

2015-2020年中国医药流通 市场态势分析及投资前景研究报告

报告目录及图表目录

博思数据研究中心编制

www.bosidata.com

报告报价

《2015-2020年中国医药流通市场态势分析及投资前景研究报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.bosidata.com/qitaiyao1502/G81651LFUA.html>

【报告价格】纸介版6800元 电子版7000元 纸介+电子7200元

【出版日期】2026-03-04

【交付方式】Email电子版/特快专递

【订购电话】全国统一客服务热线：400-700-3630(免长话费) 010-57272732/57190630

博思数据研究中心

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。

说明、目录、图表目录

报告目录：

第1章：中国医药流通行业发展背景与现状13

1.1 医药流通行业发展环境分析 13

1.1.1 医药流通行业政策环境分析 13

(1) 行业监管体制 13

(2) 行业发展规划 14

1) 《全国药品流通行业发展规划纲要(2011-2015)》 14

2) 《关于药品流通行业改革发展的意见》 15

1.1.2 医药流通行业经济环境分析 16

1.1.3 医药流通行业需求环境分析 18

(1) 居民医疗保障水平提高促进药品流通行业规模增长 18

(2) 城镇化进程提速促进药品流通行业渠道下沉 19

(3) 人口老龄化加快带动药品流通行业市场需求 20

(4) 药品消费结构变化促使药品流通行业渠道改变 21

1.1.4 医药流通行业社会环境分析 23

1.2 医药流通行业进入壁垒分析 23

1.2.1 专业认证壁垒 23

1.2.2 经营资质壁垒 24

1.2.3 企业规模壁垒 25

1.2.4 品牌信誉壁垒 25

1.2.5 资本实力壁垒 26

1.2.6 市场化壁垒 26

(1) 规模以上医院终端进入壁垒 26

(2) 医药工业渠道授权获得 27

1.3 医药流通行业发展现状分析 27

1.3.1 医药流通行业发展概况 27

1.3.2 医药流通行业发展特点 27

(1) 现代医药物流和延伸服务加速发展 27

(2) 外资进入药品流通领域步伐加快 28

(3) 药品零售连锁经营仍面临较大困难 28

(4) 医疗机构拖欠药品批发企业货款问题突出 29

1.3.3 医药流通行业发展规模 29

1.3.4 医药流通行业销售结构 30

(1) 按销售类别分：药品类销售占主导 30

(2) 按销售对象分：批发、纯销平分天下 31

(3) 按销售区域分：农村市场稳步增长 31

(4) 按销售市场分：基药销售增幅较快 32

1.3.5 医药流通行业区域结构 32

(1) 企业区域分布 32

(2) 销售区域分布 33

1.3.6 医药流通行业配送结构 35

1.3.7 医药流通行业所有制结构 36

1.3.8 医药流通行业市场集中度 37

(1) 破10亿的企业持续增加 37

(2) 百强企业入围底线提升 38

(3) 市场集中度呈上升趋势 38

1.3.9 医药流通行业发展趋势 41

(1) 药品流通市场规模将继续扩大 41

(2) 行业结构调整步伐将进一步提速 41

(3) 行业服务模式与服务功能将不断创新升级 42

第2章：中国医药行业供应链管理模式的分析 43

2.1 医药供应链界定 43

2.1.1 医药供应链的内涵 43

2.1.2 医药供应链的特性 44

2.2 医药供应链发展历程 44

2.2.1 计划经济时期单一的供应链结构 44

2.2.2 经济体制改革后医药供应链结构 45

2.2.3 医药供应链的节点成员分析 45

2.2.4 美国医药供应链结构分析 47

(1) 美国医药供应链特点分析 47

(2) PBM在医药供应链中的作用 48

2.2.5 中美医药供应链结构比较 48

2.3 医药供应链管理模式 49

2.3.1 医院主导型医药供应链管理模式 49

(1) 模式特点 49

(2) 模式优劣势 50

2.3.2 供应商主导型医药供应链管理模式 51

(1) 模式特点 51

(2) 模式优劣势 52

2.3.3 第三方物流主导型医药供应链管理模式 53

(1) 模式特点 53

(2) 模式优劣势 54

