



艾凯咨询
ICAN Consulting

2011-2015年中国民营医疗产业 发展前景调研与战略投资商机研 究分析报告

一、调研说明

《2011-2015年中国民营医疗产业发展前景调研与战略投资商机研究分析报告》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/158597.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

摘要：

进入二十一世纪以来，随着我国国民经济的高速发展，我国民营医疗行业保持了多年高速增长，并随着我国加入WTO。近年来，民营医疗行业的出口也形势喜人。2008年，全球金融危机爆发，我国流苏包行业发展也遇到了一些困难，如国内需求下降，出口减少等，民营医疗行业普遍出现了经营不景气和利润下降的局面。2009年，随着我国经济刺激计划出台和全球经济走出低谷，我国民营医疗行业也逐渐从金融危机的打击中恢复，重新进入良性发展轨道。进入2010年，全球经济复苏的前景面临波折，国内经济结构调整的呼声逐渐升温，贸易保护主义的抬头，民营医疗行业中技术含量低的人力密集型企业，缺乏品牌的出口导向型企业面临发展危机，而注重培养品牌和技术创新能力较强的企业将占得先机。民营医疗行业企业如何面对新的经济环境和政策环境，制定适合当前形势和自身特点发展策略与竞争策略，是民营医疗行业企业在未来两年我国经济结构调整大潮中立于不败之地的关键。本报告也将从宏观和微观环境对我国民营医疗行业的发展现状，政策环境、竞争策略，投资前景，市场容量，进出口形势等方面进行全面而权威的分析。

本报告内容严谨、数据翔实，更辅以大量直观的图表帮助民营医疗行业企业准确把握行业发展动向、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，以及我中心对民营医疗行业的实地调研，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研究分析。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，具有重要的参考价值！

第一章 2010年中国医疗行业发展情况分析

第一节 医疗行业基本概述

- 一、医疗产业的定义
- 二、医疗行业产业链构成
- 三、医疗行业的产业特性
- 四、医疗市场的基本特征

第二节 2010年中国医疗行业发展概况

- 一、中国医疗产业的形成背景
- 二、我国医疗卫生事业发展现状

四、中国医疗行业的喜与忧

第三节 2010年中国医疗行业存在的问题分析

- 一、我国医疗卫生行业发展的阻力
- 二、医疗行业遗留的十大问题
- 三、阻碍国内民营医疗行业发展的因素
- 四、医疗行业资产管理面临的难题

第四节 2010年中国医疗行业发展的对策

- 一、医疗产业发展模式探讨
- 二、医疗行业仍需要以市场机制作为基础
- 三、促进中国医疗市场健康发展的对策
- 四、推进我国医疗卫生行业发展的建议

第二章 2010年中国民营医疗行业运行形势分析

第一节 2010年中国民营医疗行业发展概述

- 一、民营医疗市场化分析
- 二、中国民营医疗市场发生三大转变
- 三、民营资本发力高端医疗市场

第二节 2010年中国民营医院的发展分析

- 一、中国民营医院数量分析
- 二、民营医院发展面临政策利好
- 三、民营医院全面发展时代来临

第三节 2010年中国民营医院的竞争分析

- 一、构建民营医院的核心竞争力
- 二、民营医院竞争力提升的制约因素
- 三、民营医院在竞争环境中发展突破的对策
- 四、民营医院的差异化竞争理念分析

第四节 2010年中国民营医疗行业发展的的问题与对策分析

- 一、中国民营医疗市场发展的硬伤
- 二、阻碍中国民营医疗市场发展的因素
- 三、推进民营医疗市场健康发展的对策
- 四、民营医疗机构发展壮大的建议

第三章 2010年中国各地区民营医疗市场格局分析

第一节 广东省

- 一、广东民营医疗市场突显强劲活力
- 二、深圳市民营医疗行业发展现状
- 三、广东省民营医院发展存在的问题与对策
- 四、广东民营医疗机构发展展望

第二节 云南省

- 一、云南民营医疗行业形成规模化发展
- 二、云南省民营医疗机构改革成效分析
- 三、云南办民营医院可自由选择营利或非营利经营性质
- 四、昆明市大力扶持民营医院发展

第三节 河南省

- 一、河南民营医院生存现状
- 二、河南积极鼓励公立医院向民营医院转变
- 三、郑州民营医院推出"医疗包干价新政"
- 四、洛阳市民营医院发展的政策环境

第四节 四川省

- 一、四川省民营医疗机构基本情况
- 二、四川省民营医疗机构发展的困难和问题
- 三、四川省民营医疗机构发展的对策和建议
- 四、四川省促进民营医疗机构加快发展的意见

第五节 上海市

- 一、上海市两家营利性综合民营医院首次纳入医保
- 二、上海民营医院突显家族化特征
- 三、上海市民营医院面临的主要困难与问题
- 四、上海市民营医院发展的思考与建议

