

2018-2023年中国医疗用车市场竞争现状分析及投资前景规划预测报告

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《2018-2023年中国医疗用车市场竞争现状分析及投资前景规划预测报告》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/qiche/302024302024.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

医疗用车属于特种专用车，需要在普通车型基础上，进行特殊的技术改装，加装特殊医疗设备后才能交付采购人使用。

从种类上看，医疗用车种类繁多，主要分为救护车、监护车、采血车、手术车、医疗体检车、伤残运送车、卫生防疫车等，如此繁多的车型也体现了用户对医疗用车的不同细分需求。医疗用车采购模式目前各地主要采用的是公开招标等方式，但有个别地区在尝试使用协议供货的形式，比如江苏省从2008年开始至今一直对普通救护车进行协议供货采购。

江苏省政府采购中心车辆采购负责人付钢表示，江苏省卫生系统从2008年开始尝试对改装不大的普通救护车进行协议供货采购，把全省基层卫生单位的普通救护车需求集中起来进行统一的协议供货采购。今年还将继续沿用这种模式。

不过其他地区，大部分还是采用公开招标的方式。宁夏回族自治区药品采购中心科长尹君宁表示，宁夏地区虽然今年对医疗救护车尝试协议供货，但对其他医疗用车大部分还是公开招标。

业内人士认为，只有批量采购可以发挥规模优势，公开招标是最公平透明的方式，应该提倡医疗用车使用公开招标采购。

但也有人认为，对于需求紧急的基层卫生单位，协议供货也具有采购灵活的优势。

普通救护车尝试协议供货

协议供货的主要优势是可以减少每次采购的流程，提高采购效率，但由于一些地方的协议供货价格较高，近年来受到业内质疑。因此，国家相关部门也专门出台文件要求各地各部门提倡批量采购，使用公开招标，以避免协议供货价格过高的弊病。不过也有业内人士认为，协议供货价格过高的问题主要出现在IT行业，由于汽车的价格相对公开透明，所以协议供货的价格和公开招标的价格差不多，有的协议供货因为集中的本系统全年的公务用车需求，价格反而比一些地方的公开招标价格还低。

但上述协议供货主要针对的是普通车型，像特殊专用车由于种类繁多、技术复杂、价格不够透明，各地采用协议供货采购的并不多。江苏省对救护车进行协议供货可以算是一种有益的探索。

付钢表示，江苏省的救护车协议供货针对的是普通型救护车，也就是说主要采购的是改装需求不太大的救护车，车型跟普通车差不多，价格也跟普通车型差不多，所以江苏尝试采用协议供货的形式，目前看来，效果还不错。

事实上，一些地方的汽车协议供货已经把特种专业用车也列入了协议供货范围，比如山西、甘肃等地方都列入了特种车，不过这些特种专用车中，有的地方并不包括医疗用车，比如甘肃就只包括环卫用车等特种车。公开招标仍是主流

此前，IT产品协议供货由于价格比市场价高广受业内质疑，财政部2011年下发了《关于进一步推进中央单位批量集中采购试点工作的通知》，要求中央单位采购的台式计算机和

打印机，原则上全部纳入今年批量集中采购试点范围。不过该《通知》并不包括汽车产品。

业内人士认为，这主要是因为汽车产品车型相对固定，价格也比较透明，因此实行协议供货与公开招标的效果差不多。但是对于医疗用车来说，需要技术改装和加装医疗设备的地方比其他特种车多，所以医疗用车不太适合协议供货，除非是一些价格透明的普通车型。

尹君宁表示，宁夏地区采购的医疗用车都是采用公开招标的方式，因为只有公开招标是针对所有的供应商，更加公开、公平、公正，另外，通过公开招标也可以更好地对价格进行打分，让供应商可以对价格进行更大优惠。

福田汽车是各地医疗用车项目的积极参与者，其车型也经常中标。福田汽车相关大客户负责人表示，对企业来说，医疗用车采用协议供货还是公开招标企业都会积极参与，因为从参与流程上来看，协议供货往往也是通过公开招标来采购，企业需要准备的材料都一样。所以对供应商来说，无论是协议供货还是公开招标，企业都会积极准备材料参与。(葛胜征)

