



艾凯咨询
ICAN Consulting

2017-2022年中国尿素市场分析 及投资策略研究报告

一、调研说明

《2017-2022年中国尿素市场分析及投资策略研究报告》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/284273.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

尿素循环又称"鸟氨酸循环"，1932年H.Crebs和K.Henseleit提出。

尿素在肝脏产生后融入血液（人体内的浓度在每升2.5至7.5微摩尔之间），最后通过肾脏由尿排出。少量尿素由汗排出。

生物以二氧化碳、水、天冬氨酸和氨等化学物质合成尿素。促使尿素合成的代谢途径是一种合成代谢，叫做尿素循环。此过程耗费能量，却很必要。因为氨有毒，且是常见的新陈代谢产物，必须被消除。肝脏在合成尿素时，需要N-乙酰谷氨酸作为调节。

含氮废物具有毒性，产生于蛋白质和氨基酸的分解代谢（即脱氨基作用，是氨基酸在脱去氨基的过程，该过程生成的含氮化合物在肝脏中转化为尿素，不含氮部分转化为糖类或脂肪等）过程。大多数生物必须再处理之。海生生物通常直接以氨的形式排入海水。陆地生物则转化氨为尿素或尿酸再排出。鸟和爬行动物通常排泄尿酸，其它动物（如哺乳动物）则是尿素。例外如，水生的蝌蚪排泄氨，但在其蜕变过程转为排泄尿素；大麦町狗主要排泄尿酸，不是尿素，因为其尿素循环中的一个转换酶的基因坏了。 尿素的生产工艺流程图

哺乳动物以肝脏中的一个循环反应产生尿素。这循环最早在1932年被提出，其反应起点是氨的分解。1940年代澄清瓜氨酸和精氨基琥珀酸的作用后，它已完全被理解。在这循环中，来自氨和L-天冬氨酸的氨基被转换为尿素，起中介作用的是L-鸟氨酸、瓜氨酸、L-精氨酸-琥珀酸和L-精氨酸。

尿素循环是哺乳动物和两栖动物排泄含氮代谢废物的主要途径。但别种生物亦然，如鸟类、无脊椎动物、昆虫、植物、酵母、真菌和微生物。

尿素对生物基本是废物，但仍有正面价值。比如，肾小管里的尿素被引入肾皮质以提高其渗透浓度，促使水份从肾小管渗透回身体再利用。

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:

第一章 尿素产品概述

第一节 产品定义

第二节 产品用途

第三节 尿素行业的"波特五力模型"分析

- 一、现有企业间的竞争
- 二、潜在进入者分析
- 三、替代品威胁分析
- 四、供应商议价能力
- 五、客户议价能力

第二章 尿素行业环境分析

第一节 我国经济发展环境分析

- 一、中国GDP分析
- 二、固定资产投资
- 三、城镇人员从业状况
- 四、恩格尔系数分析

第二节 我国尿素行业政策环境分析

- 一、产业政策分析
- 二、相关产业政策影响分析

第三节 我国尿素行业技术环境分析

- 一、我国尿素技术发展概况
- 二、我国尿素行业技术发展趋势

第三章 尿素行业上、下游产业链发展分析

第一节 尿素产业链分析

- 一、产业链模型介绍
- 二、尿素产业链模型分析

第二节 上游行业发展状况分析

- 一、2006-2016年主要原料发展分析
- 二、2017-2022年主要原料发展预测

第三节 下游产业发展情况分析

- 一、2006-2016年主要下游产业发展分析
- 二、2017-2022年主要下游产业发展预测

第四章 中国尿素市场分析

第一节 尿素市场现状分析及预测

一、2006-2016年我国尿素市场规模分析

二、2017-2022年我国尿素市场规模预测

第二节 尿素产品产量分析及预测

一、2006-2016年我国尿素产量分析 2015年1-6月全国尿素(折合N100%)产量集中度分析

二、2017-2022年我国尿素产量预测

第三节 尿素市场需求分析及预测

一、2006-2016年我国尿素市场需求分析

2016年1-6月中国尿素进口数量为63,651吨，同比增长1,849.20%；2016年1-6月中国尿素进口金额为13,904千美元，同比增长736.8%。2016年1-6月中国尿素进口量统计表如下表所示：

年份	月份	数量(吨)	金额(千美元)	数量同比(%)	金额同比(%)
2015	1月	158	152	-83	-59
	2月	1,088	949	147.1	297.3
2016	3月	16	38	-98.7	-92.1
	4月	19	24	-35.4	-78.4
2016	5月	62,290	12,659	175276	17,989.90
	6月	80	82	-86.7	-79.1

2016年1-6月中国尿素出口数量为504万吨，同比下降25.3%；2016年1-6月中国尿素出口金额为1,179,145千美元，同比下降40.8%。2016年1-6月中国尿素出口量统计表如下表所示：

