

# 中国医药流通市场前景展望与未来发展规划分析报告2023-2029年

产品名称	中国医药流通市场前景展望与未来发展规划分析报告2023-2029年
公司名称	北京中研华泰信息技术研究院销售部
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区北苑东路19号院4号楼27层2708
联系电话	18766830652 18766830652

## 产品详情

中国医药流通市场前景展望与未来发展规划分析报告2023-2029年.....【报告编号】371996【出版日期】2023年6月【交付方式】EMIL电子版或特快专递【出版机构】中研华泰研究院【报告价格】纸质版:6500元 电子版:6800元 纸质版+电子版:7000元【联系人员】刘亚 免费售后服务一年，具体内容及订购流程欢迎咨询客服人员

报告目录 章 中国医药流通行业发展背景与现状调研

节 医药流通行业发展环境分析

一、医药流通行业政策环境分析

1、行业监管体制

2、行业发展规划

(1) 《全国药品流通行业发展规划纲要(2011-2019)》

(2) 《关于药品流通行业改革发展的意见》

二、医药流通行业经济环境分析

三、医药流通行业需求环境分析

1、居民医疗保障水平提高促进药品流通行业规模增长

2、城镇化进程提速促进药品流通行业渠道下沉

3、人口老龄化加快带动药品流通行业市场需求

#### 4、药品消费结构变化促使药品流通行业渠道改变

### 四、医药流通行业社会环境分析

#### 第二节 医药流通行业进入壁垒分析

##### 一、认证壁垒

##### 二、经营资质壁垒

##### 三、企业规模壁垒

##### 四、品牌信誉壁垒

##### 五、资本实力壁垒

##### 六、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

#### 第三节 医药流通行业发展现状分析

##### 一、医药流通行业发展概况

##### 二、医药流通行业发展特点

##### 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、药品零售连锁经营仍面临较大困难

##### 4、医疗机构拖欠药品批发企业货款问题突出

##### 三、医药流通行业发展规模

##### 四、医药流通行业销售结构

##### 1、按销售类别分：药品类销售占主导

##### 2、按销售对象分：批发、纯销平分天下

##### 3、按销售区域分：农村市场稳步增长

##### 4、按销售市场分：基药销售增幅较快

##### 五、医药流通行业区域结构

##### 1、企业区域分布

## 2、销售区域分布

## 六、医药流通行业配送结构

## 七、医药流通行业所有制结构

## 八、医药流通行业市场集中度

### 1、破10亿的企业持续增加

### 2、企业入围底线提升

### 3、市场集中度呈上升趋势预测分析

## 九、医药流通行业发展趋势预测分析

### 1、药品流通市场规模将继续扩大

### 2、行业结构调整步伐将进一步提速

### 3、行业服务模式与服务功能将不断创新升级

## 第二章 中国医药流通行业商业模式分析

### 节 医药流通行业盈利模式分析

#### 一、医药流通行业传统盈利模式

#### 二、医药流通行业新兴盈利模式

#### 三、医药流通行业盈利水平变化

#### 四、医药流通行业盈利影响因素

### 第二节 医药流通行业经营模式分析

#### 一、医药流通行业纯销模式

##### 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预测分析

#### 二、医药流通行业批发模式

##### 1、批发模式发展概况

##### 2、批发模式典型企业

##### 3、批发模式发展趋势预测分析

### 三、医药流通行业代理模式

- 1、代理模式发展概况
- 2、代理模式典型企业
- 3、代理模式特点与趋势预测分析

### 四、医药流通行业配送模式

- 1、配送模式发展概况
- 2、配送模式典型企业

## 第三节 医药流通行业营销模式分析

### 一、医药流通行业三级站模式

- 1、三级站模式发展历程
- 2、三级站模式组织结构
- 3、三级站模式优劣势分析

### 二、医药流通行业总经销模式

- 1、总经销模式发展概况
- 2、总经销模式优劣势分析