协议供货：采购便捷特殊用车难以满足

协议供货是目前多数省份公务车采购的主要组织形式。

对于医疗用车采购而言，各地区的做法都有自己的特色。其中，引起我们注意的是，一部分地区的医疗救护车采购同一般公务车采购一样走协议供货，如，刚刚招标结束的宁夏党政机关2013年至2015年公务用车协议供货项目中，就把医疗救护车单独列为一个包组进行公开招标。此外，江苏和山西等地，也都曾专门对该省卫生厅的基层医疗救护车通过公开招标走协议供货。

那么，采购医疗用车走协议供货这种形式对于用户、代理机构以及供应商而言，各自都存在哪些优点和不足？

优点：流程便捷

一般而言，采购活动频繁的，提供标准化、通用化的产品及相关服务的，采用协议供货形式。协议供货这一采购形式被广泛采用主要是得益于协议供货的最大优点，能够产生规模效益，流程便捷。由于采购规模大，故车企在参与投标时，面临的竞争异常激烈，这对于采购人而言就能获得更高的优惠率，从而采购到价格更加优惠的产品。

那么在医疗救护车协议供货项目中，具体的优点是什么呢？据了解，一般而言，各汽车厂商都比较关注各地区的医疗救护车协议供货项目，尤其是近年来随着政府采购民生项目的增多、医疗卫生事业的发展，越来越多的基层卫生系统对医疗用车采购呈现出了一定规模，各地区的频繁采购不仅让操作部门选择更容易操作的协议供货，也吸引了众多的专用汽车生产厂家竞标。

不足：难满足个性化需求

协议供货有一定的供货期限，在规定的期限里，用户购买产品只能从入围的产品中进行选择。但是，由于市场的不断变化，以及用户个性化需求的提出，这就使入围产品与用户实际需求的产品之间有了出入，即不能满足用户的个性化需求是协议供货的一个最大不足，对医疗救护车而言，亦是如此。

医疗救护车属于特种专用车，根据车辆的不同工作环境以及工作特点，用户往往会对车辆提出特定的要求，比如，对医疗舱的改装尺寸要求、医疗舱的内饰安装构造是否合理、

药品器械柜、中隔墙、护士椅子、器械支架等都有个性化的要求，尤其是在车身外观方面都应该按照该地区卫生厅的要求进行制作或改装。

尽管协议供货当中也有明确规定要求车企及时更新车型，但对于卫生系统用户的差异性需求而言，并不能全部满足所有用户需求。

此外，由于政府用户存在一个消费惯性的问题，协议供货期间用户会对某一个品牌产生惯性采购，这就大大减退了其他车企的积极性。这也是协议供货采购医疗车存在的另一个不足。(张小莎)

公开招标：流程繁琐选择范围更广 由于协议供货具备规模优势以及节省精力等优点，目前全国各省市自治区对于公务用车采购普遍采用协议供货。而实际上，作为采购规模日趋增加的医疗用车采购，目前大部分地区仍然以采用公开招标方式为主。当然，这也是与医疗用车的特殊性是分不开的。

那么，对于医疗用车采购来说，到底公开招标方式有哪些优缺点呢？让我们一一来探讨。

缺点：流程复杂效率低 首先是流程较长效率较低。相对于一般公务用车来说，现在对于包括医疗用车在内的专用车辆的采购数量多，规模大，次数频繁。如果每次都采取公开招标的形式，则无疑会占据采购部门大量的精力。从专家论证，到制作招标文件，到发布招标公告，再到公布中标结果，期间短则一月，长则数月，这不但会增加很多工作量或是重复工作，更加严重的是，可能会耽误采购人的使用。医疗用车关乎民生，如果不能及时投入使用，无疑会损害政府形象。

除了效率低下外，公开招标也体现不出规模优势。当然，如果是数量较多的采购，采购部门可以要求供应商给出较多的价格优惠，一定程度上能够降低采购价格。但是，医疗用车的采购有时仅有一辆或几辆，如在一些预算资金不太充分的基层医院或是其他医疗部门，一次采购可能仅为一辆救护车或是采血车。