2.3.4 三类医药供应链管理模式的比较分析 55

(1) 三种模式特点比较 55

(2) 三种模式效益比较 56

2.3.5 医药供应链管理存在的问题 56

(1) 交易渠道复杂，监控难度加大 57

(2) 供应链层次多，导致药价虚高 57

(3) 信息不对称，竞争强度不均衡 57

(4) 物流秩序混乱，影响药品质量 58

(5) 溯源困难，药品安全难以保证 58

2.3.6 医药供应链管理的创新方向 58

(1) 缩短供应链层次，推进供应链扁平化变革 58

(2) 构建医药电子商务平台，增强流通信息可视化 59

(3) 发展专业第三方物流，提升医药物流服务质量 59

(4) 采用先进信息技术，实现药品溯源 60

2.4 医药供应链风险分析 60

2.4.1 新医改对医药供应链的影响 60

2.4.2 医改后医药供应链的新风险 61

(1) 人员因素引发的风险 61

(2) 环境因素引发的风险 61

(3) 制度因素引发的风险 62

第3章：中国医药流通行业商业模式分析 63

3.1 医药流通行业盈利模式分析 63

- 3.1.1 医药流通行业传统盈利模式 63
- 3.1.2 医药流通行业新兴盈利模式 63
- 3.1.3 医药流通行业盈利水平变化 65
- 3.1.4 医药流通行业盈利影响因素 65
- 3.2 医药流通行业经营模式分析 68
 - 3.2.1 医药流通行业纯销模式 68
 - (1) 纯销模式发展概况 68
 - (2) 纯销与分销的对比 68
 - (3) 纯销模式特点与趋势 69
 - 3.2.2 医药流通行业批发模式 70
 - (1) 批发模式发展概况 70
 - (2) 批发模式典型企业 70
 - (3) 批发模式发展趋势 70
 - 3.2.3 医药流通行业代理模式 71
 - (1) 代理模式发展概况 71
 - (2) 代理模式典型企业 71
 - (3) 代理模式特点与趋势 71
 - 3.2.4 医药流通行业配送模式 72
 - (1) 配送模式发展概况 72
 - (2) 配送模式典型企业 73
- 3.3 医药流通行业营销模式分析 74
 - 3.3.1 医药流通行业三级站模式 74
 - (1) 三级站模式发展历程 74
 - (2) 三级站模式组织结构 74
 - (3) 三级站模式优劣势分析 75
 - 3.3.2 医药流通行业总经销模式 76
 - (1) 总经销模式发展概况 76
 - (2) 总经销模式优劣势分析 76
 - 3.3.3 医药流通行业区域经销模式 76
 - (1) 区域经销模式发展概况 76
 - (2) 区域经销模式优劣势分析 77
 - 3.3.4 医药流通行业区域多家代理制 77

- (1) 区域多家代理制发展概况 77
- (2) 区域多家代理制优劣势分析 77
- 3.3.5 医药流通行业终端销售模式 77
 - (1) 终端销售模式发展概况 78
 - (2) 终端销售模式优劣势分析 78
- 3.3.6 制药企业营销渠道模式选择 78
 - (1) 营销渠道模式选择影响因素 78
 - (2) 企业销售队伍+分销商模式 80
 - (3) 独家代理的渠道模式 81
 - (4) 企业销售队伍+区域代理模式 81
 - (5) 多家代理制渠道的模式 81
- 3.4 医药流通行业融资模式分析 82
 - 3.4.1 医药流通行业融资现状分析 82
 - (1) 以债权融资为主，融资格局单一 82
 - (2) 银行信贷是医药流通金融的主渠道 82
 - (3) 债务融资空间没有充分利用 83
 - (4) 企业规模小、信用低 84
 - (5) 境外资金利用水平不高 84
 - 3.4.2 医药流通行业上市融资渠道 85
 - 3.4.3 医药流通行业融资案例分析 86
 - (1) 南京医药——与银行建立战略联盟，充分利用银行贷款 86
 - (2) 浙江医药——总公司单独核算资金，商业公司专注经营 88
 - (3) 成功模式的积极作用 88
 - 3.4.4 医药流通行业融资策略建议 89
- 第4章：中国医药流通行业物流模式分析 91
 - 4.1 国际医药物流商业模式分析 91
 - 4.1.1 美国医药物流商业模式分析 91
 - (1) 美国物流政策环境 91
 - (2) 美国医药物流企业 91
 - (3) 美国医药物流模式 93
 - 4.1.2 日本医药物流商业模式分析 94
 - (1) 日本物流政策环境 94

