以商业分销为主的医药物流市场
 - (1) 商业分销医药物流市场环境
 - (2) 商业分销医药物流运作方式
 - 1) 医药商业分销物流模式运作主体
 - 2) 医药商业分销物流模式运作前提
 - 3) 医药商业分销物流模式运作流程
 - (3) 商业分销医药物流模式特点
 - (4) 商业分销医药物流影响因素
 - (5) 国外同类模式比较分析
 - 1) 美国商业分销医药物流模式
 - 2) 中美商业分销集成物流对比
- 5.4.2 以零售连锁为主的医药物流市场
 - (1) 零售连锁医药物流市场环境
 - (2) 零售连锁医药物流运作方式
 - 1) 医药零售连锁物流模式运作主体

- 2) 医药零售连锁物流模式运作前提
- 3) 医药零售连锁物流模式运作流程
- (3) 零售连锁医药物流模式特点
- (4) 零售连医药锁物流影响因素
- (5) 国外同类模式比较分析
 - 1) 美国零售连锁经营物流模式概述
 - 2) 中美零售连锁物流模式差异
 - 3) 美国零售连锁经营物流模式借鉴
- 5.4.3 以第三方物流为主的医药物流市场
 - (1) 第三方医药物流市场环境
 - (2) 第三方医药物流运作方式
 - 1) 第三方医药物流模式运作主体
 - 2) 第三方医药物流模式运作流程
 - (3) 第三方医药物流模式特点
 - (4) 第三方医药物流影响因素
 - (5) 第三方医药物流企业创新路径
 - 1) 第三方医药物流企业创新动力
 - 2) 第三方医药物流企业创新路径

第6章：医药终端市场规模与发展潜力

6.1 医药终端市场规模分析

- 6.1.1 医药终端市场总额
- 6.1.2 医药终端市场分布

6.2 医疗机构发展与用药需求

- 6.2.1 医疗机构发展概况
 - (1) 医疗机构数量规模
 - (2) 医疗机构分布情况
 - 1) 按种类分布统计
 - 2) 按地区分布统计
 - 3) 按主办单位分布统计
 - 4) 按经济类型分布统计
- 6.2.2 医疗机构经营概况
 - (1) 医疗机构资产负债规模
 - (2) 医疗机构收入利润规模
 - (3) 医疗机构运营情况分析
 - 1) 医疗机构盈利能力分析
 - 2) 医疗机构偿债能力分析
 - 3) 医疗机构运营能力分析
 - 4) 医疗机构发展能力分析
- 6.2.3 主要医疗机构发展分析
 - (1) 医院发展分析
 - 1) 医院数量规模
 - 2) 医院资产负债规模
 - 3) 医院收入利润规模
 - (2) 社区医疗机构发展分析
 - 1) 社区医疗机构数量规模
 - 2) 社区医疗机构资产负债规模
 - 3) 社区医疗机构收入利润规模
 - (3) 卫生院发展分析
 - 1) 卫生院数量规模
 - 2) 卫生院资产负债规模
 - 3) 卫生院收入利润规模

6.3 零售药店规模与发展趋势

- 6.3.1 零售药店数量及地区分布
 - (1) 零售药店企业数量增长情况
 - (2) 零售药店门店数量增长情况
 - (3) 零售药店门店区域分布情况
- 6.3.2 零售药店药品销售规模
- 6.3.3 零售药店市场集中度分析
- 6.3.4 零售药店盈利水平分析

- 6.3.5 连锁零售药店竞争格局
 - (1) 连锁药店行业业态竞争格局分析
 - 1) 全国性连锁药店竞争格局分析
 - 2) 跨区域连锁药店竞争格局分析
 - 3) 地市连锁药店竞争状况分析
 - (2) 连锁药店行业地区竞争格局分析
- 6.3.6 连锁药店百强企业分析
 - (1) 连锁药店行业百强销售收入变化情况
 - (2) 连锁药店行业重点企业变化情况
 - 1) 十强企业销售额/分店数量变化
 - 2) 十强、二十强、五十强、百强销售额变化
 - (3) 连锁药店行业重点门店变化情况
 - 1) 十强、二十强、五十强、百强门店数量分析
 - 2) 直营店数量十强企业分析
 - 3) 医保药店数量十强企业分析
 - (4) 连锁药店行业百强企业运营效率分析
 - 1) 连锁药店行业百强企业客单价分析
 - 2) 连锁药店行业百强企业会员有效率分析
 - 3) 连锁药店行业百强企业坪效分析
 - 4) 连锁药店行业百强企业人效分析
- 6.3.7 连锁药店百强单店分析
 - (1) 连锁药店行业百强单店销售收入分析
 - (2) 连锁药店行业百强单店坪效分析
- 6.3.8 零售药店发展前景分析