近日，东营市河口区人民医院、福州经济技术开发区医院、电白县妇幼保健院等基层医院的救护车采购项目均显示，采购数量均为一辆，中标金额都仅有二三十万元。如果仍然采取公开招标的方式，则很难激起厂商的兴趣，价格方面的优惠则存在很大的难度。

优点：参与程度高形成规模优势 医疗用车采取公开招标方式，虽然有一定的缺点，但是，目前来看，更符合医疗用车的实际特点。

对于数量大，金额多的采购，公开招标的方式仍然具备规模优势。数量的增加伴随着价格的下探，只要数量上去了，供应商的积极性就能被调动起来，通过集中采购为国家节省财政资金的目的就能达到。6月21日，广东省农村急救体系建设救护车及车载医疗设备项目的中标公告显示，采购车辆76辆，项目预算为2660万元，中标金额为2651万元，该项目即采取公开招标的形式，在一定程度上节省了资金。

采取公开招标的方式，还是由医疗用车的特殊性决定的。医疗车不同于一般公务用车，基本上都是在大型商务车的原型上改装而成。在很多地区，采购人都希望能够采购改装好

的医疗车，不用再对改装进行重新招标。但由于地理位置、环境因素、城乡差异等条件的不同，一款医疗车，很难满足所有医疗部门的需要。这经常需要采购部门对车辆提出个性化需求，如果是从协议供货目录中去选择，采购人很有可能选择不到最适合自己的车辆。如果削足适履，则必然影响工作的开展。从这个层面来讲，公开招标就比协议供货存在更多优势。

另外，由于协议供货一般都有一定的有效期，长的达一二年。如果在这一二年中，如果车辆技术有了突破性发展，而协议供货目录没有及时更新的话，也会影响用户的使用。（见习记者 王敏杰）

政策：不断细化倾斜农村医疗用车采购 医疗用车是做好公共卫生工作、保障医疗服务顺利开展的重要工具。近年来，政府出台了一系列政策措施推动医疗用车的采购，促进医疗用车采购的健康发展。

医疗用车呈现出采购量全面增加，农村地区投入加大以及根据人口数量配置三大特点。

中央：提前下发补助资金

随着中央政府和各地对医疗卫生事业的重视，各地纷纷出台政策增加财政医卫预算支出。作为医疗事业不可或缺的一部分，医疗用车的投入也随之水涨船高。

2012年10月，国务院印发《卫生事业发展“十二五”规划》（以下简称《规划》）。

为了实现规划制定的目标，各级财政普遍对公共卫生投入给予一定倾斜。2012年11月，中央财政提前下达2013年公共卫生专项补助资金272.6亿元。这些专项资金主要用于支持各地继续开展基本公共卫生服务。

有人士甚至称，十二五规划期间的医疗用车采购数量，将达到过去十年的总和。

农村地区：实行倾斜政策 由于目前我国城乡医疗资源配置的不均衡性，政府对农村、牧区等偏远穷困地区医疗用车的采购和使用给予了优先考虑，不仅提出具体建设方案，而且出台了一些配套政策，为艰苦地区利用医疗用车改善医卫保障保驾护航。

2012年上半年，国家发改委和卫生部印发了《农村急救体系建设方案（2011-2013年）的通知》，对农村急救体系建设提出了总体要求和安排部署。根据这一方案，中央从2011年启动农村急救体系建设，分三年实施，到2013年完成建设任务。重点加强全国2300所左右县级急救机构建设，其中包括配置急救车和必要的车载抢救设备、支持新建、改扩建业务用房等内容，项目估算总投资65.97亿元。

此前，中央政府还出台《国家农村巡回医疗车使用管理办法》规定，巡回医疗车定点的医疗机构要选派有经验的医务人员，利用车载医疗设备，为辖区农民开展体检、常见病诊疗、小手术和健康教育；及时处理巡诊中遇到的突发公共卫生事件和紧急救援任务；及时报告巡诊中发现的传染病等。

财政部、国家税务总局还出台了《财政部国家税务总局关于农村巡回医疗车免征车辆购置税的通知》，对1771辆农村巡回医疗车免收车辆购置税。

浙江北京：按人口配备医疗用车 一台医疗用车的服务半径是有限的，为保证医卫

工作的覆盖范围，提高医护急救的工作效率，各地还对医疗用车和人群数量的比例进行了具体规定。

浙江省2011年5月31日正式出台《浙江省院前医疗急救救护车管理办法》。根据该规定，浙江省各地院前急救专业医疗机构（急救中心、急救站）根据区域服务人口和服务半径，合理确定救护车配置数量，原则上不低于每5万人口1辆救护车的配置标准，同时每个县（市、区）至少配备5辆能正常运转的救护车。

