



艾凯咨询
ICAN Consulting

2012-2016年中国化学原料药市场 调查与未来前景预测研究报告

一、调研说明

《2012-2016年中国化学原料药市场调查与未来前景预测研究报告》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/192848.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

从90年代开始，我国主要化学原料药如抗生素类、解热镇痛类药在经过国内、国际的价格战后，行业集中度得到提高，从而提升了我国原料药的竞争力，除了已经拥有一定的技术和规模基础外，我国的化学原料药产业还有一些潜在的比较优势。主要表现在：1、我国的劳动力素质较高，但劳动力成本比起发达国家要低得多，在这方面，无论同发达国家还是发展中国家相比均有优势；2、我国的药品生产能力严重过剩（据相关统计，目前我国只有1/3的生产能力得到了发挥），许多设备闲置，生产能力的过剩表明增产潜力很大；3、我国医药企业的生产成本仍然过高。据估计，跨国公司的生产成本只占其总成本的25%，而我国企业一般都高于50%。因此，在药品的生产环节上，中国化学原料药企业还有许多潜力可挖。

艾凯数据研究中心发布的《2012-2016年中国化学原料药市场调查与未来前景预测研究报告》共十二章。首先介绍了中国化学原料药行业市场发展环境、中国化学原料药整体运行态势等，接着分析了中国化学原料药行业市场运行的现状，然后介绍了中国化学原料药市场竞争格局。随后，报告对中国化学原料药做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国化学原料药行业发展趋势与投资预测。您若想对化学原料药产业有个系统的了解或者想投资化学原料药行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

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。

第一章 世界化学原料药行业发展情况分析

第一节 2010-2011年塔吉克斯坦医药行业市场分析

一、塔吉克斯坦医疗制度现状

二、塔吉克斯坦制药行业现状

第二节 2010-2011年韩国进口原料药增长态势分析

第三节 2010-2011年巴西市场进口原料药继续增长

一、2010-2011年巴西原料药进口情况分析

二、2010-2011年巴西进口我国原料药情况分析

第四节 2010-2011年世界原料药巨头首次来华设厂情况分析

第二章 世界化学原料药市场发展趋势分析

第一节 仿制药拉动全球通用名原料药需求

第二节 世界生物技术原料药将快速增长

第三节 世界各地原料药市场发展情况

一、北美地区

二、西欧地区

三、亚太地区

第四节 中国与印度的原料药地位之争

第五节 亚洲原料药生产厂家迅速崛起

第三章 中国化学原料药行业发展环境分析

第一节 国内化学原料药经济环境分析

一、GDP历史变动轨迹分析

二、固定资产投资历史变动轨迹分析

三、2012年中国化学原料药经济发展预测分析

第二节 中国化学原料药行业政策环境分析

第四章 中国化学原料药行业产品产量统计分析

第一节 2010-2011年中国化学原料药行业总产值分析

一、中国化学原料药行业工业总产值分析

二、中国化学原料药行业产量前十企业工业总产值分析

三、不同所有制企业工业总产值比较

第二节 2010-2011年中国化学原料药行业区域市场分析

一、2010-2011年产成品分析

二、2010-2011年中国化学原料药行业产品地域分布

三、2010-2011年产品主要市场份额

第三节 2010-2011年中国化学原料药销售及库存情况分析

第五章 中国化学原料药行业市场运行动态分析

第一节 2010-2011年中国化学原料药企业的发展机遇

一、生产向发展中国家转移

二、医药行业"十一五"规划明确提出做大做强化学原料药

第二节 2010-2011年中国化学原料药企业营销策略分析

- 一、价格策略
- 二、社会营销、公益营销
- 三、国际化营销策略
- 四、绿色营销，提升品牌形象

第三节 2010-2011年中国化学原料药企业面临的威胁

第六章 中国化学原料药重点产品市场分析

第一节 2010-2011年中国十大上市新药

第二节 2010-2011年中国解热镇痛原料药市场分析

- 一、2010-2011年阿司匹林肠溶片、阿莫西林胶囊供销得到保证
- 二、解热镇痛原料药呈现五大特点
- 三、解热镇痛原料药行业存在五大问题

第三节 2010-2011年中国抗生素类原料药市场分析

- 一、2010-2011年头孢类药物市场情况分析
- 二、2010-2011年清热解毒中药与抗生素市场竞争情况分析
- 三、2012-2016年中国头孢类药物市场预测

第四节 2010-2011年中国维生素原料药市场状况分析

- 一、世界维生素市场格局分析
- 二、中国维生素市场成为重中之重
- 三、中国企业要应对国内激烈竞争
- 四、国内维生素市场发展趋势

第五节 2010-2011年中国肿瘤药物原料药市场分析

- 一、世界抗肿瘤药物市场分析
- 二、跨国药企争夺抗肿瘤药市场

第七章 中国化学原料药生产市场竞争力分析

第一节 2010-2011年中国化学原料药生产的发展方向

第二节 2010-2011年中国化学原料药市场特点及主要竞争策略

- 一、成本领先是化学原料药生产企业获得竞争力的根本战略
- 二、技术改造和技术创新是提高核心竞争力的关键
- 三、实施战略同盟战略，提高生产企业国际竞争力
- 四、维持有序价格环境，避免恶性“价格战”

