

2012-2016年中国集尿袋行业深度调研与投资前景研究报告

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

《2012-2016年中国集尿袋行业深度调研与投资前景研究报告》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/qitayiyao1112/N419847JZJ.html>

【报告价格】纸介版6800元 电子版7000元 纸介+电子7500元

【出版日期】2011-12-21

【交付方式】Email电子版/特快专递

【订购电话】全国统一客服热线：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

博思数据研究中心 <http://www.bosidata.com>

报告说明:

博思数据研究中心发布的《2012-2016年中国集尿袋行业深度调研与投资前景研究报告》共十三章。首先介绍了集尿袋概述、中国集尿袋行业市场 发展环境等，接着分析了中国集尿袋行业发展的现状，然后介绍了集尿袋行业市场竞争策略。随后，报告对集尿袋做了重点企业经营状况分析，最后分析了集尿袋行业 发展趋势及投资风险等。您若想对集尿袋产业有个系统的了解或者想投资集尿袋行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

集尿袋是专为男性尿失禁的病人制作的收集尿液的消毒塑料袋，它是由塑料袋、引流导管、挂圈、宝塔接头、尿套、排液管、护塞组成。主要使用范围：供男性尿失禁、昏迷、瘫痪、脑震荡、中风、手术后患者收集储存尿液之用，也可用在老年小便失禁使用。规格一般为1000ml。