浙江省卫生厅随后还出台补充通知指出，各级卫生行政部门要依照属地人口数量、地理环境等因素，合理布点救护车辆，尽量缩短急救服务半径、缩短急救反应时间，提高急救效率。

无独有偶，北京市2013年2月1日也正式出台《北京市救护车管理办法》。规定称，院前急救用车配置应当综合考虑北京地区人口状况和医疗救护服务需求等因素，依据最短急救半径、最快反应时间的原则，按照每3万人口配置1辆院前急救用车。市级院前急救服务机构可以配置1~2辆应急指挥车，2辆应急保障型救护车。该办法还对不同的医疗机构配置急救车的标准进行了详细规定。

涉及民生的车辆采购主要包括城市公交用车、环卫系统用车和医疗卫生系统用车。这三类车辆采购项目都呈现出了各自的特点，比如：公交车的采购规模一般比较大，且多数采购的是新能源汽车；环卫系统的车辆采购项目多若繁星，再加之涉及多种的车型种类，整体的采购金额也相当可观。那么，医疗卫生系统用车在具体的采购过程中又呈现出怎样的特点？

根据对今年上半年全国医疗救护车采购情况的观察分析来看，救护车的采购规模呈现的特点主要是零星采购比较多，而采购方式主要集中在询价或竞争性谈判，但也不乏通过公开招标的上亿元采购大单；而整体的采购地区分布主要集中在基层地区，尤其是乡镇医院部门；医疗车涉及的车型主要为轻客，采购人对经过改装和加载一些医疗设备的救护车在安全方面的要求较高等特点。

今年上半年医疗救护车的采购项目共有近百个，单个项目的采购金额相对较少，一般为几十万元。超过百万元的医疗车采购项目有十余个。然而，在众多的医疗车采购项目中出现了个最为吸引大家注意的大单，即吉林省卫生厅医疗急救车辆采购，采购总金额达到了1.5亿元之多。此外，甘肃省卫生厅急救专用车采购项目的采购金额达到了1765.52万元，也值得关注。据了解，山东省卫生厅正在进行的医疗救护车采购项目，已经吸引了多数车企的关注。综合算来，上半年救护车采购总额已达3亿元之多。

此外，浙江省卫生厅监护型救护车采购项目、贵州省第三医院突发公共卫生事件体检专用车采购项目的采购金额、内蒙古自治区卫生厅特殊业务专用车采购、上海市医疗急救中心监护型救护车采购项目等，显示出了医疗救护车在各个地区的采购项目都在增多。

整体采购规模在增大 通过对上半年的医疗救护车采购项目的观察可以发现，通常的采购项目在采购数量上并没有出现很大的规模，一般为一两台，这就在采购方式上也显得

较为灵活，一般是通过询价或者竞争性谈判进行采购。不过就整体的采购规模来看，还是相当可观的，今年上半年的救护车采购总金额逾2亿元。

值得一提的是，由于医疗车采购属于民生项目的一种，随着国家对民生项目的重视，医疗车采购在各地区也都纷纷启动，其中，吉林卫生厅的医疗车采购在采购金额上达到了1亿元，而山东省卫生厅也正在采购百余辆医疗救护车。这些大标的出现，无疑是增大了医疗卫生车在全国范围内的采购规模。

除了医疗救护车之外，采血车、监护车、体检车等也属于医疗用车的范畴，在具体的采购规模上也在逐渐增大。而采购人，一般是地市的医院、救护中心以及卫生院等。

医疗车采购更注重专业性能 轻客市场的竞争异常激烈，而医疗用车是轻客车企关注的一个重要市场之一。由于医疗用车属于改装车，那些有着改装资质的汽车生产企业更有优势，如江淮、福田等企业可以根据采购人的具体需求，为其量身定制车型。