6.4 医药电子商务发展潜力分析

- 6.4.1 医药电子商务市场主体
 - (1) 医药电子商务市场主体
 - (2) 医药电子商务发展模式
 - 1) 第三方医药电子商务平台
 - 2) 制药企业建设的电子商务平台
 - 3) 医药零售企业建设的电子商务平台
- 6.4.2 医药电子商务经营模式
 - (1) 医药电子商务经营模式概况
 - (2) 医药电子商务B2B模式分析
 - (3) 医药电子商务B2C模式分析
- 6.4.3 医药电子商务平台建设
 - (1) 与第三方电子商务平台合作
 - (2) 企业自建医药电子商务平台
 - (3) 医药电子商务平台建设策略
- 6.4.4 医药电子商务成本分析
- 6.4.5 医药电子商务市场规模
 - (1) 行业电子商务渠道销售规模
 - (2) 医药电子商务行业均单值
 - (3) 医药电子商务行业新客户成本
 - (4) 医药电子商务行业用户结构
 - (5) 医药电子商务行业盈利分析
- 6.4.6 医药电子商务前景预测
- 6.4.7 医药电子商务发展策略

第7章：重点省份医药商业发展现状分析

7.1 北京医药商业现状与终端分析

- 7.1.1 北京医药商业发展政策
- 7.1.2 北京医药商业发展分析
 - (1) 北京医药商业发展规模
 - (2) 北京医药商业市场结构
 - (3) 北京医药商业市场地位
- 7.1.3 北京医药商业竞争格局
 - (1) 医药批发企业竞争格局
 - (2) 北京零售药店竞争格局
- 7.1.4 北京医药商业企业分析

- (1) 批发企业
- (2) 零售企业
- (3) 连锁药店
- 7.1.5 北京医药商业终端分析
 - (1) 北京医疗机构发展规模
 - (2) 北京医疗机构资产负债规模
 - (3) 北京医疗机构收入利润规模
 - (4) 北京市医疗机构地位变化
 - (5) 北京病人人均医药费用规模
- 7.1.6 北京医药商业发展前景
- 7.2 上海医药商业现状与终端分析**
 - 7.2.1 上海医药商业发展政策
 - 7.2.2 上海医药商业发展分析
 - (1) 上海医药商业发展规模
 - (2) 上海医药商业市场结构
 - (3) 上海医药商业市场地位
 - 7.2.3 上海医药商业竞争格局
 - (1) 医药批发企业竞争格局
 - (2) 上海零售药店竞争格局
 - 7.2.4 上海医药商业企业分析
 - (1) 批发企业
 - (2) 零售企业
 - (3) 连锁药店
 - 7.2.5 上海医药商业终端分析
 - (1) 上海医疗机构发展规模
 - (2) 上海医疗机构资产负债规模
 - (3) 上海医疗机构收入利润规模
 - (4) 上海市医疗机构地位变化
 - (5) 上海病人人均医药费用规模
 - 7.2.6 上海医药商业发展前景
- 7.3 江苏医药商业现状与终端分析**
 - 7.3.1 江苏医药商业发展分析
 - (1) 江苏医药商业发展规模
 - (2) 江苏医药商业市场结构
 - (3) 江苏医药商业市场地位
 - 7.3.2 江苏医药商业竞争格局
 - (1) “县域经济”模式推动连锁药店行业发展
 - (2) 连锁药店行业本土市场的深耕细琢
 - (3) 江苏连锁药店行业各主要市场现状
 - 7.3.3 江苏医药商业企业分析
 - (1) 批发企业
 - (2) 零售企业
 - 7.3.4 江苏医药商业终端分析
 - (1) 江苏省医疗机构发展规模
 - (2) 江苏医疗机构资产负债规模
 - (3) 江苏医疗机构收入利润规模
 - (4) 江苏省医疗机构地位变化
 - (5) 江苏病人人均医药费用规模
 - 7.3.5 江苏医药商业发展前景
- 7.4 浙江医药商业现状与终端分析**
 - 7.4.1 浙江医药商业发展分析
 - (1) 浙江医药商业发展规模
 - (2) 浙江医药商业市场结构
 - (3) 浙江医药商业市场地位
 - 7.4.2 浙江医药商业创新模式
 - 7.4.3 浙江医药商业竞争格局
 - 7.4.4 浙江医药商业企业分析
 - (1) 批发企业
 - (2) 零售企业

