



艾凯咨询
ICAN Consulting

2009-2012年中国放疗设备市场 运行动态与投资预测报告

一、调研说明

《2009-2012年中国放疗设备市场运行动态与投资预测报告》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/98258.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

第一章 2008-2009年世界放疗设备行业整体运营状况

第一节 2008-2009年世界医疗仪器设备制造业运行环境

第二节 2008-2009年世界放疗设备行业市场发展格局

一、全球癌症新发病状况

二、国外放疗设备技术新进展

三、世界放疗设备市场动态

第三节 2008-2009年世界放疗设备亚太地区运行

一、全球45%癌症新发病例在亚洲

二、2008年亚太地区采购5400万美元放疗设备

三、亚洲癌症预防面临的挑战

第四节 2008-2009年全球放疗设备三大市场运行

一、美国

二、西欧

三、日本

第五节 2009-2012年全球放射治疗设备市场规模预测

第二章 2008-2009年世界品牌放疗设备企业营运状况浅析

第一节 瓦里安医疗设备

一、企业概况

二、公司最新发展动态

三、在华市场销售情况

四、国际化发展战略

第二节 日本东芝

一、企业概况

二、公司最新发展动态

三、在华市场销售情况

四、国际化发展战略

第三节 德国西门子

一、企业概况

二、公司最新发展动态

三、在华市场销售情况

四、国际化发展战略

第三章 2008-2009年中国放疗设备行业市场运行环境解析

第一节 2008-2009年中国宏观经济环境

一、扩大内需保增长政策解析

二、中国GDP

三、中国CPI指数

四、中国汇率调整

第二节 2008-2009年中国放疗设备市场政策环境

一、新医疗体制改革政要点解析

二、中国抗癌协会癌症预防举措

第三节 2008-2009年中国放疗设备市场技术环境

第四节 2008-2009年中国放疗设备市场社会环境

一、人口老龄化

二、预期寿命不断增加

三、癌症发病率升高

第四章 2008-2009年中国放疗设备行业市场运行态势剖析

第一节 2008-2009年中国放疗设备行业动态

一、我国自主研发深度肿瘤放疗设备投放市场

二、癌症放疗取得新进展

三、最新肿瘤放疗设备陀螺刀成功进入欧盟市场

第二节 2008-2009年中国放疗设备市场现状综述

一、国内放疗设备市场增长迅速

二、国产设备在国内市场运行

三、以医用电子直线加速器为代表的国产放疗设备

四、基础设施达国际一流水准的放疗设备产业化基地相继建成

第三节 中国癌症病人发病率

第四节 2008-2009年中国放疗设备行业存在的问题

第五章 2008-2009年中国放疗设备业内热点产品运营态势

第一节 放射治疗设备

- 一、放射治疗设备的应用
- 二、2008-2009年放射治疗设备市场情况
- 三、2009-2012年放射治疗设备发展趋势

第二节 模拟定位机

- 一、模拟定位机的应用
- 二、2008-2009年模拟定位机市场需求
- 三、2008-2009年模拟定位机市场价格
- 四、2009-2012年模拟定位机发展趋势

第三节 电子直线加速器

- 一、电子直线加速器的应用
- 二、2008年电子直线加速器市场供需情况
- 三、2009年电子直线加速器市场价格
- 四、国产医疗医用电子直线加速器达到国际先进水平
- 五、2009-2012年电子直线加速器发展趋势

第四节 钴六十治疗机

- 一、钴六十治疗机的应用
- 二、2008年钴六十治疗机市场情况
- 三、2009年钴六十治疗机市场需求
- 四、2009-2012年钴六十治疗机发展趋势

第五节 后装治疗机

- 一、后装治疗机的应用
- 二、2008-2009年后装治疗机市场运行
- 三、2009-2012年后装治疗机发展趋势

第六节 剂量测量仪器

- 一、剂量测量仪器的应用
- 二、2008年剂量测量仪器市场供给
- 三、2009年剂量测量仪器市场需求
- 四、2009年剂量测量仪器市场价格
- 五、2009-2012年剂量测量仪器发展趋势

第六章 2008-2009年中国放疗设备及相关技术发展

第一节 放疗技术

- 一、常规放疗技术
- 二、X(γ)射线立体定向放疗技术 (X刀、 γ 刀)
- 三、三维适形放射治疗技术
- 四、调强放射治疗技术
- 五、图像引导放疗技术
- 六、治疗计划系统
- 第二节 其他相关技术
- 一、模拟定位技术
- 二、放射物理技术
- 三、加热治疗
- 四、放化疗
- 第三节 癌症放疗取得新进展

