

2017-2022年中国医药流通市场运行态势及发展策略研究报告

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《2017-2022年中国医药流通市场运行态势及发展策略研究报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/yaopinzhiji/287698287698.html>

报告价格：电子版: 7200元 纸介版：7200元 电子和纸介版: 7500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

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、报告目录及图表目录

、中国医药流通行业近年的发展状况

在过去几年内，我国的医药流通产业获得了长足的发展。根据国家商务部最近发布的《2015年药品流通行业运行统计分析报告》，从2011年到2015年，我国医药流通市场规模已经由9426亿元增长至16613亿元，整个“十二五”期间行业平均增长水平高达16.6%，这一数字大幅度领先于同时期的国内GDP增长水平。不仅如此，根据国家商务部的统计，2015年末我国药品流通业从业人数已经达到534万人，整个医药流通行业的全年销售总额占第三产业增加值的4.9%。换言之，我国医药流通产业已经成为贡献GDP增长、促进就业以及推动医疗医药产业发展的一股重要力量。更为重要的是，社会刚性需求将引导市场规模持续扩大。

“十三五”期间，商务部预计行业销售规模仍将保持稳定增长，从而成为实现我国医疗改革目标实现的重要参与者。

除了行业规模的扩张，药品流通行业总体呈现销售总额增长趋稳、结构调整优化升级、兼并重组步伐加快、行业集中度和流通效率进一步提升、创新和服务能力逐步增强的良好发展态势。以行业集中度为例，国家商务部的分析报告指出，我国大型药品批发企业增速明显高于同行业平均水平。虽然当前我国医药流通业内仍有着上万个批发企业，但前100位药品批发企业主营业务收入在2015年的销售达到了全国医药市场总规模的68.9%，特别是以国药控股、华润医药和上海医药为首的前三大医药流通巨头，在“十二五”期间一直保持着明显高于同行业平均增速的发展势头，纷纷跻身千亿元规模的龙头企业行列，其行业所占比重也达到了约三分之一的市场份额，企业经营能力、营运能力和管理能力明显提升。

资料来源：公开资料，中国报告网整理

以上海医药为例，2015年上海医药实现营业收入1055.17亿元，同比增长14.20%，顺利达成了企业战略发展中的首个三年规划的发展目标。在此期间，上海医药2015年度医药分销业务实现营业收入人民币937.17亿元，即将成为千亿级别的医药流通巨头企业。从经营角度来看，虽然近几年内医药流通行业的盈利能力遭遇了严峻挑战，但上海医药在这几年内成功地控制了相关费用率，营业利润率反而有所小幅上升。更为重要的是，上海医药下一步将继续巩固华东等传统重点区域优势，加速拓展战略区域，坚持完善全国商业网络布局，将自己真正打造为一个具有影响力的全国性医药商业巨头。与此同时，上海医药也将拓展基层市场和B2B业务，加强工商联动和业务模式创新，推广供应链延伸服务项目，全面提升供应链精益运营水平。

虽然如此，医药流通业的进一步发展却面临新的挑战。随着医药卫生体制的深入改革、各地医保控费机制和招标政策陆续出台以及基层用药政策的调整，整个行业规模的增长以及盈利能力的提升开始受到挑战。2015年，全行业的平均增长率约为10.2%，明显低于“十二五”期间的平均增幅。在未来，随着医疗改革的进一步深化、行业监管水平的加强和医药市场格局的进一步变化，整个药品流通行业增长和盈利空间难免会面临更大的压力。

资料来源：公开资料，中国报告网整理

具体说来，在未来几年之内，随着医疗改革的深入推行，我国的医药流通业将迎来深层次的变革，这达到99.5%以上，基本实现了现代医药物流的专业化、信息化、标准化的融合，并在这个基础之上进一步形成了各类新型供应链管理新模式，如专业化的医药物流业态，行业内第三方物流，或是医疗机构内部的SPD模式。