- (2) 日本医药物流模式 95
- 4.1.3 欧盟医药物流商业模式分析 95
 - (1) 欧盟物流政策环境 96
 - (2) 欧盟医药物流市场 96
 - (3) 欧盟医药物流模式 96
 - (4) 欧盟医药物流特点 97
- 4.1.4 国际医药物流商业模式借鉴 99
 - (1) 供应链管理一体化 99
 - (2) 提供信息解决方案 99
 - (3) 物流配送网络健全 99
 - (4) 编码技术的广泛应用 100
 - (5) 信息平台操作简单实用 100
- 4.2 国内医药物流商业模式分析 100
 - 4.2.1 医药物流行业发展现状分析 100
 - (1) 医药物流行业发展特点 100
 - (2) 医药物流行业市场规模 102
 - (3) 医药物流行业成本费用 102
 - 1) 医药制造业物流业务需求快速增长 102
 - 2) 医药制造业物流成本支出继续扩大 103
 - 3) 物流费用率仍然偏高,但有所下降 104
 - 4) 物流效率与发达国家仍有明显差距 105
 - (4) 医药物流行业竞争现状 105
 - 1) “一家独大”到“百家争鸣” 105
 - 2) 区域性龙头逐步形成 106
 - (5) 医药物流行业发展趋势 106
- 4.2.2 医药行业物流供应链的构成 108
- 4.2.3 医药物流商业模式案例分析 110
 - (1) 九州通模式:快批模式 110
 - (2) 太和模式:买卖全国模式 112
 - (3) 邦达模式:第三方医药物流 113
 - (4) 北药模式:现代化物流中心配送 113
- 4.2.4 医药物流商业模式优劣势分析 114

4.3 医药商业分销物流模式分析	115
4.3.1 医药商业分销物流模式发展环境	115
4.3.2 医药商业分销物流模式运作方式	116
(1) 医药商业分销物流模式运作主体	116
(2) 医药商业分销物流模式运作前提	116
(3) 医药商业分销物流模式运作流程	117
4.3.3 医药商业分销物流模式基本特点	118
4.3.4 医药商业分销物流模式影响因素	120
4.3.5 中美医药商业分销物流模式对比	121
(1) 美国商业分销医药物流模式概述	122
(2) 中美商业分销集成物流模式差异	122
4.4 医药零售连锁物流模式分析	123
4.4.1 医药零售连锁物流模式发展环境	123
4.4.2 医药零售连锁物流模式运作方式	124
(1) 医药零售连锁物流模式运作主体	124
(2) 医药零售连锁物流模式运作前提	124
(3) 医药零售连锁物流模式运作流程	124
4.4.3 医药零售连锁物流模式基本特点	127
4.4.4 医药零售连锁物流模式影响因素	128
4.4.5 中美医药零售连锁物流模式对比	129
(1) 美国零售连锁经营物流模式概述	129
(2) 中美零售连锁物流物流模式差异	130
(3) 美国零售连锁经营物流模式借鉴	131
4.5 第三方医药物流模式分析	132
4.5.1 第三方医药物流模式发展环境	132
4.5.2 第三方医药物流模式运作方式	133
(1) 第三方医药物流模式运作主体	133
(2) 第三方医药物流模式运作流程	133
4.5.3 第三方医药物流模式基本特点	137
4.5.4 第三方医药物流模式影响因素	138
4.5.5 第三方医药物流企业创新路径	140
(1) 第三方医药物流企业创新动力	140