就上半年医疗卫生用车的中标情况来看，能够为用户提供专业的救护车，能够做到根据不同用户的不同需求而提供专业的车辆以及在售后的跟踪反馈服务方面做得好的车企往往能获得大单。

2015-2021年中国医疗护具市场容量（单位：亿元） 资料来源：观研天下数据中心整理
观研天下（Insight&Info Consulting Ltd）发行的报告书《2018-2023年中国医疗用车市场竞争现状分析及投资前景规划预测报告》主要研究行业市场特性（产能、产量、供需），投资分析（市场现状、市场结构、市场特点等以及区域市场分析）、竞争分析（行业集中度、竞争格局、竞争对手、竞争因素等）、工艺技术发展状况、进出口分析、渠道分析、产业链分析、替代品和互补品分析、行业的主导驱动因素、政策环境、重点企业分析（经营特色、财务分析、竞争力分析）、商业投资风险分析、市场定位及机会分析、以及相关的策略和建议。

公司多年来已为上万家企事业单位、咨询机构、金融机构、行业协会、个人投资者提供了专业的行业分析报告。我们的客户涵盖了中石油天然气集团公司、德勤会计师事务所、华特迪士尼公司、华为技术有限公司等上百家世界行业领先企业，并得到了客户的广泛认可。我们的行业分析报告内容可以应用于多种项目规划制订与专业报告引用，如项目投资计划、地区与企业发展战略、项目融资计划、地区产业规划、商业计划书、招商计划书、招股说明书等等。