年份	月份	数量(万吨)	金额(千美元)	数量同比(%)	金额同比(%)
2015	1月	142	354,607	-15.8	-28
	2月	64	150,806	-50.8	-61.6
2016	3月	91	208,019	-37.7	-50.9
	4月	71	161,747	-16	-35.1
2016	5月	66	153,288	-18.4	-35.1
	6月	71	154,285	9.2	-21.3

二、2017-2022年我国尿素市场需求预测

第四节 尿素价格趋势分析

一、2006-2016年我国尿素市场价格分析

二、2017-2022年我国尿素市场价格预测

第五节 尿素进出口数据分析

一、2006-2016年我国尿素进出口数据分析

二、2017-2022年国内尿素产品未来进出口情况预测

第五章 尿素主要生产厂商介绍

第一节 云南云天化股份有限公司

一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

第二节 贵州赤天化股份有限公司

一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

第三节 中国化工集团沧州大化股份有限公司

一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

第四节 柳州化工股份有限公司

一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

第五节 山东华鲁恒升集团有限公司

一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

第六节 兰花科创

一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

第七节 刘化集团

一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

第八节 鲁西化工

一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

第九节 建峰化工

- 一、企业发展简况分析
- 二、企业经营情况分析
- 三、企业经营优劣势分析

第十节 湖南宜化

- 一、企业发展简况分析
- 二、企业经营情况分析
- 三、企业经营优劣势分析

第六章 尿素行业竞争格局分析

第一节 2013年中国尿素行业集中度分析

第二节 尿素国内外SWOT分析

第三节 2017-2022年中国尿素行业竞争格局预测分析

第七章 2017-2022年我国尿素行业投资价值与策略探讨

第一节 2017-2022年中国尿素行业SWOT模型分析

- 一、优势分析
- 二、劣势分析
- 三、机会分析
- 四、风险分析

第二节 2017-2022年中国尿素行业投资价值分析

- 一、行业盈利能力
- 二、行业偿债能力
- 三、行业发展能力

第三节 2017-2022年中国尿素投资风险预警

- 一、同业竞争风险
- 二、市场贸易风险
- 三、行业金融信贷市场风险
- 四、技术风险
- 五、产业政策变动的影响
- 六、经营管理风险

第四节 未来发展预测及投资前景分析

- 一、当前行业存在的问题

二、行业未来投资前景分析

三、行业未来技术开发方向

第五节 2017-2022年中国尿素行业投资建议分析

一、重点投资区域建议

二、重点投资产品建议

第六节 行业应对策略

一、把握国家投资的契机

二、竞争性战略联盟的实施

三、企业自身应对策略

第七节 市场的重点客户战略实施

一、实施重点客户战略的必要性

二、合理确立重点客户

三、对重点客户的营销策略

四、强化重点客户的管理

五、实施重点客户战略要重点解决的问题 (AK LT)

部分图表目录:

图表：尿素的基本信息

图表：尿素行业环境"波特五力"分析模型

图表：2005-2016年国内生产总值统计表

图表：2005-2016年国内生产总值及增长变化图

图表：2005-2016年国内固定资产投资统计表

图表：2005-2016年国内固定资产投资及增长变化图

图表：2008-2016年国内固定资产投资增长速度分析

图表：尿素产业链模型分析

图表：2006—2016年我国尿素消费量统计表

图表：2006—2016年我国尿素消费量及增长率变化图

图表：2017-2022年中国尿素消费量及增长率预测表

图表：2017-2022年中国尿素消费量及增长率预测图

图表：2006—2016年我国尿素市场规模统计表

图表：2006—2016年我国尿素市场规模及增长率变化图

图表：2017-2022年中国尿素市场规模及增长率预测表

图表：2017-2022年中国尿素市场规模及增长率预测图

图表：2006—2016年我国尿素产量统计表

图表：2006—2016年我国尿素产量及增长率变化图

图表：2017-2022年中国尿素产量及增长率预测表

图表：2017-2022年中国尿素产量及增长率预测图

图表：2006—2016年我国尿素需求量统计表

图表：2006—2016年我国尿素需求量及增长率变化图

图表：2017-2022年中国尿素需求量及增长率预测表

图表：2017-2022年中国尿素需求量及增长率预测图

图表：2006—2016年我国尿素价格统计表

图表：2006—2016年我国尿素价格及增长率变化图

图表：2017-2022年中国尿素价格及增长率预测表

图表：2017-2022年中国尿素价格及增长率预测图

图表：2006—2016年我国尿素进出口统计表

图表：2017-2022年中国尿素进出口预测表

图表：2009-2016年云天化主要财务指标分析表

图表：2009-2016年云天化盈利能力分析表

图表：2009-2016年赤天化主要财务指标分析表

图表：2009-2016年赤天化盈利能力分析表

图表：2009-2016年沧州大化主要财务指标分析表

图表：2009-2016年沧州大化盈利能力分析表

图表：2009-2016年柳化股份主要财务指标分析表

更多图表见正文……

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/284273.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。