- (2) 第三方医药物流企业创新路径 143
- 第5章：中国医药流通行业批发模式分析 147
 - 5.1 医药批发市场发展状况 147
 - 5.1.1 医药批发市场企业数量 147
 - 5.1.2 医药批发市场销售规模 147
 - 5.1.3 医药批发市场竞争现状 147
 - (1) 医药批发市场竞争层次 148
 - (2) 医药批发地区竞争格局 150
 - 1) 省市竞争格局 150
 - 2) 区域竞争格局 151
 - 5.1.4 医药批发市场发展趋势 156
 - 5.2 医药批发经营模式分析 158
 - 5.2.1 开单送货模式 158
 - (1) 商业快批业务模式 158
 - (2) 医院销售业务模式 158
 - (3) 商业调拨业务模式 159
 - (4) 商超联营业务模式 159
 - 5.2.2 批发大厅模式 160
 - 5.2.3 批发超市模式 160
 - 5.2.4 集团分销模式 161
 - (1) 分部存货业务模式 161
 - (2) 分部无货业务模式 162
 - 5.3 中小型医药批发企业SWOT分析 162
 - 5.3.1 中小型医药批发企业优势分析(S) 164
 - 5.3.2 中小型医药批发企业劣势分析(W) 165
 - 5.3.3 中小型医药批发企业机会分析(O) 166
 - 5.3.4 中小型医药批发企业威胁分析(T) 167
 - 5.4 国外医药批发企业经营模式借鉴 168
 - 5.4.1 美国医药批发企业经营模式 168
 - (1) 美国医药批发企业经营特点 168
 - (2) 美国McKesson公司分析 169
 - 1) 企业发展概况 169

- 2) 企业业务定位 169
- 3) 企业经营情况 170
- 4) 企业经营策略 170
- 5.4.2 日本医药批发企业经营模式 170
 - (1) 日本医药供应链分析 170
 - (2) 日本医药批发企业经营特点 171
 - (3) 日本东邦药品株式会社分析 172
- 1) 企业发展概况 172
- 2) 企业业务定位 172
- 第6章：中国医药流通行业零售模式分析 173
- 6.1 医药零售市场发展状况 173
- 6.1.1 医药零售市场企业数量 173
 - (1) 零售药店企业数量增长情况 173
 - (2) 零售药店门店数量增长情况 173
 - (3) 零售药店结构变化情况 175
- 6.1.2 医药零售市场销售规模 175
- 6.1.3 医药零售市场集中度分析 176
- 6.1.4 医药零售市场竞争格局 177
 - (1) 连锁药店行业业态竞争格局分析 177
- 1) 全国性连锁药店竞争格局分析 177
- 2) 跨区域连锁药店竞争格局分析 179
- 3) 地市连锁药店竞争状况分析 179
 - (2) 连锁药店行业地区竞争格局分析 180
- 1) 百强企业分布 180
- 2) 区域销售分布 181
- 6.1.5 医药零售市场趋势预测 186
- 6.2 连锁药店商业模式分析 187
- 6.2.1 连锁药店进入壁垒分析 187
- 6.2.2 连锁药店业态定位分析 188
 - (1) 标准药店业态定位 189
 - (2) 社区便利店业态定位 189
 - (3) 药诊店业态定位 190