（一）通过增值服务诠释行业创新能力

从国内外的经验来看，药品流通企业为上下游客户提供增值服务，不仅有利于企业巩固其核心竞争力，同样也能为提升企业盈利能力做出积极贡献。与其他行业所不同的是，药品的本性是治病救人，因此如果将自己的商业职责和临床需求紧密地联系起来，通过服务临床的理念诠释自身的商业价值和社会价值也将根本性地改变医药流通企业的服务价值，进而利用这样的创新活动来体现自身的行业竞争力。

医疗改革无疑是流通企业推进这一增值服务的最积极推动因素。随着市场医疗改革的发展而不断产生变化，当前也正是各大企业优化管理和实施各种业务创新的最佳时机。传统上的中国医药市场一直由大型公立医院构成，而且公立医院长期奉行“以药养医”的经营模式，这一模式也因其所产生的过度医疗和过度处方问题而被广泛垢病。从当前的趋势来看，公立医院的药品零加成和严控药占比的政策导向将严重影响到未来公立医院药品市场的走向，与此同时，“强基层”和“分级诊疗”的医改思路必将在未来塑造一个广泛的基层医疗服务网络。此外，鼓励社会资本办医的政策也将进一步推进民营医院的崛起，从而打造一个未来的多元化的中国医药市场。在这个新的市场之中，不同的地域以及不同的下游临床机构将对流通企业产生不同的服务需求，进而推动着国内各大流通企业建立新的经营策略并优化相关管理架构，提供优质的服务来满足多层次的来自临床机构的需求。

资料来源：公开资料，中国报告网整理

（二）企业之间通过资源整合为流通企业增长带来机遇

1.药品批发企业之间的合作

相对于全球其他国家，中国医药流通行业的集中度仍有待提升。以美国为例，美国的医药商业高度集中，麦卡森、康德乐和美源博根三大流通巨头占据市场份额超过90%，整个市场呈三足鼎立之势。在我国，虽然国药控股、华润医药、上药集团在“十二五”末纷纷开始成为医药千亿元级的流通企业，但其市场份额总量仍仅占总量的30%左右。由此，在产业快速整合与升级的时代，对任何一家有追求的医药流通企业来说，进行产业整合和联合显然是一项十分重要的战略选择，通过资源的整合实现企业的整体战略目标。

（三）通过“互联网+”的行为将互联网元素整合到行业发展的每一个环节之中互联网已成为我国居民日常生活和工作的重要组成部分。2015年，国务院发布《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，要求“互联网的创新成果与经济社会各领域深度融合，推动技术进步、效率提升和组织变革，提升实体经济创新力和生产力，形成更广泛的以互联网为基础设施和创新要素的经济社会发展新形态”。此举无疑对药品流通业利用互联网思维和大数平台来提升药品流通管理能力，向综合的临床服务解决方案提供者转型带来重要的机会。

中国报告网发布的《2017-2022年中国医药流通市场运行态势及发展策略研究报告》内容严谨、数据翔实，更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展动向、市场前景、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资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。

报告目录\REPORTDIRECTORY

第一章医药流通概述

1.1医药流通相关介绍

1.1.1药品在流通过程中有四个特殊性

1.1.2医药流通领域中间商的类型

1.1.3医药流通的五个业态

- 1.1.4药品流通的几种主要模式
- 1.2医药流通过程及流通秩序
 - 1.2.1中国医药流通各环节链中的利益分配
 - 1.2.2影响医药流通秩序的几个因素
 - 1.2.3维护医药流通秩序的几个建议
- 1.3医药流通业仓储的管理研究
 - 1.3.1医药流通业仓储管理的概念
 - 1.3.2做好医药流通业仓储管理的意义
 - 1.3.3中国医药流通业仓储管理面临的难点
 - 1.3.4做好医药流通业仓储管理的主要措施