第一章 医疗用车行业相关概述

1.1 医疗用车行业定义及特点

1.1.1 医疗用车行业的定义

1.1.2 医疗用车行业产品/服务特点

1.2 医疗用车行业经营模式分析

1.2.1 生产模式

1.2.2 采购模式

1.2.3 销售模式

第二章 医疗用车行业市场特点概述

2.1 行业市场概况

2.1.1 行业市场特点

2.1.2 行业市场化程度

2.1.3 行业利润水平及变动趋势

2.2 进入本行业的主要障碍

2.3 行业的周期性、区域性

2.3.1 行业周期分析

2.3.2 行业的区域性

2.4 行业与上下游行业的关联性

2.4.1 行业产业链概述

2.4.2 上游产业分布

2.4.3 下游产业分布

第三章 2017年中国医疗用车行业发展环境分析

3.1 医疗用车行业政治法律环境（P）

3.1.1 行业主管部门分析

3.1.2 行业监管体制分析

3.1.3 行业主要法律法规

3.1.4 相关产业政策分析

3.1.5 行业相关发展规划

3.1.6 政策环境对行业的影响

3.2 医疗用车行业经济环境分析（E）

3.2.1 宏观经济形势分析

3.2.2 宏观经济环境对行业的影响分析

3.3 医疗用车行业社会环境分析（S）

3.3.1 医疗用车产业社会环境

3.3.2 社会环境对行业的影响

3.4 医疗用车行业技术环境分析（T）

3.4.1 医疗机器人避障技术的研究

3.4.2 医疗平台专用车设计与研究

3.4.3 车载医疗仪器设备悬挂系统技术研究与应用

3.4.4 国内医疗体检车的现状及技术发展趋势

第四章 全球医疗用车行业发展概述

4.1 2017年全球医疗用车行业发展情况概述

- 4.1.1 全球医疗用车行业发展现状
- 4.1.2 全球医疗用车行业发展特征
- 4.2 2017年全球主要地区医疗用车行业发展状况
 - 4.2.1 欧洲
 - 4.2.2 美国
 - 4.2.3 日韩
- 4.3 2017-2023年全球医疗用车行业发展前景预测
 - 4.3.1 全球医疗用车行业发展前景分析
 - 4.3.2 全球医疗用车行业发展趋势分析
- 4.4 全球医疗用车行业重点企业发展动态分析
- 第五章 中国医疗用车行业发展概述
 - 5.1 中国医疗用车行业发展状况分析
 - 5.1.1 中国医疗用车行业发展阶段
 - 5.1.2 中国医疗用车行业发展总体概况
 - 1、医疗用车采购受重视
 - 2、滴滴进入医疗用车行业
 - 3、熊胜兵开启农民乡村医疗救助用车绿色通道
 - 5.1.3 医疗用车采购独领风骚
 - 1、医疗用车采购项目格外抢眼
 - 2、上千万元大单频现
 - 3、民生项目体现人文关怀
 - 5.2 2017年医疗用车行业发展现状
 - 5.2.1 2017年中国医疗用车行业发展分析
 - 5.2.2 2017年中国医疗用车企业发展分析
 - 5.3 2017-2023年中国医疗用车行业面临的困境及对策
 - 5.3.1 中国医疗用车行业面临的困境及对策
 - 5.3.2 中国医疗用车企业发展困境及策略分析
 - 5.3.3 国内医疗用车企业的出路分析
- 第六章 中国医疗用车行业市场运行分析
 - 6.1 2014-2017年中国医疗用车行业总体规模分析
 - 6.1.1 企业数量结构分析
 - 6.1.2 人员规模状况分析
 - 6.1.3 行业资产规模分析
 - 6.1.4 行业市场规模分析
 - 6.2 2014-2017年中国医疗用车行业产销情况分析

- 6.2.1 中国医疗用车行业工业总产值
- 6.2.2 中国医疗用车行业工业销售产值
- 6.2.3 中国医疗用车行业产销率
- 6.3 2014-2017年中国医疗用车行业市场供需分析
 - 6.3.1 中国医疗用车行业供给分析
 - 6.3.2 中国医疗用车行业需求分析
 - 6.3.3 中国医疗用车行业供需平衡
- 6.4 2014-2017年中国医疗用车行业财务指标总体分析
 - 6.4.1 行业盈利能力分析
 - 6.4.2 行业偿债能力分析
 - 6.4.3 行业营运能力分析
 - 6.4.4 行业发展能力分析
- 第七章 中国医疗用车行业细分市场分析
 - 7.1 医疗用车行业细分市场概况
 - 7.1.1 市场细分充分程度
 - 7.1.2 市场细分发展趋势
 - 7.1.3 市场细分战略研究
 - 7.1.4 细分市场结构分析
 - 7.2 军用医疗车市场
 - 7.2.1 市场发展现状概述
 - 7.2.2 行业市场规模分析
 - 7.2.3 行业市场需求分析
 - 7.2.4 产品市场潜力分析
 - 7.3 民用医疗车市场
 - 7.3.1 市场发展现状概述
 - 7.3.2 行业市场规模分析
 - 7.3.3 行业市场需求分析
 - 7.3.4 产品市场潜力分析
- 第八章 中国医疗用车行业上、下游产业链分析
 - 8.1 医疗用车行业产业链概述
 - 8.1.1 产业链定义
 - 8.1.2 医疗用车行业产业链
 - 8.2 医疗用车行业主要上游产业发展分析
 - 8.2.1 上游产业发展现状
 - 8.2.2 上游产业供给分析