- 7.4.5 浙江医药商业终端分析
 - (1) 浙江省医疗机构发展规模
 - (2) 浙江医疗机构资产负债规模
 - (3) 浙江医疗机构收入利润规模
 - (4) 浙江省医疗机构地位变化
 - (5) 浙江病人人均医药费用规模
- 7.4.6 浙江医药商业发展前景

7.5 广东医药商业现状与终端分析

- 7.5.1 广东医药商业发展政策
- 7.5.2 广东医药商业发展分析
 - (1) 广东医药商业发展规模
 - (2) 广东医药商业市场结构
 - (3) 广东医药商业市场地位
- 7.5.3 广东医药商业竞争格局
- 7.5.4 广东医药商业企业分析
 - (1) 批发企业
 - (2) 零售企业
 - (3) 连锁药店
- 7.5.5 广东医药商业终端分析
 - (1) 广东省医疗机构发展规模
 - (2) 广东医疗机构资产负债规模
 - (3) 广东医疗机构收入利润规模
 - (4) 广东省医疗机构地位变化
 - (5) 广东病人人均医药费用规模
- 7.5.6 广东医药商业发展前景

7.6 山东医药商业现状与终端分析

- 7.6.1 山东医药商业发展政策
- 7.6.2 山东医药商业发展分析
 - (1) 山东医药商业发展规模
 - (2) 山东医药商业市场结构
 - (3) 山东医药商业市场地位
- 7.6.3 山东医药商业竞争格局
 - (1) 医药批发企业竞争格局
 - (2) 山东零售药店竞争格局
- 7.6.4 山东医药商业企业分析
 - (1) 批发企业
 - (2) 零售企业
 - (3) 连锁药店
- 7.6.5 山东医药商业终端分析
 - (1) 山东省医疗机构发展规模
 - (2) 山东医疗机构资产负债规模
 - (3) 山东医疗机构收入利润规模
 - (4) 山东省医疗机构地位变化
 - (5) 山东病人人均医药费用规模
- 7.6.6 山东医药商业发展前景

7.7 安徽医药商业现状与终端分析

- 7.7.1 安徽医药商业发展分析
 - (1) 安徽医药商业发展规模
 - (2) 安徽医药商业市场结构
 - (3) 安徽医药商业市场地位
- 7.7.2 安徽医药商业竞争格局
 - (1) 医药批发企业竞争格局
 - (2) 安徽零售药店竞争格局
- 7.7.3 安徽医药商业企业分析
 - (1) 批发企业
 - (2) 零售企业
- 7.7.4 安徽医药商业终端分析
 - (1) 安徽医疗机构资产负债规模
 - (2) 安徽医疗机构收入利润规模

- (3) 安徽省医疗机构地位变化
- (4) 安徽病人人均医药费用规模

7.7.5 安徽医药商业发展前景

7.8 天津医药商业现状与终端分析

7.8.1 天津医药商业发展分析

- (1) 天津医药商业发展规模
- (2) 天津医药商业市场结构
- (3) 天津医药商业市场地位

7.8.2 天津医药商业竞争格局

7.8.3 天津医药商业企业分析

- (1) 批发企业
- (2) 零售企业

7.8.4 天津医药商业终端分析

- (1) 天津医疗机构发展规模
- (2) 天津医疗机构资产负债规模
- (3) 天津医疗机构收入利润规模
- (4) 天津市医疗机构地位变化
- (5) 天津病人人均医药费用规模