第二章医药流通行业分析

- 2.1国际医药流通行业分析
 - 2.1.1国外医药流通市场的产业链概况
 - 2.1.2国外药品流通领域行政准入制度介绍
 - 2.1.3欧洲医药流通模式分析
 - 2.1.4匈牙利药品流通行业发展状况
 - 2.1.5欧美国家医药流通行业发展经验借鉴
 - 2.1.6日本药品流通行业发展分析
 - 2.1.7印度尼西亚药品流通行业发展分析
 - 2.1.8日本及印尼药品流通行业发展经验启示
- 2.2中国医药流通行业发展概况
 - 2.2.1我国药品流通业发展及监管回顾
 - 2.2.2我国医药流通行业发展总况
 - 2.2.3医药流通行业发展新特征
 - 2.2.4医药流通行业管理的变迁与改革
 - 2.2.5我国医药流通业掀起并购浪潮
 - 2.2.6新政下我国药品流通业发展走向解读
 - 2.2.7医药流通行业发展态势分析
 - 2.2.8新医改加速医药流通行业洗牌
- 2.3中国医药流通行业分析
 - 2.3.1我国医药流通业运行状况
 - 2.3.2我国发布五项药品流通行业标准
 - 2.3.3中国医药流通业大事盘点
 - 2.3.4医药流通行业并购情况

- 2.3.5我国医药流通业发展形势分析
- 2.4中国医药流通市场分析
 - 2.4.1中国医药流通市场发展分析
 - 2.4.2中国医药流通区域市场格局分析
 - 2.4.3药品流通市场现代化体系的总体框架
 - 2.4.4我国医药流通市场批零一体化发展概况
 - 2.4.5连锁模式在农村医药流通市场的成功应用
- 2.5中国医药流通渠道分析
 - 2.5.1我国医药流通渠道的基本状况
 - 2.5.2国内药品流通渠道“下移”意义重大
 - 2.5.3中国医药流通渠道存在的不足
 - 2.5.4中国医药商贸渠道存在的难题
 - 2.5.5我国医药流通渠道的品牌化发展浅析
 - 2.5.6药品流通渠道终端变革策略
- 2.6中国医药流通行业的盈利分析
 - 2.6.1医药流通行业的盈利能力
 - 2.6.2中国医药流通企业的主流盈利模式分析
 - 2.6.3医药物流行业出现的新兴盈利模式
 - 2.6.4医药流通行业盈利方式趋向多元化发展
- 2.7中国部分地区医药流通行业的发展
 - 2.7.1北京
 - 2.7.2江西
 - 2.7.3四川
 - 2.7.4河北
 - 2.7.5吉林
 - 2.7.6陕西
 - 2.7.7福建
- 2.8中国医药流通行业存在的问题
 - 2.8.1医药流通行业存在的主要问题
 - 2.8.2中国医药流通业发展面临的挑战
 - 2.8.3制约我国医药流通行业发展的瓶颈
 - 2.8.4中小医药流通企业面临生存危机
 - 2.8.5中小型医药流通企业亟待转型
- 2.9中国医药流通行业发展对策
 - 2.9.1中国药品流通缺陷的治理措施

- 2.9.2中国医药流通企业的应对策略
- 2.9.3医药流通企业转向流通技术品牌打造
- 2.9.4中小医药流通企业盈利策略分析
- 2.9.5医药流通企业应对新形势策略分析

第三章医药批发业发展分析

3.1医药批发商概述

- 3.1.1医药批发商在渠道中的重要作用
- 3.1.2医药批发商是流通渠道的关键环节
- 3.1.3医药批发商应找准定位
- 3.1.4中国医药批发企业的三个市场层次

3.2国际医药批发业分析

- 3.2.1美国药品批发业的整体概况
- 3.2.2日本医药批发业的发展演变
- 3.2.3欧盟药品批发市场发展状况
- 3.2.4欧洲医药批发业务遭遇监管难题

3.3中国医药批发业发展分析

- 3.3.1我国医药批发业发展概况
- 3.3.2我国药品批发企业经营情况分析
- 3.3.3我国调整麻精药品的区域性批发市场
- 3.3.4我国医药批发商发展解析
- 3.3.5新医改政策对中小型医药批发企业发展的影响

