

2015-2020年中国医药连锁 市场监测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年中国医药连锁市场监测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/qitayiyao1411/H92716FEBT.html>

【报告价格】纸介版7000元 电子版7200元 纸介+电子7500元

【出版日期】2014-11-17

【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

报告说明:

博思数据发布的《2015-2020年中国医药连锁市场监测及投资前景研究报告》共八章。首先介绍了连锁经营的概念、特征，医药连锁的要素、优势等方面的内容，接着具体分析了国内外医药连锁行业的发展状况。随后，报告全面阐述了中国连锁药店的赢利模式、经营策略，多元化经营等内容，并深入分析了国内医药连锁重点企业的经营状况。最后，报告分析了中国医药连锁的投资机遇及风险，对医药连锁行业的发展趋势及前景做出了科学的预测。

连锁经营是一种商业组织形式和经营制度，是指经营同类商品或服务的若干企业，以一定的形式组成一个联合体，在整体规划下进行专业化分工，并在分工基础上实施集中化管理，把独立的经营活动组合成整体的规模经营，从而实现规模效益。

连锁药店有三种连锁形式，即正规连锁药店、自由连锁药店、加盟连锁药店。连锁药店突破了传统药店集中在特定商业中心的格局，深入居民小区或城乡结合部，空间和时间的改变使消费者可以随时随地得到所需的药品和服务。医药连锁企业凭借其强大的网点辐射力和品牌号召力牢牢地控制了许多城市的药品销售终端。

受中国医药行业高速发展和中国人口老龄化加剧的影响，中国药品零售市场发展迅速，连锁企业不断扩张，药店数量持续增加。2013年，中国零售药店连锁门店达近19万家，同比增长5.6%。其中，连锁直营门店数量同比增长8.8%，加盟门店同比下降0.4%，而单体门店同比下降1.4%。中国零售药店连锁率连续五年平缓增长，提升至42.1%。

在不断加剧的市场竞争中，医药零售市场保持了较快的发展势头。随着农村两网建设和新型合作医疗制度改革的推进，农村药品市场也得到了发展，成为连锁药店未来扩张的重点区域。随着“新医改”制度的逐步完善和全面推行，我国医药零售市场迎来发展契机，医药连锁行业进入战略机遇期，发展前景广阔。

医药流通体制改革推动我国医药流通行业较快发展，特别是最近几年，随着基本医疗保障制度的确立、社区卫生中心（站）的建立及新型农村合作医疗覆盖率的提高，市场规模持续扩大。

根据国家商务部数据显示，截至2012年底，全国共有药品批发企业1.63万家；药品零售连锁企业3107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。

2013年前100位药品零售企业的销售额底线为1.32亿元，销售额超过10亿元的企业有16家

，其中销售额超过 50 亿元的有 3 家，30-40 亿元的有 4 家，20-30 亿元的有 3 家，10-20 亿元的有 6 家。零售药店连锁率为 36.01%，比上年提高 1.4 个百分点。

2009-2014 年我国零售药店连锁率水平走势图
年份 连锁率
2008 年 35.38%
2009 年 34.95%
2010 年 34.35%
2011 年 34.62%
2012 年 34.62%
2013 年 36.01%
2014 年 *36.65%