- (4) 药妆店业态定位 191
- (5) 平价健康大卖场业态定位 191
- (6) 医保定点店业态定位 192
- (7) 超市店中店业态定位 193
- (8) 炒作型产品药店业态定位 193
- (9) 专科药店业态定位 194
- (10) 网上药店业态定位 194
- 6.2.3 连锁药店经营模式分析 196
 - (1) 直营连锁模式 196
 - 1) 直营连锁模式概念 196
 - 2) 直营连锁模式的优、缺点 196
 - (2) 加盟连锁模式 196
 - 1) 加盟连锁模式概念 196
 - 2) 加盟连锁模式的优、缺点 197
 - (3) 自由连锁模式 197
 - (4) 双重分布连锁模式 198
- 6.2.4 连锁药店盈利模式分析 198
 - (1) “集中采购+药店销售”盈利模式分析 198
 - (2) “药企直接供货+药店销售”盈利模式分析 199
 - (3) 连锁药店盈利模式创新分析 199
- 6.2.5 连锁药店经营状况分析 200
 - (1) 连锁药店行业利润水平分析 200
 - (2) 连锁药店行业资本结构情 201
 - (3) 连锁药店行业资金运营情况 202
- 6.2.6 连锁药店百强企业分析 203
 - (1) 连锁药店行业百强销售收入变化情况 203
 - (2) 连锁药店行业重点企业变化情况 204
 - 1) 十强企业销售额/分店数量变化 204
 - 2) 十强、二十强、五十强、百强销售额变化 206
 - 3) 销售额增量/增幅十强企业分析 206
 - (3) 连锁药店行业重点门店变化情况 208
 - 1) 十强、二十强、五十强、百强门店数量分析 208

- 2) 直营店数量十强企业分析 209
- 3) 医保药店数量十强企业分析 211
 - (4) 连锁药店行业百强企业运营效率分析 213
- 1) 连锁药店行业百强企业客单价分析 213
- 2) 连锁药店行业百强企业会员有效率分析 214
- 3) 连锁药店行业百强企业坪效分析 215
- 4) 连锁药店行业百强企业人效分析 217
- 6.2.7 连锁药店百强单店分析 220
 - (1) 连锁药店行业百强单店销售收入分析 220
 - (2) 连锁药店行业百强单店坪效分析 222
 - (3) 连锁药店行业百强单店人效分析 223
- 6.2.8 美国连锁药店经营模式借鉴 223
 - (1) 美国连锁药店发展规模 223
 - (2) 美国连锁药店经营特点 224
 - (3) 美国连锁药店发展经验 226
- 1) 医药分开, 成熟经营 226
- 2) 注重经营健康产品和自有品牌产品 226
- 3) 配备药师和实行专业化服务 226
- 4) 充分发挥联盟组织的作用 227
- 5) 规模经营和现代信息技术运用 227
- 6) 每天低价(EDLP)战略 227
 - (4) 美国Walgreens公司经营模式 228
- 1) 企业发展概况 228
- 2) 企业业务定位 228
- 3) 企业财务结构 228
 - 1、企业营收能力分析 228
 - 2、企业盈利能力分析 229
 - 3、企业运营能力分析 229
 - 4、企业偿债能力分析 230
 - 5、企业发展能力分析 230
- 4) 企业经营策略 231
 - 1、多元化发展分析 231

- 2、单店销售分析 231
- 3、品牌传播分析 231
- 4、药店定位分析 232
- 5、规模扩张分析 232
- 6、客户服务分析 233
- 7、科技投入分析 233
- 5) 企业经营借鉴 233
 - (5) 美国CVS公司经营模式 234
 - 1) 企业发展概况 234
 - 2) 企业业务定位 234
 - 3) 企业财务结构 235
 - 1、企业营收能力分析 235
 - 2、企业盈利能力分析 235
 - 3、企业运营能力分析 236
 - 4、企业偿债能力分析 236
 - 5、企业发展能力分析 237
 - 4) 企业经营策略 237
 - 1、以客户为中心的经营理念 237
 - 2、规模迅速而稳健的扩张 238
 - 3、保持稳健的利润率 239
 - 4、合理的自有品牌规划 240
 - 5、与供应商捆绑发展 240
 - 6、国家宏观政策的引导 240
 - 5) 企业经营借鉴 240
 - (6) 美国CVS公司经营模式 241
 - 1) 企业发展概况 241
 - 2) 企业业务定位 241
 - 3) 企业财务结构 242
 - 1、企业营收能力分析 242
 - 2、企业盈利能力分析 242
 - 3、企业运营能力分析 243
 - 4、企业偿债能力分析 243