3.4部分地区医药批发行业发展状况

- 3.4.1泉州率先实施药品批发企业药物电子监管
- 3.4.2安徽医药批发企业进入条件提高
- 3.4.3云南药品批发企业数量规模状况
- 3.4.4昆明批发企业积极加强药品存储环境监测
- 3.4.5郑州医药批发市场销售规模现状

3.5中国医药批发业存在的问题及对策建议

- 3.5.1药品批发企业资金流通面临挑战
- 3.5.2中国医药批发企业向第三方物流转型之必要性及对策
- 3.5.3医药批发企业建“终端”的几个措施
- 3.5.4医药批发企业做好物流管理的途径
- 3.5.5医药批发企业稳定市场份额的建议

第四章医药代理行业发展分析

4.1中国医药代理行业发展概况

4.1.1我国医药代理发展概况

4.1.2我国药品代理商发展形势分析

4.1.3中国医药代理商步入“微利时代”

4.1.4我国药品代理发展形式多样

4.1.5我国药品代理行业的发展新动态

4.2中国医药代理行业存在的问题

4.2.1我国医药代理制存在的问题

4.2.2制约中国区域医药代理商发展的十大问题

4.2.3中国医药代理领域存在的不规范现象

4.2.4我国医药代理市场发展面临新危机

4.3中国医药代理行业发展对策及建议

4.3.1我国医药代理商的三个转型方向

4.3.2我国医药代理发展的突围策略

4.3.3我国须加快建立药品代理经销监督管理机制

4.3.4医药保健品代理的产品选择策略

4.3.5医药代理公司生存发展的措施建议

4.4未来医药代理发展展望

4.4.1透视中国医药代理制的未来

4.4.2医药代理制的发展需要多方努力

4.4.3新医改政策下未来医药代理模式发展探析

4.4.4我国药品代理发展的趋势分析

第五章医药零售行业发展分析

5.1医药零售行业发展分析

5.1.1中国药品零售行业的发展环境

5.1.2中国医药零售市场规模状况

5.1.3中国医药零售市场格局状况

5.1.4在线医药零售市场发展现状

5.1.5新医改下医药零售业直供模式发展分析

5.2医药零售行业相关政策分析

5.2.1我国零售药店出台新规定

5.2.2药品价格制定最高零售指导价格

5.2.3药品零售行业新出台政策解读

5.2.4互联网药品销售管理新政

5.3中国医药零售连锁行业的发展概述

5.3.1我国医药零售连锁市场格局发展回顾

5.3.2我国药品零售连锁业发展状况

5.3.3中国药品零售连锁业集中度分析

5.3.4制药企业经营连锁药店条件分析

5.3.5连锁药店的赢利模式发展及展望

5.4区域医药零售业发展情况

5.4.1济南药品零售连锁业发展现状

5.4.2深圳医药零售企业面临新冲击

5.4.3甘肃药品零售启动电子监管模式

5.4.4合肥加快零售药店连锁化发展

5.4.5未来安徽巢湖药品零售业布局规划

5.4.6江西药品零售业发展规划

5.4.7山东医药零售业发展展望

5.5医药零售业联盟分析

5.5.1药品零售联盟发展回顾

5.5.2医药零售业联盟的发展特点分析

5.5.3我国药品零售主体联盟发展解析

5.5.4医药零售采购联盟的原因及趋势

5.6中国医药零售业存在的问题

5.6.1盈利模式问题

5.6.2营运管理问题

5.6.3人才短缺问题

5.6.4专业服务问题

5.6.5信息系统问题

5.7中国医药零售业存在的问题及发展对策

5.7.1促进我国医药零售业发展的策略

5.7.2化解药品零售商与供应商冲突的措施建议

5.7.3提升医药零售连锁企业顾客满意度的对策

第六章医药物流行业分析

6.1医药物流行业发展概况

6.1.1中国医药物流业增长快速