目录

第一章 集尿袋概述 1

第一节 集尿袋定义 1

第二节 集尿袋行业发展历程 1

第三节 集尿袋分类情况 1

第四节 集尿袋产业链分析 2

一、产业链模型介绍 2

二、集尿袋产业链模型分析 2

第二章 中国集尿袋行业市场发展环境分析 4

第一节 国内集尿袋经济环境分析 4

一、GDP历史变动轨迹分析 4

二、固定资产投资历史变动轨迹分析 5

三、2011年中国集尿袋经济发展预测分析 7

第二节 中国集尿袋行业政策环境分析 11

第三章 中国集尿袋生产状况分析 13

第一节 集尿袋行业总体规模 13

第二节 集尿袋产能概况 13

一、2007-2010年产能分析 13

二、2011-2015年产能预测 13

第三节 集尿袋市场容量概况 14

一、2007-2010年市场容量分析 14

二、产能配置与产能利用率调查 14

三、2011-2015年市场容量预测 15

第四节 集尿袋产业的生命周期分析 15

第五节 2011年中国集尿袋行业市场供需分析 17

第四章 集尿袋国内产品价格走势及影响因素分析 18

第一节 国内产品2007-2010年价格回顾 18

第二节 国内产品当前市场价格及评述 18

第三节 国内产品价格影响因素分析 19

第四节 2011-2015年国内产品未来价格走势预测 19

第五章 2008-2010年中国集尿袋行业数据监测分析 20

第一节 2009-2011年中国集尿袋行业总体数据分析 20

一、2009年中国集尿袋行业全部企业数据分析 20

二、2010年中国集尿袋行业全部企业数据分析 21

三、2011年中国集尿袋行业全部企业数据分析 21

第二节 2009-2011年中国集尿袋行业不同规模企业数据分析 22

一、2009年中国集尿袋行业不同规模企业数据分析 22

二、2010年中国集尿袋行业不同规模企业数据分析 23

三、2011年中国集尿袋行业不同规模企业数据分析 23

第三节 2009-2011年中国集尿袋行业不同所有制企业数据分析 23

一、2009年中国集尿袋行业不同所有制企业数据分析 23

二、2010年中国集尿袋行业不同所有制企业数据分析 24

三、2011年中国集尿袋行业不同所有制企业数据分析 24

第六章 中国集尿袋行业发展概况 26

第一节 中国集尿袋行业发展态势分析 26

第二节 中国集尿袋行业发展特点分析 26

第三节 中国集尿袋行业市场供需分析 26

第七章 集尿袋行业市场竞争策略分析 28

第一节 行业竞争结构分析 28

一、现有企业间竞争 28

二、潜在进入者分析 28

三、替代品威胁分析 29

四、供应商议价能力 30

五、客户议价能力 30

第二节 集尿袋市场竞争策略分析 31

一、集尿袋市场增长潜力分析 31

二、集尿袋产品竞争策略分析 31

三、典型企业产品竞争策略分析 32

第三节 集尿袋企业竞争策略分析 33

一、2011-2015年我国集尿袋市场竞争趋势 33

二、2011-2015年集尿袋行业竞争格局展望 34

三、2011-2015年集尿袋行业竞争策略分析 34

第八章 集尿袋上游原材料供应状况分析 35

第一节 主要原材料 35

第二节 主要原材料2007-2010年价格及供应情况 35

第三节 2011-2015年主要原材料未来价格及供应情况预测 37

第九章 中国集尿袋产业用户度分析 38

第一节 集尿袋产业用户认知程度 38

第二节 集尿袋产业用户关注因素 38

一、功能 38

二、质量 38

三、价格 38

四、外观 39

五、服务 39

第十章 2011-2015年集尿袋行业发展趋势及投资风险分析 40

第一节 当前集尿袋投资存在的问题分析 40

第二节 集尿袋行业未来发展预测分析 40

一、中国集尿袋发展方向分析 40

二、2011-2015年中国集尿袋行业发展规模趋势分析 40

三、2011-2015年中国集尿袋行业发展趋势预测 41

第三节 2011-2015年中国集尿袋行业投资风险分析 42

一、市场竞争风险 42

二、原材料压力风险分析 42

三、技术风险分析 42

四、政策和体制风险 42

五、外资进入现状及对未来市场的威胁 43

第十一章 集尿袋国内重点生产厂家分析 44

第一节 扬州美德莱医疗用品有限公司 44

一、企业简介 44

二、产品介绍 44

三、经营情况 44

四、未来发展趋势 46

第二节 淮阴医疗器械有限公司 46

一、企业简介 46

二、产品介绍 47

三、经营情况 47

四、未来发展趋势 49

第三节 山东康利莱医疗器材有限公司 49

一、企业简介 49

二、产品介绍 50

三、经营情况 50

四、未来发展趋势 52

第四节 常州市双马医疗器材有限公司 54

一、企业简介 54

二、产品介绍 54

三、经营情况 54

四、未来发展趋势 56

第五节 淮安市恒春医疗器材有限公司 56

一、企业简介 56

二、产品介绍 56

三、经营情况 57

四、未来发展趋势 58

第六节 常熟市泰宁医疗器材有限责任公司 58

一、企业简介 58

二、产品介绍 59

三、经营情况 59

四、未来发展趋势 61

第七节 江苏凯寿医用器材有限公司 61

一、企业简介 61

二、产品介绍 61

三、经营情况 62

四、未来发展趋势 63

第八节 常州市环康医疗器械有限公司 64

一、企业简介 64

二、产品介绍 64

三、经营情况 64

四、未来发展趋势 66

第九节 深圳市保安医疗用品有限公司 66

一、企业简介 66

二、产品介绍 66

三、经营情况 67

四、未来发展趋势 68

第十节 北京金新兴医疗器械厂 69

一、企业简介 69

二、产品介绍 69

三、经营情况 69

四、未来发展趋势 71

第十一节 上海爱平塑胶有限公司 71

一、企业简介 71

二、产品介绍 71

三、经营情况 72

四、未来发展趋势 73

第十二节 常州晓春医疗器材有限公司 74

一、企业简介 74

二、产品介绍 74

三、经营情况 74

四、未来发展趋势 76

第十三节 常州市达华医疗器材有限公司 76

一、企业简介 76

二、产品介绍 77

三、经营情况 77

四、未来发展趋势 79

第十二章 中国集尿袋地区销售状况分析 80

第一节 集尿袋各地区对比销售分析 80

第二节 集尿袋“重点地区”——江苏销售分析 80

一、“规格”销售分析 80

二、厂家销售分析 81

第三节 集尿袋“重点地区”——上海销售分析 82

一、“规格”销售分析 82

二、厂家销售分析 82

第四节 集尿袋“重点地区”——北京销售分析 83

一、“规格”销售分析 83

二、厂家销售分析 83

第五节 集尿袋“重点地区”——广东销售分析 84

一、“规格”销售分析 84

二、厂家销售分析 84

第十三章 集尿袋产品竞争力优势分析 85

第一节 整体产品竞争力评价 85

第二节 整体产品竞争力评价结果分析 85

第三节 竞争优势评价及构建建议 85

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家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。

详细请访问：<http://www.bosidata.com/qitayiyao1112/N419847JZJ.html>