- 5、企业发展能力分析 244
- 4) 企业经营策略 244
- 5) 企业经营借鉴 245
- 6.3 医药电子商务商业模式分析 245
- 6.3.1 医药电子商务市场发展瓶颈 245
 - (1) 准入门槛高 245
 - (2) 物流滞后性 245
 - (3) 运维投入高 246
 - (4) 盈利周期长 246
- 6.3.2 医药电子商务B2B模式分析 246
 - (1) 目标客户 246
 - (2) 市场规模 246
 - (3) 采购特征 247
- 6.3.3 医药电子商务B2C模式分析 247
 - (1) 目标客户 247
 - (2) 市场规模 248
 - (3) 采购特征 248
- 6.3.4 医药电子商务平台建设分析 248
 - (1) 与第三方电子商务平台合作 248
 - (2) 企业自建医药电子商务平台 249
 - (3) 医药电子商务平台建设策略 249
- 6.3.5 医药电子商务模式案例分析 249
 - (1) 开心人网上药店 249
 - 1) 网站市场定位 249
 - 2) 网站产品结构 250
 - 3) 网站营销策略 250
 - 4) 网站经营状况 250
 - (2) 海虹医药电子商务网 250
 - 1) 网站市场定位 250
 - 2) 网站主营业务 250
 - 3) 网站营销策略 250
 - 4) 网站盈利模式 251

- 5) 网站经营状况 251
 - (3) 天猫医药馆 251
 - 1) 网站市场定位 251
 - 2) 网站产品结构 251
 - 3) 网站营销策略 252
 - 4) 网站盈利模式 252
 - 5) 网站经营状况 252
 - (4) 一号店 253
 - 1) 网站市场定位 253
 - 2) 网站产品结构 254
 - 3) 网站盈利模式 254
 - 4) 网站经营状况 254
- 第7章：中国医药流通企业商业模式分析 255
- 7.1 全国性医药流通企业案例分析 255
 - 7.1.1 国药控股股份有限公司 255
 - (1) 企业市场定位分析 255
 - (2) 企业业务系统构成 255
 - (3) 企业关键资源体系 258
 - (4) 企业盈利模式分析 258
 - (5) 企业财务结构分析 259
 - (6) 企业投资价值分析 260
 - (7) 企业经营优劣势分析 261
 - (8) 企业最新发展动向 261
 - 7.1.2 上海医药集团股份有限公司 261
 - (1) 企业市场定位分析 262
 - (2) 企业业务系统构成 262
 - (3) 企业关键资源体系 263
 - (4) 企业盈利模式分析 264
 - (5) 企业财务结构分析 264
 - (6) 企业投资价值分析 265
 - (7) 企业经营优劣势分析 266
 - (8) 企业最新发展动向 267

7.1.3 北京医药股份有限公司 268

- (1) 企业市场定位分析 268
- (2) 企业业务系统构成 268
- (3) 企业关键资源体系 269
- (4) 企业盈利模式分析 269
- (5) 企业经营规模分析 270
- (6) 企业投资价值分析 270
- (7) 企业经营优劣势分析 271
- (8) 企业最新发展动向 271

7.2 区域性医药流通企业案例分析 279

7.2.1 南京医药股份有限公司 279

- (1) 企业市场定位分析 279
- (2) 企业业务系统构成 279
- (3) 企业关键资源体系 281
- (4) 企业盈利模式分析 282
- (5) 企业财务结构分析 282
- (6) 企业投资价值分析 283
- (7) 企业经营优劣势分析 284
- (8) 企业最新发展动向 285

7.2.2 广州医药有限公司 285

- (1) 企业市场定位分析 285
- (2) 企业业务系统构成 286
- (3) 企业关键资源体系 287
- (4) 企业盈利模式分析 287
- (5) 企业经营情况分析 288
- (6) 企业投资价值分析 288
- (7) 企业经营优劣势分析 288
- (8) 企业最新发展动向 289。