资料来源：商务部

20 余年来，我国连锁药店获得了长足的发展，为全民基本药疗提供了充分的保障。我国连锁药店从年销售额、门店数量等指标来看都有进步。

2006-2013 年中国医药零售连锁行业百强企业销售收入：亿元

资料来源：商务部

报告目录

第一章 医药连锁相关概述1

1.1 连锁经营简介1

1.1.1 连锁经营的概念1

1.1.2 连锁经营的形式1

1.1.3 连锁经营的特征1

1.2 医药连锁概述2

1.2.1 医药连锁经营的核心要素2

1.2.2 医药连锁经营的优势2

1.2.3 医药连锁企业的成长阶段3

1.3 发展医药连锁行业的可行性4

1.3.1 政策方面4

各地试点取消药品加成，商业企业机会凸显

2012 年是公立医院改革进入深水区的一年，卫生部长陈竺提出，2012 年先行在 300 个试点县启动取消以药补医工作，力争 2013 年在县级医院普遍推行，2015 年在所有公立医院全面推开。北京市年内将在 5 家医院试点医药分开，取消药品加成与挂号费。首批试点医院包括友谊医院、朝阳医院、同仁医院、积水潭医院和儿童医院。自 2012 年 7 月 1 日起，友谊医院首个开始执行试点，取消挂号费、诊疗费和 15% 的药品加成，设置医事服务费。从普通号到知名专家号，分别收取医事服务费每人次 42 元到 100 元不等，医保均报销每人次 40 元。深圳市从 2012 年 7 月 1 日起，全市公立医院全面取消药品加成，政府拿出 6 亿元进行补贴。

同时我们也要看到，药品零差率的推广会影响到各方利益群体，取消药品加成之后的补贴也将成为各地财政的一个重担，各地经济条件不均，地方财政是否有能力覆盖也是个很大的问题。因此，这一政策的推广一定不会一帆风顺，但取消药品加成是实现医药分开的必经之路，政府的决心也是显而易见的。

各地公立医院改革试点，取消药品加成政策出台

资料来源：博思数据整理

医药支付制度改革，或能彻底改变以药养医

目前国内存在的支付方式主要有：总额预付制、按病种付费、按人次付费、按项目付费。一直以来，我国医疗付费机制中占主导地位的是按“项目付费”制度，即根据医疗机构诊疗中所提供项目进行后付费的制度，此种“后付制”的优点是操作方便，但与医疗机构的收入直接挂钩的特点，被公认为推动医疗费用不断冲高的原因之一。支付方式的改革或许能治愈以药养医的毒瘤。

总额预付，是指根据一定区域内参保人数、年均接诊总人次、次均接诊费用水平，测算一定区域内年度统筹补偿控制总额，经办机构定期预拨，实行总额控制、包干使用、超支分担的支付方式。

按病种分组付费，是指根据患者年龄、疾病诊断、合并症并发症、治疗方式、病症严重程度以及疗效等多种因素，将诊断、治疗手段、及医疗费用均相近的住院患者，分入若干病组予以定额付费的医保结算方式。按病种付费也是国际上公认的比较科学合理的收费模式，且能够遏制、杜绝诊疗过程中出现的“费用追高”现象。

按人次付费，是指医保机构按照预先确定的每个服务人口的付费标准，以及医疗机构签约服务的参保人员数，向医疗机构支付费用。按人次付费主要用于门诊费用的支付，也可以同时覆盖门诊和住院费用。

支付方式改革的难点就在于预算管理，医保部门如何与医疗机构谈判，医保限额到底是多少。总额预付的总额如何来确定，实现医保部门和医疗机构的利益平衡。按病种付费的标准如何确定，不同病情的差异化如何确定。门诊按人次付费的次均限额是多少，不同医疗机构的次均诊疗费用如何确定，参保人员如何确定签约医疗机构等等。改革的目标既要实现医保费用的控制，又要保障参保人员的基本需求得到满足。

医疗体制改革政策对流通环节的影响

资料来源：博思数据整理

1.3.2社会方面6

1.3.3思想意识方面8

第二章 2011-2013年医药连锁行业总体发展状况10

2.1 国际医药连锁行业发展分析10

2.1.1 国外医药连锁行业经营管理特征10

2.1.2 美国连锁药店发展历程及特点12

2.1.3 日本现代医药连锁行业发展综述17

2.1.4 中国台湾连锁药店未来发展走向21

2.2 中国医药连锁行业发展综述23

2.2.1 我国连锁药店的发展环境23

2.2.2 我国医药连锁行业发展沿革33

2.2.3 我国医药连锁行业发展迅猛35

2.2.4 国内医药零售连锁业持续扩张36

2.3 2011-2013年中国医药连锁行业发展分析37

2.3.1 我国医药连锁行业发展回顾37

2.3.2 2011年我国医药连锁行业运行分析38

2.3.3 2011年我国医药连锁行业经营特点48

2.3.4 2012年我国医药连锁行业运行分析49

2.3.5 2013我国医药连锁行业发展动态58

医药流通体制改革推动我国医药流通行业较快发展，特别是最近几年，随着基本医疗保障制度的确立、社区卫生中心（站）的建立及新型农村合作医疗覆盖率的提高，市场规模持续扩大。