### 三、医药流通行业区域经销模式

- 1、区域经销模式发展概况
- 2、区域经销模式优劣势分析

### 四、医药流通行业区域多家代理制

- 1、区域多家代理制发展概况
- 2、区域多家代理制优劣势分析

### 五、医药流通行业终端销售模式

- 1、终端销售模式发展概况
- 2、终端销售模式优劣势分析

### 六、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、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

#### 第四节 医药流通行业融资模式分析

##### 一、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

##### 二、医药流通行业上市融资渠道

##### 三、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

##### 四、医药流通行业融资策略建议

#### 第三章 中国医药流通企业案例分析

##### 第一节 全国性医药流通企业案例分析

###### 一、国药控股股份有限公司

- 1、企业市场定位分析
- 2、企业业务系统构成
- 3、企业关键资源体系
- 4、企业盈利模式分析
- 5、企业财务结构分析
- 6、企业投资价值分析

7、企业经营优劣势分析

8、企业新发展动向

## 二、上海医药集团股份有限公司

1、企业市场定位分析

2、企业业务系统构成

3、企业关键资源体系

4、企业盈利模式分析

5、企业财务结构分析

6、企业投资价值分析

7、企业经营优劣势分析

8、企业新发展动向

## 三、北京医药股份有限公司

1、企业市场定位分析

2、企业业务系统构成

3、企业关键资源体系

4、企业盈利模式分析

5、企业经营规模分析

6、企业投资价值分析

7、企业经营优劣势分析

8、企业新发展动向

## 四、九州通医药集团股份有限公司

1、企业市场定位分析

2、企业业务系统构成

3、企业关键资源体系

4、企业盈利模式分析

5、企业财务结构分析

- 6、企业投资价值分析
- 7、企业经营优劣势分析
- 8、企业新发展动向

## 第二节 区域性医药流通企业案例分析

### 一、南京医药股份有限公司

- 1、企业市场定位分析
- 2、企业业务系统构成
- 3、企业关键资源体系
- 4、企业盈利模式分析
- 5、企业财务结构分析
- 6、企业投资价值分析
- 7、企业经营优劣势分析
- 8、企业新发展动向

### 二、广州医药有限公司

- 1、企业市场定位分析
- 2、企业业务系统构成
- 3、企业关键资源体系
- 4、企业盈利模式分析
- 5、企业经营情况分析
- 6、企业投资价值分析
- 7、企业经营优劣势分析
- 8、企业新发展动向

### 三、国药集团一致药业股份有限公司

- 1、企业市场定位分析
- 2、企业业务系统构成
- 3、企业关键资源体系

- 4、企业盈利模式分析
- 5、企业财务结构分析
- 6、企业投资价值分析
- 7、企业经营优劣势分析
- 8、企业新发展动向

#### 四、华东医药股份有限公司

- 1、企业市场定位分析
- 2、企业业务系统构成
- 3、企业关键资源体系
- 4、企业盈利模式分析
- 5、企业财务结构分析
- 6、企业投资价值分析
- 7、企业经营优劣势分析
- 8、企业新发展动向

#### 五、浙江英特集团股份有限公司

- 1、企业市场定位分析
- 2、企业业务系统构成
- 3、企业关键资源体系
- 4、企业盈利模式分析
- 5、企业财务结构分析
- 6、企业投资价值分析
- 7、企业经营优劣势分析
- 8、企业新发展动向

#### 六、云南白药集团股份有限公司

- 1、企业市场定位分析



- 2、企业业务系统构成
- 3、企业关键资源体系
- 4、企业盈利模式分析
- 5、企业财务结构分析
- 6、企业投资价值分析
- 7、企业经营优劣势分析

## 七、哈药集团股份有限公司

- 1、企业市场定位分析
- 2、企业业务系统构成
- 3、企业关键资源体系
- 4、企业盈利模式分析
- 5、企业财务结构分析
- 6、企业投资价值分析
- 7、企业经营优劣势分析
- 8、企业新发展动向

## 八、天士力制药集团股份有限公司

- 1、企业市场定位分析
- 2、企业业务系统构成
- 3、企业盈利模式分析
- 4、企业财务结构分析
- 5、企业投资价值分析
- 6、企业经营优劣势分析