图表目录：

图表1：我国医药流通行业主管部门 16

图表2：医药流通行业主要政策 16

图表3：《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 17

- 图表4：《关于药品流通行业改革发展的意见》主要内容 18
- 图表5：2009-2014年医药流通行业销售增速与GDP增速对比分析(单位：%) 20
- 图表6：2003-2014年连锁药品行业与GDP增速分析(单位：%) 20
- 图表7：2000-2014年中国卫生总费用情况(单位：亿元，%) 21
- 图表8：2000-2014年中国人均卫生费用情况(单位：元，%) 21
- 图表9：2005-2014年城乡居民人均医疗保健支出情况(单位：元，%) 22
- 图表10：2000-2014年中国城乡人口结构分布图(单位：万人) 23
- 图表11：1982-2014年我国人口结构分布图(按年龄分)(单位：%) 23
- 图表12：2000-2014年我国60岁以上人口数及比重情况(单位：万人，%) 24
- 图表13：2009-2014年我国OTC市场规模及增长率(单位：亿元，%) 25
- 图表14：近年我国药品销售种类分布图(单位：%) 25
- 图表15：医药流通行业专业认证壁垒 26
- 图表16：医药流通行业经营资质壁垒 27
- 图表17：2014年药品批发企业应收帐款情况调查表(单位：亿元，天) 32
- 图表18：2009-2014年医药流通行业销售规模及增长速度(单位：亿元，%) 32
- 图表19：2010-2014年医药流通行业销售类别分布情况(单位：%) 33
- 图表20：2010-2014年医药流通行业销售对象分布情况(单位：亿元，%) 34
- 图表21：2010-2014年医药流通行业对农村销售额及增长情况(单位：亿元，%) 34
- 图表22：2010-2014年医药流通行业——基本药物配送总额及增长情况(单位：亿元，%) 35
- 图表23：医药流通企业地区分布(单位：%) 35
- 图表24：国内医药流通企业地区布局图 36
- 图表25：2010-2014年医药流通行业区域结构变化(分地区)(单位：%) 37
- 图表26：2010-2014年医药流通行业区域结构变化(分省市)(单位：万元，%) 37
- 图表27：2010-2014年药品批发直报企业商品配送总额结构(单位：%) 38
- 图表28：2010-2014年年药品批发直报企业物流费用结构(单位：%) 38
- 图表29：2010-2014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：%) 39
- 图表30：2010-2014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：%) 40
- 图表31：2000-2014年医药流通行业规模化集约化进程(单位：家) 40
- 图表32：2004-2014年中国医药流通行业百强企业入围底线变化(单位：亿元) 41
- 图表33：2003-2014年医药流通行业前三强企业集中度走势(单位：%) 42
- 图表34：2010-2014年批发企业主营业务收入市场集中度(单位：%) 42