6.1.2中国医药物流行业现状综述

- 6.1.3政策利好医药物流业发展
- 6.1.4新标准出台对医药物流行业的影响解析
- 6.1.5医药流通企业建立物流中心发展分析
- 6.1.6外资积极进军我国医药物流市场
- 6.2第三方医药物流分析
 - 6.2.1我国第三方医药物流业发展状况
 - 6.2.2药品挂网采购新政推动第三方医药物流发展
 - 6.2.3第三方医药物流面临的问题及发展对策
 - 6.2.4医药企业转型第三方物流SWOT解析
 - 6.2.5第三方医药物流企业专业化发展探索
 - 6.2.6第三方物流托管在医药流通业的运用
 - 6.2.7第三方医药物流发展建议
- 6.3医药物流企业分析
 - 6.3.1中国医药物流企业的定位策略
 - 6.3.2医药物流企业规模关乎兴亡
 - 6.3.3客户资源整合是医药物流企业整合的重点
- 6.4中国物流基地项目建设动态
 - 6.4.1上海市新型现代医药物流中心项目正式启动
 - 6.4.2贵州投巨额资金建成我国最大医药物流中心
 - 6.4.3山东省最大现代医药物流基地项目开建
 - 6.4.4广东斥巨资兴建中国最大医药物流服务基地
 - 6.4.5陕西全面推进现代医药物流基地建设
 - 6.4.6浙江最大医药物流基地正式投运
 - 6.4.7安徽省医药物流基地项目封顶
- 6.5RFID技术在医药物流中的应用解析
 - 6.5.1RFID技术介绍及其应用状况
 - 6.5.2RFID技术在我国医药物流中的应用
 - 6.5.3RFID技术在医药物流中应用的建议
- 6.6医药物流行业发展存在的问题
 - 6.6.1制约中国医药物流发展的主要因素
 - 6.6.2我国医药物流亟待解决的问题
 - 6.6.3中国医药物流发展面临的主要挑战
 - 6.6.4我国医药冷链物流发展存在的问题
- 6.7医药物流行业的发展对策
 - 6.7.1医药物流行业的发展建议

- 6.7.2我国医药物流行业的具体发展措施
- 6.7.3促进医药物流企业发展壮大的策略
- 6.7.4医药物流运营体系风险控制策略
- 6.8医药物流行业发展趋势
- 6.8.1我国医药流通业面临的挑战与机遇
- 6.8.2我国医药物流业未来发展趋势
- 6.8.3中国医药物流业的发展走向
- 6.8.4未来中国医药物流领域的监管趋势
- 6.8.5未来外资进入医药物流主要模式

第七章医药流通行业竞争分析

- 7.1医药流通业竞争概况
 - 7.1.1我国医药流通领域竞争格局探析
 - 7.1.2我国医药流通领域竞争布局现状
 - 7.1.3我国医药流通业竞争日趋激烈
 - 7.1.4区域联盟兴起医药流通行业竞争加剧
 - 7.1.5国内医药流通企业纷纷抢占县级医院市场
 - 7.1.6外资积极向我国医药流通市场扩张
 - 7.1.7国内医药流通市场争夺战激烈
- 7.2医药零售行业竞争分析
 - 7.2.1我国药品零售企业竞争力解析
 - 7.2.2中国医药零售行业并购态势分析
 - 7.2.3外资抢滩我国医药零售市场
 - 7.2.4我国药品零售业新进入者分析
 - 7.2.5新医药竞争环境下药品零售业竞争策略分析
- 7.3医药流通企业核心竞争力研究
 - 7.3.1企业核心竞争力的定义
 - 7.3.2医药流通企业核心竞争力的主要特点
 - 7.3.3医药流通企业打造核心竞争力策略分析
 - 7.3.4医药连锁企业可从三个方面建立核心竞争力
 - 7.3.5以信息化来提升医药连锁企业核心竞争力
- 7.4新医改政策下医药流通企业竞争核心能力的构建分析
 - 7.4.1外部竞争环境五力模型分析
 - 7.4.2对企业核心能力的外延性提升
 - 7.4.3对企业核心能力的内涵性提升