8.2.3 上游供给价格分析

8.2.4 主要供给企业分析

8.3 医疗用车行业主要下游产业发展分析

8.3.1 下游（应用行业）产业发展现状

8.3.2 下游（应用行业）产业需求分析

8.3.3 下游（应用行业）主要需求企业分析

8.3.4 下游（应用行业）最具前景产品/行业分析

第九章 中国医疗用车行业市场竞争格局分析

9.1 中国医疗用车行业竞争格局分析

9.1.1 医疗用车行业区域分布格局

9.1.2 医疗用车行业企业规模格局

9.1.3 医疗用车行业企业性质格局

9.2 中国医疗用车行业竞争五力分析

9.2.1 上游议价能力

9.2.2 下游议价能力

9.2.3 新进入者威胁

9.2.4 替代产品威胁

9.2.5 现有企业竞争

9.3 中国医疗用车行业竞争SWOT分析

9.4 中国医疗用车行业竞争策略建议

第十章 中国医疗用车行业领先企业竞争力分析

10.1 程力专用汽车股份有限公司

10.1.1 企业发展基本情况

10.1.2 企业主要产品分析

10.1.3 企业竞争优势分析

10.1.4 企业经营状况分析

10.2 西安蓝港数字医疗科技股份有限公司

10.2.1 企业发展基本情况

10.2.2 企业主要产品分析

10.2.3 企业竞争优势分析

10.2.4 企业经营状况分析

10.3 广东飞驰特种车股份有限公司

10.3.1 企业发展基本情况

10.3.2 企业主要产品分析

10.3.3 企业竞争优势分析

10.3.4 企业经营状况分析

10.4 无锡交通汽车股份有限公司

10.4.1 企业发展基本情况

10.4.2 企业主要产品分析

10.4.3 企业竞争优势分析

10.4.4 企业经营状况分析

10.5 河北富达金工医疗器械有限公司

10.5.1 企业发展基本情况

10.5.2 企业主要产品分析

10.5.3 企业竞争优势分析

10.5.4 企业经营状况分析

10.6 珠海新康杰特种车辆有限公司

10.6.1 企业发展基本情况

10.6.2 企业主要产品分析

10.6.3 企业竞争优势分析

10.6.4 企业经营状况分析

10.7 邦盛医疗装备（天津）股份有限公司

10.7.1 企业发展基本情况

10.7.2 企业主要产品分析

10.7.3 企业竞争优势分析

10.7.4 企业经营状况分析

10.8 江阴万事兴医疗器械股份有限公司

10.8.1 企业发展基本情况

10.8.2 企业主要产品分析

10.8.3 企业竞争优势分析

10.8.4 企业经营状况分析

10.9 江苏赛康医疗设备股份有限公司

10.9.1 企业发展基本情况

10.9.2 企业主要产品分析

10.9.3 企业竞争优势分析

10.9.4 企业经营状况分析

10.10 北京欧林达医疗科技有限公司

10.10.1 企业发展基本情况

10.10.2 企业主要产品分析

10.10.3 企业竞争优势分析

10.10.4 企业经营状况分析

第十一章 2017-2023年中国医疗用车行业发展趋势与前景分析

11.1 2017-2023年中国医疗用车市场发展前景

11.1.1 2017-2023年医疗用车市场发展潜力

11.1.2 2017-2023年医疗用车市场发展前景展望

11.1.3 2017-2023年医疗用车细分行业发展前景分析

11.2 2017-2023年中国医疗用车市场发展趋势预测

11.2.1 2017-2023年医疗用车行业发展趋势

11.2.2 2017-2023年医疗用车市场规模预测

11.2.3 2017-2023年医疗用车行业应用趋势预测

11.2.4 2017-2023年细分市场发展趋势预测

11.3 2017-2023年中国医疗用车行业供需预测

11.3.1 2017-2023年中国医疗用车行业供给预测

11.3.2 2017-2023年中国医疗用车行业需求预测

11.3.3 2017-2023年中国医疗用车供需平衡预测

第十二章 2017-2023年中国医疗用车行业投资前景

12.1 医疗用车行业投资现状分析

12.1.1 医疗用车行业投资规模分析

12.1.2 医疗用车行业投资资金来源构成

12.1.3 医疗用车行业投资项目建设分析

12.1.4 医疗用车行业投资资金用途分析

12.1.5 医疗用车行业投资主体构成分析

12.2 医疗用车行业投资特性分析

12.2.1 医疗用车行业进入壁垒分析

12.2.2 医疗用车行业盈利模式分析

12.2.3 医疗用车行业盈利因素分析

12.3 医疗用车行业投资机会分析

12.3.1 产业链投资机会

12.3.2 细分市场投资机会

12.3.3 重点区域投资机会

12.3.4 产业发展的空白点分析

12.4 医疗用车行业投资风险分析

12.4.1 医疗用车行业政策风险

12.4.2 宏观经济风险

12.4.3 市场竞争风险

12.4.4 关联产业风险

12.4.5 产品结构风险

12.4.6 技术研发风险

12.4.7 其他投资风险

第十三章 2017-2023年中国医疗用车企业投资战略与客户策略分析

13.1 战略综合规划

13.2 技术开发战略

13.3 区域战略规划

13.4 产业战略规划

13.5 营销品牌战略

13.6 竞争战略规划

第十四章 中.智林.研究结论及建议

14.1 研究结论

14.2 专家建议

14.2.1 行业发展策略建议

14.2.2 行业投资方向建议

14.2.3 行业投资方式建议

图表详见正文（FSWJP）

特别说明：观研天下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/qiche/302024302024.html>