图表35：2010-2014年零售企业主营业务收入市场集中度(单位：%) 43

图表36：2015-2020年医药流通行业销售规模预测(单位：亿元) 44

图表37：医药供应链示意图 46

图表38：计划经济时期医药供应链结构 48

图表39：经济体制改革后医药供应链结构 48

图表40：美国医药生产供应链结构 50

图表41：美国医药生产供应链特点 50

图表42：PBM与供应链各主体间的关系 51

图表43：中美医药供应链结构比较 51

图表44：医院主导型医药供应链管理特点 52

图表45：医院主导型医药供应链管理优劣势分析 53

图表46：供应商主导型医药供应链管理特点 54

图表47：供应商主导型医药供应链管理优劣势分析 55

图表48：第三方物流主导型医药供应链管理特点 56

图表49：第三方物流主导型医药供应链管理优劣势分析 57

图表50：不同类型医药供应链管理比较表 58

图表51：不同类型供应链管理模式的效益比较表 59

图表52：医药流通行业传统盈利模式 66

图表53：医药流通行业新兴盈利模式 66

图表54：2002-2014年医药流通行业盈利水平变化(单位：%) 68

图表55：医药流通行业盈利影响因素 69

图表56：医药流通企业上下游客户需求 70

图表57：医药流通行业纯销模式示意图 71

图表58：两种纯销方式的对比 71

图表59：两种纯销方式的盈利(单位：%) 72

图表60：医药流通行业纯销模式特点及趋势 72

图表61：医院纯销模式优劣势分析 72

图表62：我国医药流通行业批发模式类型及典型企业 73

图表63：我国医药流通行业批发模式发展趋势 74

图表64：医药流通行业代理模式特点及趋势 74

图表65：我国基药配送模式发展概况 75

图表66：我国医药流通行业配送模式类型及典型企业 77

图表67：医药流通行业三级站模式组织结构 78

图表68：医药流通行业三级站模式优劣势分析 78

图表69：医药流通行业总经销模式优劣势分析 79

图表70：医药流通行业区域经销模式优劣势分析 80

图表71：医药流通行业区域多家代理制优劣势分析 80

图表72：医药流通行业终端销售模式优劣势分析 81

图表73：制药企业营销渠道设计影响因素 81

图表74：我国&西方发达国家医疗流通企业融资渠道对比 85

图表75：2006年和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：%) 86

图表76：我国&美国医药流通企业对比(单位：%) 87

图表77：医药流通行业上市融资渠道 88

图表78：2005-2014年南京医药对子公司担保情况表(单位：万元，%) 90

图表79：美国医药物流企业类型 94

图表80：美国小型药品批发企业类型 95

图表81：美国大型药品批发企业概况 96

图表82：美国医药流通模式结构图 97

图表83：日本医药供应链管理优点 98

图表84：欧盟物流产业标准化进程 99

图表85：法国药品流通模式(单位：%) 99

图表86：德国药品流通模式(单位：%) 100

图表87：欧洲医药物流整合历程 100

图表88：欧洲医药物流规范运作 101

图表89：2008-2013年我国医药制造业物流总额(单位：亿元) 105

图表90：2013年我国医药制造业物流费用增长情况(单位：%) 106

图表91：2013年全国重点调查医药企业物流成本构成(单位：%) 107

图表92：2013年我国&日本医药制造业物流费用率对比(单位：%) 108

图表93：医药行业物流供应链的构成 111

图表94：医药流通产业物流的一般模式 112

图表95：药品零售连锁企业物流配送的基础体系 112

图表96：九州通物流中心分布情况(单位：个) 114

图表97：医药物流商业模式优劣势分析 117

- 图表98：医药商业分销物流模式具备完善的发展环境 118
- 图表99：商业分销集成物流供应链分类示意图 120
- 图表100：电子商务平台运作交互关系 121
- 图表101：医药商业分销物流模式基本特点 122
- 图表102：中美商业分销医药物流模式信息化程度比较 125
- 图表103：中美商业分销医药物流模式服务内容比较 125
- 图表104：零售连锁集成物流运作示意图 128
- 图表105：医药零售连锁物流模式基本特点 130
- 图表106：中美医药零售连锁行业比较情况 134
- 图表107：第三方医药物流企业类型 135
- 图表108：第三方医药物流运作模式结构图 136
- 图表109：混合型第三方医药物流运作模式 139
- 图表110：第三方医药物流模式基本特点 140
- 图表111：第三方医药物流企业服务创新的动力模型 144
- 图表112：第三方医药物流企业的员工创新性 146
- 图表113：物流服务创新的“五星图”系统模式 146
- 图表114：2001-2014年医药批发市场销售规模(单位：亿元) 150
- 图表115：医药批发市场竞争层次 151
- 图表116：2014年医药批发市场销售百强企业竞争层次(单位：%) 151
- 图表117：2014年全国医药批发企业销售20强(单位：万元，%) 152
- 图表118：2014年医药批发百强企业区域分布情况(单位：家) 153
- 图表119：2014年医药批发行业销售收入百强企业各区域销售规模分布(单位：亿元，%)

详细请访问：<http://www.bosidata.com/qitayiyao1502/G81651LFUA.html>