7.8.5 天津医药商业发展前景

7.9 湖北医药商业现状与终端分析

7.9.1 湖北医药商业发展分析

- (1) 湖北医药商业发展规模
- (2) 湖北医药商业市场结构
- (3) 湖北医药商业市场地位

7.9.2 湖北医药商业竞争格局

7.9.3 湖北医药商业企业分析

- (1) 批发企业
- (2) 零售企业

7.9.4 湖北医药商业终端分析

- (1) 湖北医疗机构发展规模
- (2) 湖北医疗机构资产负债规模
- (3) 湖北医疗机构收入利润规模
- (4) 湖北省医疗机构地位变化
- (5) 湖北病人人均医药费用规模

7.9.5 湖北医药商业发展前景

7.10 重庆医药商业现状与终端分析

7.10.1 重庆医药商业发展分析

- (1) 重庆医药商业发展规模
- (2) 重庆医药商业市场结构
- (3) 重庆医药商业市场地位

7.10.2 重庆医药商业竞争格局

7.10.3 重庆医药商业企业分析

- (1) 批发企业
- (2) 零售企业

7.10.4 重庆医药商业终端分析

- (1) 重庆市医疗机构发展规模
- (2) 重庆医疗机构资产负债规模
- (3) 重庆医疗机构收入利润规模
- (4) 重庆市医疗机构地位变化
- (5) 重庆病人人均医药费用规模

7.10.5 重庆医药商业发展前景

7.11 四川医药商业现状与终端分析

7.11.1 四川医药商业发展分析

- (1) 四川医药商业发展规模
- (2) 四川医药商业市场结构
- (3) 四川医药商业市场地位

7.11.2 四川医药商业竞争格局

7.11.3 四川医药商业企业分析

- (1) 批发企业

- (2) 零售企业
- 7.11.4 四川医药商业终端分析
 - (1) 四川医疗机构发展规模
 - (2) 四川医疗机构资产负债规模
 - (3) 四川医疗机构收入利润规模
 - (4) 四川省医疗机构地位变化
 - (5) 四川病人人均医药费用规模
- 7.11.5 四川医药商业发展前景
- 7.12 河北医药商业现状与终端分析**
- 7.12.1 河北医药商业发展分析
 - (1) 河北医药商业发展规模
 - (2) 河北医药商业市场结构
 - (3) 河北医药商业市场地位
- 7.12.2 河北医药商业竞争格局
- 7.12.3 河北医药商业企业分析
 - (1) 批发企业
 - (2) 零售企业
- 7.12.4 河北医药商业终端分析
 - (1) 河北医疗机构资产负债规模
 - (2) 河北医疗机构收入利润规模
 - (3) 河北省医疗机构地位变化
 - (4) 河北病人人均医药费用规模
- 7.12.5 河北医药商业发展前景
- 7.13 湖南医药商业现状与终端分析**
- 7.13.1 湖南医药商业发展政策
- 7.13.2 湖南医药商业发展分析
 - (1) 湖南医药商业发展规模
 - (2) 湖南医药商业市场结构
 - (3) 湖南医药商业市场地位
- 7.13.3 湖南医药商业竞争格局
- 7.13.4 湖南医药商业企业分析
 - (1) 批发企业
 - (2) 零售企业
 - (3) 连锁药店
- 7.13.5 湖南医药商业终端分析
 - (1) 湖南医疗机构发展规模
 - (2) 湖南医疗机构资产负债规模
 - (3) 湖南医疗机构收入利润规模
 - (4) 湖南省医疗机构地位变化
 - (5) 湖南病人人均医药费用规模
- 7.13.6 湖南医药商业发展前景
- 7.14 河南医药商业现状与终端分析**
- 7.14.1 河南医药商业发展分析
 - (1) 河南医药商业发展规模
 - (2) 河南医药商业市场结构
 - (3) 河南医药商业市场地位
- 7.14.2 河南医药商业竞争格局
- 7.14.3 河南医药商业企业分析
 - (1) 批发企业
 - (2) 零售企业
- 7.14.4 河南医药商业终端分析
 - (1) 河南医疗机构发展规模
 - (2) 河南医疗机构资产负债规模
 - (3) 河南医疗机构收入利润规模
 - (4) 河南省医疗机构地位变化
 - (5) 河南病人人均医药费用规模
- 7.14.5 河南医药商业发展前景
- 7.15 辽宁医药商业现状与终端分析**
- 7.15.1 辽宁医药商业发展政策