根据国家商务部数据显示，截至2012年底，全国共有药品批发企业1.63万家；药品零售连锁企业3107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。

2013年前100位药品零售企业的销售额底线为1.32亿元，销售额超过10亿元的企业有16家，其中销售额超过50亿元的有3家，30-40亿元的有4家，20-30亿元的有3家，10-20亿元的有6家。零售药店连锁率为36.01%，比上年提高1.4个百分点。

2009-2014年我国零售药店连锁率水平走势图年份连锁率2008年35.38%2009年34.95%2010年34.35%2011年34.62%2012年34.62%2013年36.01%2014年*36.65%

资料来源：商务部

20余年来，我国连锁药店获得了长足的发展，为全民基本药疗提供了充分的保障。我国连锁药店从年销售额、门店数量等指标来看都有进步。

2.4 中国医药连锁行业存在的问题67

2.4.1 国内医药连锁经营存在的主要问题67

2.4.2 医药连锁行业发展面临的瓶颈70

2.4.3 国内药品连锁经营存在的缺陷72

2.4.4 制约连锁药店良性发展的障碍73

2.5 中国医药连锁行业发展策略及建议74

2.5.1 促进我国医药连锁行业发展的对策74

2.5.2 加速医药连锁企业发展壮大的措施75

2.5.3 发展我国医药连锁经营的思路76

2.5.4 医药连锁企业提升经营水平的策略77

第三章 2011-2013年中国医药连锁企业经营分析79

3.1 连锁药店赢利模式79

3.1.1 中国连锁药店赢利模式发展阶段79

3.1.2 资本力量催生连锁药店赢利新模式80

3.1.3 提高连锁药店盈利水平的策略81

3.1.4 未来连锁药店赢利模式发展方向84

3.2 医药零售连锁企业的战略管理模式87

3.2.1 医药零售连锁企业实施战略管理的关键环节87

3.2.2 医药连锁零售企业战略模式的选择87

3.3 医药连锁业营销战略89

3.3.1 服务营销89

3.3.2 权威营销90

3.3.3 推荐营销91

3.3.4 价格营销92

- 3.3.5 组合营销92
- 3.4 连锁药店保健品业务赢利模式93
 - 3.4.1 保健品行业洗牌时代来临93
 - 3.4.2 连锁药店保健品销售面临冲击93
 - 3.4.3 连锁药店保健品赢利模式须转变94
- 3.5 提升连锁药店赢利的策略95
 - 3.5.1 降低人力成本95
 - 3.5.2 降低场地租金成本95
 - 3.5.3 降低物流与仓储成本96
 - 3.5.4 提高规模增效益97
- 3.6 连锁药店在农村市场经营思路98
 - 3.6.1 连锁药店在农村市场的优势98
 - 3.6.2 不能照搬城市连锁药店形式98
 - 3.6.3 设计合适的乡镇连锁商业模式99
 - 3.6.4 邮政物流成农村连锁药店扩张捷径99

第四章 2011-2013年医药连锁的多元化经营分析101

- 4.1 连锁药店多元化经营的动因101
 - 4.1.1 规避业内激烈竞争101
 - 4.1.2 增加新的利润增长点101
 - 4.1.3 实现资源共享102
- 4.2 连锁药店多元化经营的风险102
 - 4.2.1 法律风险102
 - 4.2.2 市场风险103
 - 4.2.3 管理风险103
- 4.3 连锁药店规避多元化经营风险的策略104
 - 4.3.1 战略定位104
 - 4.3.2 强化主业104
 - 4.3.3 完善管理制度105

