



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2016-2022年中国医药连锁市场发展现状及战略咨询报告

# 一、调研说明

《2016-2022年中国医药连锁市场发展现状及战略咨询报告》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/275476.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](mailto: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

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

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。

报告揭示了医药连锁行业市场潜在需求与市场机会，报告对中国医药连锁做了重点企业经营状况分析，并分析了中国医药连锁行业发展前景预测。为战略投资者选择恰当的投资时机和公司领导层做战略规划提供准确的市场情报信息及科学的决策依据，同时对银行信贷部门也具有极大的参考价值。

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：  
艾凯咨询网整理

### 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：艾凯咨询网整理

### 1.3.2 社会方面 6

### 1.3.3 思想意识方面 8

## 第二章 2011-2015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 2011-2015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 2015年我国医药连锁行业运行分析	38
2.3.3 2015年我国医药连锁行业经营特点	48
2.3.4 2015年我国医药连锁行业运行分析	49
2.3.5 2015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。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

&hellip;&hellip;.

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 2011-2015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 2011-2015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 2011-2015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 2011-2015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 2013年1-12月海王星辰经营状况分析	135
6.1.3 2014年1-12月海王星辰经营状况分析	135
6.1.4 2015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 2013年1-12月桐君阁经营状况分析	138
6.2.3 2014年1-12月桐君阁经营状况分析	138
6.2.4 2015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 2016-2022年我国医药连锁业发展预测	167
第八章 2011-2015年医药连锁行业相关政策背景分析	171
8.1 2011-2015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：国内生产总值同比增长速度

图表：全国粮食产量及其增速

图表：规模以上工业增加值增速（月度同比）（%）

图表：社会消费品零售总额增速（月度同比）（%）

图表：进出口总额（亿美元）

图表：广义货币（M2）增长速度（%）

图表：居民消费价格同比上涨情况

图表：工业生产者出厂价格同比上涨情况（%）

图表：城镇居民人均可支配收入实际增长速度（%）

图表：农村居民人均收入实际增长速度

图表：人口及其自然增长率变化情况

图表：2015年固定资产投资（不含农户）同比增速（%）

图表：2015年房地产开发投资同比增速（%）

图表：2015年中国GDP增长预测

图表：国内外知名机构对2015年中国GDP增速预测

图表：医药连锁行业产业链

图表：2011-2015年年我国医药连锁行业企业数量增长趋势图

图表：2011-2015年年我国医药连锁行业亏损企业数量增长趋势图

图表：2011-2015年年我国医药连锁行业从业人数增长趋势图

图表：2011-2015年年我国医药连锁行业资产规模增长趋势图

图表：2011-2015年年我国医药连锁行业产成品增长趋势图

图表：2011-2015年年我国医药连锁行业工业销售产值增长趋势图

图表：2011-2015年年我国医药连锁行业销售成本增长趋势图

图表：2011-2015年年我国医药连锁行业费用使用统计图

图表：2011-2015年年我国医药连锁行业主要盈利指标统计图

图表：2011-2015年年我国医药连锁行业主要盈利指标增长趋势图

图表：企业1

图表：企业主要经济指标走势图

图表：企业经营收入走势图

图表：企业盈利指标走势图

图表：企业负债情况图

图表：企业负债指标走势图

图表：企业运营能力指标走势图

图表：企业成长能力指标走势图

图表：企业2

图表：企业主要经济指标走势图

图表：企业经营收入走势图

图表：企业盈利指标走势图

图表：企业负债情况图

图表：企业负债指标走势图

图表：企业运营能力指标走势图

图表：企业成长能力指标走势图

图表：企业3

图表：企业主要经济指标走势图

图表：企业经营收入走势图

图表：企业盈利指标走势图

图表：企业负债情况图

图表：企业负债指标走势图

图表：企业运营能力指标走势图

图表：企业成长能力指标走势图

图表：企业4

图表：企业主要经济指标走势图

图表：企业经营收入走势图

图表：企业盈利指标走势图

图表：企业负债情况图

图表：企业负债指标走势图

图表：企业运营能力指标走势图

图表：企业成长能力指标走势图

图表：企业5

图表：企业主要经济指标走势图  
图表：企业经营收入走势图  
图表：企业盈利指标走势图  
图表：企业负债情况图  
图表：企业负债指标走势图  
图表：企业运营能力指标走势图  
图表：企业成长能力指标走势图  
图表：企业6  
图表：企业主要经济指标走势图  
图表：企业经营收入走势图  
图表：企业盈利指标走势图  
图表：企业负债情况图  
图表：企业负债指标走势图  
图表：企业运营能力指标走势图  
图表：企业成长能力指标走势图  
图表：其他企业&hellip;&hellip;  
图表：主要经济指标走势图  
图表：2011-2015年医药连锁行业市场供给  
图表：2011-2015年医药连锁行业市场需求  
图表：2011-2015年医药连锁行业市场规模  
图表：医药连锁所属行业生命周期判断  
图表：医药连锁所属行业区域市场分布情况  
图表：2016-2022年中国医药连锁行业市场规模预测  
图表：2016-2022年中国医药连锁行业供给预测  
图表：2016-2022年中国医药连锁行业需求预测  
图表：2016-2022年中国医药连锁行业价格指数预测  
图表：&hellip;&hellip;

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/275476.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](http://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提供专业投资咨询报告、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。