- 7.15.2 辽宁医药商业发展分析
 - (1) 辽宁医药商业发展规模
 - (2) 辽宁医药商业市场结构
 - (3) 辽宁医药商业市场地位
- 7.15.3 辽宁医药商业竞争格局
- 7.15.4 辽宁医药商业企业分析
 - (1) 批发企业
 - (2) 零售企业
 - (3) 连锁药店
- 7.15.5 辽宁医药商业终端分析
 - (1) 辽宁医疗机构发展规模
 - (2) 辽宁医疗机构资产负债规模
 - (3) 辽宁医疗机构收入利润规模
 - (4) 辽宁省医疗机构地位变化
 - (5) 辽宁病人人均医药费用规模
- 7.15.6 辽宁医药商业发展前景
- 7.16 云南医药商业现状与终端分析**
- 7.16.1 云南医药商业发展政策
- 7.16.2 云南医药商业发展分析
 - (1) 云南医药商业发展规模
 - (2) 云南医药商业市场结构
 - (3) 云南医药商业市场地位
- 7.16.3 云南医药商业竞争格局
- 7.16.4 云南医药商业企业分析
 - (1) 批发企业
 - (2) 零售企业
 - (3) 连锁药店
- 7.16.5 云南医药商业终端分析
 - (1) 云南医疗机构资产负债规模
 - (2) 云南医疗机构收入利润规模
 - (3) 云南省医疗机构地位变化
 - (4) 云南病人人均医药费用规模
- 7.16.6 云南医药商业发展前景

第8章：互联网对医药商业行业的机遇挑战与转型突围策略

8.1 互联网发展势不可挡

- 8.1.1 互联网普及应用增长迅猛
- 8.1.2 网络购物市场蓬勃发展
- 8.1.3 移动互联网呈爆发式增长

8.2 互联网下医药商业企业的机遇与挑战

- 8.2.1 互联网下医药商业企业发展机遇
 - (1) 医药电商政策松动
 - (2) 经济持续增长创造良好环境
 - (3) 社会问题驱动医药电商需求
 - (4) 互联网技术成熟为行业提供支撑
- 8.2.2 医药商业企业互联网化面临的难题和挑战
 - (1) 线上与线下博弈的问题
 - (2) 物流与客户体验的问题
 - (3) 精准流量入口与转化率的问题

8.3 互联网思维下医药商业企业切入电商路径建议

- 8.3.1 医药企业进入电商基本流程
- 8.3.2 医药企业切入电商的路径建议
 - (1) 单体药店切入电商的路径建议
 - (2) 全国连锁药店切入电商的路径建议
 - (3) 区域连锁药店切入电商的路径建议
 - (4) 医药物流企业切入电商的路径建议

8.4 互联网药品交易服务企业资质名单

- 8.4.1 获得药品网上交易资格证书的企业数量
- 8.4.2 获得药品网上交易不同类资格证书企业
 - (1) 获得A证企业数量及运营模式

- (2) 获得B证企业数量及运营模式
- (3) 获得C证企业数量及运营模式
- 8.4.3 获得互联网药品交易服务B2C的企业名单
- 8.4.4 获得互联网药品交易B2B资格的企业名单
- 8.4.5 获得第三方互联网药品交易资格的企业名单