第五章 2011-2013年连锁药店的选址与管理分析106

- 5.1 连锁药店选址概述106

- 5.1.1 影响连锁药店选址的因素106
- 5.1.2 连锁药店店址选择的具体程序109
- 5.1.3 连锁药店选址的注意事项109
- 5.2 连锁药店的定位分析110
 - 5.2.1 连锁药店存在定位紊乱现象110
 - 5.2.2 连锁药店的定位分析111
 - 5.2.3 连锁药店经营定位的三大误区113
- 5.3 连锁药店管理概述114
 - 5.3.1 连锁药店药品采购原则114
 - 5.3.2 连锁药店药品的批号管理115
 - 5.3.3 连锁药店进货管理基本流程117
 - 5.3.4 连锁药店考核管理缺少绩效反馈119
- 5.4 连锁药店的商品管理120
 - 5.4.1 满足目标顾客需求的商品定位120
 - 5.4.2 坚持三个有利于的商品分类120
 - 5.4.3 以提升销售业绩为前提的商品组合121
- 5.5 医药连锁业供应链管理简析122
 - 5.5.1 供应链管理的提出122
 - 5.5.2 医药行业供应链管理的基本内涵及意义123
 - 5.5.3 医药连锁业供应链管理的优势124
 - 5.5.4 供应链管理在医药连锁业中的运用126
- 5.6 医药连锁企业的信息化管理128
 - 5.6.1 医药连锁企业信息化需求分析128
 - 5.6.2 医药连锁企业信息化总体设计思想129
 - 5.6.3 医药连锁企业信息化应用架构131

第六章 2011-2013年中国医药连锁行业重点企业运营状况134

- 6.1 中国海王星辰连锁药店有限公司134
 - 6.1.1 公司简介134
 - 6.1.2 2011年1-12月海王星辰经营状况分析135
 - 6.1.3 2012年1-12月海王星辰经营状况分析135
 - 6.1.4 2013年1-12月海王星辰经营状况分析135

6.2 重庆桐君阁股份有限公司	136
6.2.1 公司简介	136
6.2.2 2011年1-12月桐君阁经营状况分析	138
6.2.3 2012年1-12月桐君阁经营状况分析	138
6.2.4 2013年1-12月桐君阁经营状况分析	139
6.3 湖北同济堂药房有限公司	139
6.3.1 公司简介	139
6.3.2 湖北同济堂的管理制度	141
6.3.3 湖北同济堂的经营现状	141
6.3.4 湖北同济堂的发展战略	141
6.4 国药控股国大药房有限公司	142
6.4.1 公司简介	142
6.4.2 国大药房的经营发展现状	143
6.4.3 国大药房取得跨越式增长	143
6.4.4 国大药房的未来发展目标	144
6.5 老百姓大药房连锁有限公司	144
6.5.1 公司简介	144
6.5.2 老百姓大药房发展的竞争优势	145
6.5.3 老百姓大药房收购万仁大药房	146
6.5.4 老百姓大药房首度试水药妆模式	147
6.6 其他重点企业	147
6.6.1 深圳市一致医药连锁有限公司	147
6.6.2 辽宁成大方圆医药连锁有限公司	148
6.6.3 北京金象大药房医药连锁有限责任公司	149
6.6.4 深圳中联大药房有限公司	149

第七章 医药连锁行业投资分析及前景预测151

7.1 中国医药连锁行业投资分析	151
7.1.1 我国医药连锁行业迎来投资机遇	151
7.1.2 药品生产企业投资连锁药店的优势	152
7.1.3 制药企业争相发力医药连锁市场	154
7.1.4 医药连锁企业跨区域发展面临的风险	155