第三节 2010-2011年中国化学原料药市场特点分析

第八章 中国化学原料药行业地区竞争格局分析

第一节 华北地区

第二节 东北地区

第三节 华东地区

第四节 华中地区

第五节 华南地区

第六节 西北地区

第七节 西南地区

第九章 中国化学原料药行业重点企业分析

第一节 哈药集团股份有限公司

一、企业基本概况

二、2010-2011年企业关键性财务数据分析

三、2010-2011年企业竞争力分析

四、企业未来发展战略与规划

第二节 华北制药股份有限公司

一、企业基本概况

二、2010-2011年企业关键性财务数据分析

三、2010-2011年企业竞争力分析

四、企业未来发展战略与规划

第三节 石家庄制药集团有限公司

一、企业基本概况

二、2010-2011年企业关键性财务数据分析

三、2010-2011年企业竞争力分析

四、企业未来发展战略与规划

第四节 山东鲁抗医药股份有限公司

一、企业基本概况

二、2010-2011年企业关键性财务数据分析

三、2010-2011年企业竞争力分析

四、企业未来发展战略与规划

第五节 东北制药集团股份有限公司

一、企业基本概况

二、2010-2011年企业关键性财务数据分析

三、2010-2011年企业竞争力分析

四、企业未来发展战略与规划

第六节 浙江医药股份有限公司

一、企业基本概况

二、2010-2011年企业关键性财务数据分析

三、2010-2011年企业竞争力分析

四、企业未来发展战略与规划

第七节 浙江海正药业股份有限公司

一、企业基本概况

二、2010-2011年企业关键性财务数据分析

三、2010-2011年企业竞争力分析

四、企业未来发展战略与规划

第八节 江苏恒瑞医药股份有限公司

一、企业基本概况

二、2010-2011年企业关键性财务数据分析

三、2010-2011年企业竞争力分析

四、企业未来发展战略与规划

第十章 中国医药行业运行情况分析

第一节 2010-2011年医药行业增长速度有所回落

一、全行业工业总产值增长速度回落

二、全行业产品销售收入增速小幅下降

三、与去年同期对比，行业增长速度有所下降

第二节 2010-2011年中国医药行业利润增长速度小幅提高，亏损增速回升

第三节 2010-2011年中国医药行业成本增长速度高于同期销售收入，成本压力较大

第四节 2010-2011年中国医药行业资产负债水平略有提高。应收账款增长速度提高

第十一章 2012-2016年中国化学原料药行业市场发展预测分析

第一节 2012-2016年中国化学原料药行业发展趋势分析

- 一、2012-2016年中国化学原料药行业发展分析
- 二、2012-2016年中国化学原料药行业技术开发方向
- 三、中国化学原料药行业"十一五"整体规划及预测
- 四、2012-2016年化学原料药行业市场价格走势预测

第二节 2012-2016年化学原料药行业运行状况预测

- 一、2012-2016年行业工业总产值预测
- 二、2012-2016年行业销售收入预测
- 三、2012-2016年企业数量及变化趋势预测
- 四、2012-2016年行业利润指标及变化趋势预测
- 五、2012-2016年行业总资产预测

第三节 2012-2016年中国化学原料药行业前景展望分析

第十二章 2012-2016年中国化学原料药行业投资机会与风险分析

第一节 2012-2016年中国化学原料药行业投资环境分析

- 一、生命周期分析
- 二、行业增长性分析
- 三、产业成熟度分析
- 四、垄断程度分析
- 五、对原材料依赖性分析及趋势

第二节 2012-2016年化学原料药行业投资机会分析

- 一、规模的发展及投资需求分析
- 二、总体经济效益判断
- 三、与产业政策调整相关的投资机会分析

第三节 2012-2016年中国化学原料药行业投资风险分析

- 一、市场竞争风险
- 二、原材料压力风险分析
- 三、技术风险分析
- 四、政策和体制风险
- 五、外资进入现状及对未来市场的威胁

第四节 投资建议分析

图表目录（部分）：

图表：2005-2011年国内生产总值

图表：2005-2011年居民消费价格涨跌幅度

图表：2011年居民消费价格比上年涨跌幅度（%）

图表：2005-2011年国家外汇储备

图表：2005-2011年财政收入

图表：2005-2011年全社会固定资产投资

图表：2011年分行业城镇固定资产投资及其增长速度（亿元）

图表：2011年固定资产投资新增主要生产能力

图表：2012-2016年全球商品原料药市场预测图

图表：2012-2016年头孢类药物市场价格预测

图表：略……

通过《2012-2016年中国化学原料药市场调查与未来前景预测研究报告》，生产企业及投资机构将充分了解产品市场、原材料供应、销售方式、市场供需、有效客户、潜在客户等详实信息，为研究竞争对手的市场定位，产品特征、产品定价、营销模式、销售网络和企业发展提供了科学决策依据。

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/192848.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）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。