图表目录

- 图表1: 医药商业结构分析图
- 图表2: 医药商业的经营特点
- 图表3: 医药商业的企业分类
- 图表4: 医药商业专业认证壁垒
- 图表5: 医药商业经营资质壁垒
- 图表6: 我国医药商业主管部门
- 图表7: 医药商业主要管理制度
- 图表8: 《全国药品流通行业发展规划纲要(2011-2015)》发展目标及主要任务
- 图表9: 《关于药品流通行业改革发展的意见》主要内容
- 图表10: 2005-2014年中国国内生产总值及其预测(单位:万亿元,%)
- 图表11: 中国GDP与药品流通销售额关联程度分析(单位:万亿元,亿元)
- 图表12: 2006-2014年医药商业销售增速与GDP增速对比分析(单位:%)
- 图表13: 2001-2014年中国医疗机构卫生总费用统计(单位:亿元,%)
- 图表14: 2007-2014年中国城乡居民医疗保健支出增长(单位:元)
- 图表15: 中国卫生总费用与药品流通销售额关联程度分析(单位:亿元,亿元)
- 图表16: 2006-2014年中国老年人口所占比例(单位:%)
- 图表17: 2000-2014年我国城镇人口所占比例(单位:%)
- 图表18: 2000-2014年中国OTC市场规模及增长预测(单位:亿元)
- 图表19: 近年我国药品销售种类分布图(单位:%)
- 图表20: 医药供应链示意图
- 图表21: 计划经济时期医药供应链结构
- 图表22: 经济体制改革后医药供应链结构
- 图表23: 医院主导型医药供应链管理特点
- 图表24: 医院主导型医药供应链管理优势分析
- 图表25: 供应商主导型医药供应链管理特点
- 图表26: 供应商主导型医药供应链管理优势分析
- 图表27: 第三方物流主导型医药供应链管理特点
- 图表28: 第三方物流主导型医药供应链管理优势分析
- 图表29: 不同类型医药供应链管理比较表
- 图表30: 不同类型供应链管理模式的效益比较表
- 图表31: 纯销模式示意图
- 图表32: 两种纯销方式的对比
- 图表33: 两种纯销方式的盈利(单位:%)
- 图表34: 纯销模式特点及趋势
- 图表35: 医院纯销模式优势分析
- 图表36: 调拨业务模式示意图
- 图表37: 我国医药商业批发模式类型及重点企业
- 图表38: 我国医药商业批发模式发展趋势
- 图表39: 代理模式特点及趋势
- 图表40: 我国基药配送模式发展概况
- 图表41: 我国医药商业配送模式类型及重点企业
- 图表42: 三级站模式组织结构
- 图表43: 三级站模式优势分析
- 图表44: 总经销模式优势分析
- 图表45: 区域经销模式优势分析
- 图表46: 区域多家代理制优势分析
- 图表47: 终端销售模式优势分析
- 图表48: 制药企业营销渠道设计影响因素