第八章医药流通行业重点企业财务状况

8.1 国药控股股份有限公司

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

8.2 海王星辰连锁药店有限公司

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

8.3 国药集团药业股份有限公司

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

8.4 华东医药股份有限公司

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

8.5 南京医药股份有限公司

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

8.6 广州药业股份有限公司

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

8.7 上海医药集团股份有限公司

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析

- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析
- 8.8重庆桐君阁股份有限公司
 - (1) 企业概况
 - (2) 主营业务情况分析
 - (3) 公司运营情况分析
 - (4) 公司优劣势分析
- 8.9国药集团一致药业股份有限公司
 - (1) 企业概况
 - (2) 主营业务情况分析
 - (3) 公司运营情况分析
 - (4) 公司优劣势分析
- 8.10上海第一医药股份有限公司
 - (1) 企业概况
 - (2) 主营业务情况分析
 - (3) 公司运营情况分析
 - (4) 公司优劣势分析
- 8.11上市公司财务比较分析
 - 8.11.1盈利能力分析
 - 8.11.2成长能力分析
 - 8.11.3营运能力分析
 - 8.11.4偿债能力分析

第九章对中国医药流通业投资分析及前景预测

- 9.1中国医药流通业投资分析
 - 9.1.1我国医药流通市场投资现状
 - 9.1.2我国医药流通业价值投资步入黄金时期
 - 9.1.3兼并重组给医药流通行业带来投资机遇
 - 9.1.4医药流通行业投资价值分析
- 9.2中国医药流通业的发展趋势
 - 9.2.1我国医药流通行业发展趋势预测
 - 9.2.2医药流通行业未来发展走向
 - 9.2.3今后几年医药商业并购整合发展方向
 - 9.2.4未来中国医药流通行业的扩张路径
- 9.3中国医药流通行业前景展望

9.3.1我国医药流通行业发展前景预测

9.3.2我国药品流通业发展前景乐观

9.3.3农村医药流通市场发展看好

9.3.4对中国医药流通行业预测分析

9.4“十二五”全国药品流通行业发展规划纲要

9.4.1指导思想与发展目标

9.4.2主要任务

9.4.3主要政策和措施

图表目录\CHARTDIRECTORY

图表美国的医药流通产业链

图表日本的医药流通产业链

图表美国医药流通行业市场集中度

图表美国医药流通企业和分销中心数量

图表日本医药流通行业市场集中度

图表日本医药流通企业数量

图表日本主要的四家医药流通企业并购路径

图表国际医药流通行业龙头企业发展水平

图表中国医疗健康产业企业并购统计

图表中国医药流通领域并购案例

图表我国医药流通行业主要企业

图表药品流通行业销售趋势

图表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

图表规模以上药品流通直报企业利润总额所有制结构分布

图表药品批发直报企业商品配送总额结构

图表药品批发直报企业物流费用结构

图表中国医药流通区域分布图

图表医药流通行业盈利模式示意图（以上海市场为例）

图表医药流通企业盈利能力及成长性的关键驱动因素分析

图表医药流通企业上下游客户需求分析

图表医药流通行业新旧盈利模式的对比

图表美国药品批发行业主要指标行业均值

图表美国药品批发行业主要客户构成

图表美国主要药品批发企业所占市场份额

图表美国药品批发行业终端客户销售份额占比

图表美国药品传统分销业务与专业分销业务服务项目对比

图表日本医药批发行业分销功能的演变

(GYZJY)

图表详见正文

特别说明：中国报告网所发行报告书中的信息和数据部分会随时间变化补充更新，报告发行年份对报告质量不会有任何影响，请放心查阅。

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/yaopinzhiji/287698287698.html>