第七章 2008-2009年中国放疗设备行业市场营销态势

第一节 中国放疗设备营销

- 一、放疗设备营销的突破要点
- 二、跨国放疗设备企业转向数据库营销模式
- 三、环境变化下的医疗设备营销
- 四、家庭放疗设备的营销模式

第二节 放疗设备市场招投标

- 一、放疗设备招标采购方式应用情况
- 二、2008年我国放疗设备国际招标采购市场状况
- 三、放疗设备招标存在的问题
- 四、放疗设备招标规范发展的措施

第三节 放疗设备售后服务

- 一、放疗设备存在的售后服务陷阱
- 二、大型医疗设备售后服务市场亟待规范
- 三、放疗设备售后服务前景看好

第八章 2008-2009年中国放疗设备市场竞争格局透析

第一节 2008-2009年中国放疗设备市场竞争现状

- 一、外企大力开拓中国医疗器械市场

二、医械产业的数字化竞争

第二节 2008-2009年中国放疗设备行业竞争格局

一、技术竞争

二、价格竞争

三、营销方式竞争

第三节 2009-2012年中国放疗设备市场竞争策略

第四节 2009-2012年中国放疗设备行业竞争趋势

第九章 2008-2009年中国放疗设备优势生产企业竞争力及关键性数据

第一节 山东新华医疗器械股份有限公司

一、企业基本概况

二、2008-2009年企业经营与财务状况

三、2008-2009年企业竞争优势

四、企业未来发展战略与规划

第二节 大恒新纪元科技股份有限公司

一、企业基本概况

二、2008-2009年企业经营与财务状况

三、2008-2009年企业竞争优势

四、企业未来发展战略与规划

第三节 威达医用科技股份有限公司

一、企业基本概况

二、2008-2009年企业经营与财务状况

三、2008-2009年企业竞争优势

四、企业未来发展战略与规划

第四节 威达医用科技股份有限公司

一、企业基本概况

二、2008-2009年企业经营与财务状况

三、2008-2009年企业竞争优势

四、企业未来发展战略与规划

第五节 医科达北研(北京)医疗器械有限公司

一、企业基本概况

二、2008-2009年企业经营与财务状况

三、2008-2009年企业竞争优势

四、企业未来发展战略与规划

第六节 中国核动力研究设计院设备制造厂

一、企业基本概况

二、2008-2009年企业经营与财务状况

三、2008-2009年企业竞争优势

四、企业未来发展战略与规划

第十章 2009-2012年中国放疗设备行业发展趋势与前景展望

第一节 2009-2012年中国放疗设备行业发展前景

一、中国成发展潜力最大的医疗器械市场

二、“十一五”我国医疗器械产业发展的主要任务

三、未来放疗设备市场前景展望

第二节 2009-2012年中国放疗设备行业发展趋势

一、未来行业发展

二、未来行业技术开发方向

三、总体行业“十一五”整体规划及预测

第三节 2009-2012年中国放疗设备行业市场预测

第四节 2009-2012年中国放疗设备市场盈利预测

第十一章 2009-2012年中国放疗设备行业投资机会与风险规避指引

第一节 2009-2012年中国放疗设备行业投资周期

第二节 2009-2012年中国放疗设备行业投资机会

一、未来中国医疗器械行业发展的四大热点

二、区域市场投资潜力

三、国家扩大内需措施给医疗器械业带来的机遇

第三节 2009-2012年中国放疗设备行业投资风险预警

一、宏观调控政策风险

二、市场竞争风险

三、原料供给风险

四、市场运营机制风险

第四节 2009-2012年中国放疗设备行业投资规划指引

图表目录：

图表：山东新华医疗器械股份有限公司主营业务收入增长趋势图

图表：山东新华医疗器械股份有限公司净利润增长趋势图

图表：山东新华医疗器械股份有限公司利润率走势图

图表：山东新华医疗器械股份有限公司成长能力指标表

图表：山东新华医疗器械股份有限公司经营能力指标表

图表：山东新华医疗器械股份有限公司盈利能力指标表

图表：山东新华医疗器械股份有限公司偿债能力指标表

图表：大恒新纪元科技股份有限公司主营业务收入增长趋势图

图表：大恒新纪元科技股份有限公司净利润增长趋势图

图表：大恒新纪元科技股份有限公司利润率走势图

图表：大恒新纪元科技股份有限公司成长能力指标表

图表：大恒新纪元科技股份有限公司经营能力指标表

图表：大恒新纪元科技股份有限公司盈利能力指标表

图表：大恒新纪元科技股份有限公司偿债能力指标表

图表：威达医用科技股份有限公司主营业务收入增长趋势图

图表：威达医用科技股份有限公司净利润增长趋势图

图表：威达医用科技股份有限公司利润率走势图

图表：威达医用科技股份有限公司成长能力指标表

图表：威达医用科技股份有限公司经营能力指标表

图表：威达医用科技股份有限公司盈利能力指标表

图表：威达医用科技股份有限公司偿债能力指标表

图表：威达医用科技股份有限公司主营业务收入增长趋势图

图表：威达医用科技股份有限公司净利润增长趋势图

图表：威达医用科技股份有限公司利润率走势图

图表：威达医用科技股份有限公司成长能力指标表

图表：威达医用科技股份有限公司经营能力指标表

图表：威达医用科技股份有限公司盈利能力指标表

图表：威达医用科技股份有限公司偿债能力指标表

图表：医科达北研(北京)医疗器械有限公司销售收入情况

图表：医科达北研(北京)医疗器械有限公司盈利指标情况

图表：医科达北研(北京)医疗器械有限公司盈利能力情况

图表：医科达北研(北京)医疗器械有限公司资产运行指标状况
图表：医科达北研(北京)医疗器械有限公司资产负债能力指标
图表：医科达北研(北京)医疗器械有限公司成本费用构成情况
图表：中国核动力研究设计院设备制造厂销售收入情况
图表：中国核动力研究设计院设备制造厂盈利指标情况
图表：中国核动力研究设计院设备制造厂盈利能力情况
图表：中国核动力研究设计院设备制造厂资产运行指标状况
图表：中国核动力研究设计院设备制造厂资产负债能力指标
图表：中国核动力研究设计院设备制造厂成本费用构成情况
略

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/98258.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。