- 图表49: 2011-2014年不同规模药品批发企业主营业务收入占同期全国市场总规模情况 (单位: %)
- 图表50: 2006-2014年医药流通市场规模及增长速度 (单位: 亿元, %)
- 图表51: 2011-2014年医药流通直报企业主营业务收入、利润增长情况 (单位: 亿元, %)
- 图表52: 2010-2014年医药流通行业销售对象分布情况 (单位: 亿元, %)
- 图表53: 2010-2014年医药流通行业——基本药物配送总额及增长情况 (单位: 亿元, %)
- 图表54: 医药流通企业地区分布 (单位: %)
- 图表55: 国内医药流通企业地区布局图
- 图表56: 2010-2014年医药流通行业区域结构变化 (分地区) (单位: %)
- 图表57: 2012-2014年医药流通行业区域结构变化 (分省市) (单位: 万元, %)
- 图表58: 2010-2014年规模以上药品流通直报企业主营业务收入所有制结构分布 (单位: %)
- 图表59: 2010-2014年规模以上药品流通直报企业利润总额所有制结构分布 (单位: %)
- 图表60: 医药商业传统盈利模式
- 图表61: 医药商业新兴盈利模式
- 图表62: 2002-2014年医药流通行业盈利水平变化 (单位: %)
- 图表63: 医药商业盈利影响因素
- 图表64: 医药商业企业上下游客户需求
- 图表65: 2007-2014年七大类医药商品销售额及增长率 (单位: 亿元, %)
- 图表66: 2010-2014年医药流通行业销售类别分布情况 (单位: %)
- 图表67: 2007-2014年药品类商品销售增长趋势图 (单位: 亿元, %)
- 图表68: 2006-2014年药品类商品销售额占七大类商品销售比重 (单位: %)
- 图表69: 2007-2014年中成药类商品销售增长趋势图 (单位: 亿元, %)
- 图表70: 2006-2014年中成药类商品销售额占七大类商品销售比重 (单位: %)
- 图表71: 2007-2014年中药材类商品销售增长趋势图 (单位: 亿元, %)
- 图表72: 2007-2014年中药材类商品销售额占七大类商品销售比重 (单位: %)
- 图表73: 2007-2014年医疗器械类商品销售增长趋势图 (单位: 亿元, %)
- 图表74: 医疗器械类商品销售额占七大类商品销售比重 (单位: %)
- 图表75: 我国医疗器械市场各类产品市场份额 (单位: %)
- 图表76: 2007-2014年化学试剂类商品销售增长趋势图 (单位: 亿元, %)
- 图表77: 2007-2014年化学试剂类商品销售额占七大类商品销售比重 (单位: %)
- 图表78: 2007-2014年玻璃仪器类商品销售增长趋势图 (单位: 亿元, %)
- 图表79: 2007-2014年其他类商品销售增长趋势图 (单位: 亿元, %)
- 图表80: 医药商业发展驱动因素
- 图表81: 医药商业发展制约因素
- 图表82: 2015-2020年医药流通行业销售规模及预测 (单位: 亿元)
- 图表83: 新药推广联盟实现路径
- 图表84: 新药推广联盟盈利模式
- 图表85: 2000-2014年医药流通行业规模化集约化进程 (单位: 家)
- 图表86: 2004-2014年中国医药流通行业百强企业入围底线变化 (单位: 亿元)
- 图表87: 2003-2014年医药流通行业前三强企业集中度走势 (单位: %)
- 图表88: 2010-2014年批发企业主营业务收入市场集中度 (单位: %)
- 图表89: 各国医药商业前三强市场份额对比分析图 (单位: %)
- 图表90: 2015年我国医药商业集中度预测 (单位: %)
- 图表91: 我国&西方发达国家医疗流通企业融资渠道对比
- 图表92: 2006-2014年医药流通行业上市&医药上市公司平均资产负债率对比 (单位: %)
- 图表93: 我国&美国医药流通企业对比 (单位: %)
- 图表94: 医药流通行业上市融资渠道
- 图表95: 2006-2014年南京医药对子公司担保情况表 (单位: 万元, %)
- 图表96: 2005-2014年南京医药对子公司担保总额占净资产比例 (单位: %)
- 图表97: 国药控股股份有限公司基本信息表
- 图表98: 2014年国药控股股份有限公司业务分布 (单位: %)
- 图表99: 国药控股股份有限公司医疗器械业务主要合作伙伴
- 图表100: 2011-2014年国药控股股份有限公司主要经济指标分析 (单位: 万元)
- 图表101: 2011-2014年国药控股股份有限公司盈利能力分析 (单位: %)
- 图表102: 2011-2014年国药控股股份有限公司运营能力分析 (单位: 次)
- 图表103: 2011-2014年国药控股股份有限公司偿债能力分析 (单位: %, 倍)
- 图表104: 2011-2014年国药控股股份有限公司发展能力分析 (单位: %)
- 图表105: 国药控股股份有限公司经营优劣势分析
- 图表106: 国药控股国大药房有限公司基本信息表
- 图表107: 2009-2014年国药控股国大药房有限公司销售收入及增长情况 (单位: 亿元, %)

- 图表108: 2009-2014年国药控股国大药房有限公司门店数量情况 (单位: 亿元, %)
- 图表109: 国药集团一致药业股份有限公司基本信息表
- 图表110: 2014年国药集团一致药业股份有限公司主营业务结构分布图 (单位: %)
- 图表111: 2014年国药集团一致药业股份有限公司主营业务营业情况
- 图表112: 2012-2014年国药集团一致药业股份有限公司前五大客户销售情况 (单位: 万元, %)
- 图表113: 2009-2014年国药集团一致药业股份有限公司主要经济指标分析 (单位: 万元)
- 图表114: 2009-2014年国药集团一致药业股份有限公司营业收入与利润总额走势图 (单位: 万元, %)
- 图表115: 2009-2014年国药集团一致药业股份有限公司盈利能力分析 (单位: %)
- 图表116: 2009-2014年国药集团一致药业股份有限公司运营能力分析 (单位: 次)
- 图表117: 2009-2014年国药集团一致药业股份有限公司偿债能力分析 (单位: %)
- 图表118: 2009-2014年国药集团一致药业股份有限公司发展能力分析 (单位: %)
- 图表119: 国药集团一致药业股份有限公司经营优劣势分析
- 图表120: 2012-2014年国药集团一致药业股份有限公司物流系统建设情况

……略

如需了解报告详细内容, 请直接致电前瞻客服中心。

全国免费服务热线: 400-068-7188 0755-82925195 82925295 83586158

或发电子邮件: service@qianzhan.com

或登录网站: <https://bg.qianzhan.com/>

我们会竭诚为您服务!