第六节 其他地区

- 一、江苏民营医疗市场形成投资主体多元化格局
- 二、民营资本为辽宁医疗市场注入活力
- 三、天津鼓励兴办民营医疗机构
- 四、黑龙江拟推进民营医院发展

第四章 2010年中国民营医疗机构的经营管理分析

第一节 2010年中国医院经营管理概况

一、医院经营管理的概念及基本特点

二、国内外医院的经营体制的类型

三、市场体制下的医院经营

四、医院无形资产管理简析

五、医院以人为本管理模式探析

第二节 2010年中国民营医院的经营管理现状分析

一、民营医院经营管理的理念

二、民营医院的市场定位

三、中国民营医院经营管理大事盘点

四、外资涉足全国性医院经营管理领域分析

第三节 2010年中国民营医院的管理模式探讨

一、民营医院的基本管理模式

二、民营医院管理特点

三、民营医院新的监管模式解析

第四节 2010年中国民营医院的经营管理策略探索

一、民营医疗机构的经营策略分析

二、民营医院经营管理的八大建议

三、民营医院医生管理措施探讨

四、加强民营医院内部控制的对策

第五章 医改与民营医疗市场分析

第一节 中国医疗体制改革概况

一、2006年中国医改的转向并非偶然

二、2007年中国医改热点事件回顾

三、2008年医疗体制改革迈出关键步伐

四、2009年医疗体制改革推出情况分析

第二节 新医改方案解读

一、新医改方案的几大亮点

二、新医改方案的缺憾

三、新医改确立2020年发展目标

四、制订区域卫生规划成医改方案落实的关键因素

第三节 新医改下民营医疗市场的发展

一、医改为民资进入医疗市场创造更多机会

二、新医改下民营医院的生存环境

三、新医改下民营医疗机构的路径选择

四、地方政府出现盲目回购民营医院热潮

第四节 民营医院应对医改的发展战略

一、为医院"减员增效"打开通途

二、实行公立医院管办分离的体制

三、大幅度削减政府直接举办的医院数量

四、完善"结余上缴，合理返回"的资金管理办法

五、完善"病人选医生"制度

六、政策上提倡公立与民营医院享受同等待遇

七、真正达到药品交易的公平、透明和规范

八、尽快修正改革实现目标的期限

第六章 2010年中国民营医疗市场营销分析

第一节 民营医疗市场营销的基本流程

一、分析医疗市场机会

二、研究和选择目标市场

三、设计营销战略

四、制定营销计划

五、组织执行与控制

第二节 2010年中国民营医院的整合营销研究

一、战略营销

二、质量营销

三、整合营销

四、人力资源营销

第三节 2010年中国民营医疗品牌塑造与营销策略探讨

一、民营医院发展的价值取向与品牌塑造

二、医疗资源的优化整合

三、科学的人才管理机制

第七章 2010年中国民营医疗产业优势企业竞争力分析

第一节 通策医疗投资股份有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第二节 爱尔眼科医院集团

一、公司简介

二、爱尔眼科医院的全国布局

三、爱尔眼科医疗水平取得新突破

第三节 广州仁爱医院集团

一、公司简介

二、孝感仁爱医院经营情况

三、广州仁爱医院的经营战略解析

第四节 其他企业

一、凤凰医疗集团

二、深圳博爱医院

三、天津现代女子医院

四、爱思特美容整形国际连锁机构

第八章 2011-2015年中国民营医疗市场投资与发展前景分析

第一节 2011-2015年中国民营医疗投资环境分析

一、国务院关于深化医药卫生体制改革的意见

二、医疗市场拥有广阔投资空间

三、政府鼓励社会资金投入办医院

第二节 2011-2015年中国民营医疗投资风险分析

一、医疗行业投资面临三大风险

二、投资民营医疗市场的主要风险

三、民营医院医疗高风险造成高负担

第三节 2011-2015年中国民营医疗市场前景分析

- 一、我国民营医疗市场蕴藏千亿商机
- 二、新医改带给民营医院的机遇
- 三、我国农村医疗机构将迎来大发展

图表目录：（部分）

图表：中国卫生机构及床位数

图表：中国卫生人员总数

图表：中国医疗机构工作量及病床使用情况

图表：中国卫生部门综合医院医生人均每天担负工作量

图表：中国医疗机构工作量及病床使用情况

图表：中国农村乡镇卫生院及医疗服务情况

图表：中国村卫生室及人员数

图表：中国社区卫生服务情况 艾凯数据研究中心发布的《2011-2015年中国民营医疗产业发展前景调研与战略投资商机研究分析报告》，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、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研究分析。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。

图表：中国卫生部门综合医院门诊和住院病人人均医疗费用及涨幅

图表：中国卫生部门综合医院门诊和出院病人人均医疗费用

图表：中国全国甲、乙类法定报告传染病发病及死亡率

图表：中国城乡居民前十位疾病死亡专率及死亡原因构成

图表：2007孕产妇保健指标

图表：中国监测地区孕产妇和儿童死亡率

图表：郑州市东方女子医院包干价项目

图表：通策医疗投资股份有限公司主要经济指标走势图

图表：通策医疗投资股份有限公司经营收入走势图

图表：通策医疗投资股份有限公司盈利指标走势图

图表：通策医疗投资股份有限公司负债情况图

图表：通策医疗投资股份有限公司负债指标走势图

图表：通策医疗投资股份有限公司运营能力指标走势图

图表：通策医疗投资股份有限公司成长能力指标走势图

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/158597.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。