7.2 中国医药连锁行业发展趋势及前景	158
7.2.1 “十二五”医药连锁业将有极大发展空间	158
7.2.2 我国医药连锁经营未来发展走势	160
7.2.3 我国零售连锁药店未来将实现蜕变	166
7.2.4 城乡结合带将成为医药连锁业的“蓝海”	167
7.2.5 2014-2020年我国医药连锁业发展预测	167
第八章 2011-2013年医药连锁行业相关政策背景分析	171
8.1 2011-2013年中国医药体制改革进展分析	171
8.1.1 中国医疗体制改革成就分析	171
8.1.2 我国医改预期目标顺利实现	172
8.1.3 我国基层医改取得良好成效	172
8.1.4 2012年我国医改工作有序推进	175
8.1.5 “十二五”我国医药卫生体制改革规划发布	185
8.2 中国医药工业“十二五”发展规划	199
8.2.1 发展思路	199
8.2.2 主要任务	201
8.2.3 重点领域	206
8.2.4 保障措施	212
8.3 相关新政对医药连锁业的影响分析	214
8.3.1 新医改政策持续影响	214
8.3.2 各地陆续出台医保新政	215
8.3.3 药品流通新规指引各地连锁药店发展	216
8.3.4 药品安全“十二五”新规颁布	217
8.3.5 新版GSP更加规范严格	218
8.4 国家基本药物目录制度解读	220
8.4.1 国家基本药物制度工作已正式启动	220
8.4.2 《关于建立国家基本药物制度的实施意见》	222
8.4.3 国家基本药物目录管理办法（暂行）	226
8.4.4 连锁药店应对基本药物目录内产品和社区零差率的建议	229

图表目录	
------	--

图表 2012-2014年6月末海王星辰总资产和净资产

图表 2012-2013年海王星辰营业收入和净利润

图表 2014年1-6月海王星辰营业收入和净利润

图表 2012-2013年海王星辰现金流量

图表 2014年1-6月海王星辰现金流量

图表 2013年海王星辰主营业务收入分行业

图表 2013年海王星辰主营业务收入分产品

图表 2013年海王星辰主营业务收入分区域

图表 2012-2013年海王星辰成长能力

图表 2014年1-6月海王星辰成长能力

图表 2012-2013年海王星辰短期偿债能力

图表 2014年1-6月海王星辰短期偿债能力

图表 2012-2013年海王星辰长期偿债能力

图表 2014年1-6月海王星辰长期偿债能力

图表 2012-2013年海王星辰运营能力

图表 2014年1-6月海王星辰运营能力

图表 2012-2013年海王星辰盈利能力

图表 2014年1-6月海王星辰盈利能力

图表 2012-2014年6月末桐君阁总资产和净资产

图表 2012-2013年桐君阁营业收入和净利润

图表 2014年1-6月桐君阁营业收入和净利润

图表 2012-2013年桐君阁现金流量

图表 2014年1-6月桐君阁现金流量

图表 2013年桐君阁主营业务收入分行业

图表 2013年桐君阁主营业务收入分产品

图表 2013年桐君阁主营业务收入分区域

图表 2012-2013年桐君阁成长能力

图表 2014年1-6月桐君阁成长能力

图表 2012-2013年桐君阁短期偿债能力

图表 2014年1-6月桐君阁短期偿债能力

图表 2012-2013年桐君阁长期偿债能力

图表 2014年1-6月桐君阁长期偿债能力

图表 2012-2013年桐君阁运营能力

图表 2014年1-6月桐君阁运营能力

图表 2012-2013年桐君阁盈利能力

图表 2014年1-6月桐君阁盈利能力

图表 2015-2020年全国零售药店总销售规模预测

本研究报告数据主要来自于国家统计局、卫生部医疗服务监管司、中国医药商业协会以及国内外重点刊物等渠道，数据权威、详实、丰富，同时通过专业的分析预测模型，对行业核心发展指标进行科学地预测。您或贵单位若想对中国医药连锁行业有个系统深入的了解、或者想投资医药连锁相关行业，本报告将是您不可或缺的重要参考工具。

详细请访问：<http://www.bosidata.com/qitayiyao1411/H92716FEBT.html>