



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2015-2020年中国袋式除尘器市 场分析及投资策略研究报告

# 一、调研说明

《2015-2020年中国袋式除尘器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/270139.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

袋式除尘器是一种干式滤尘装置。它适用于捕集细小、干燥、非纤维性粉尘。滤袋采用纺织的滤布或非纺织的毡制成，利用纤维织物的过滤作用对含尘气体进行过滤，当含尘气体进入袋式除尘器后，颗粒大、比重大的粉尘，由于重力的作用沉降下来，落入灰斗，含有较细小粉尘的气体在通过滤料时，粉尘被阻留，使气体得到净化。

袋式除尘器是一种干式滤尘装置。滤料使用一段时间后，由于筛滤、碰撞、滞留、扩散、静电等效应，滤袋表面积聚了一层粉尘，这层粉尘称为初层，在此以后的运动过程中，初层成了滤料的主要过滤层，依靠初层的作用，网孔较大的滤料也能获得较高的过滤效率。随着粉尘在滤料表面的积聚，除尘器的效率和阻力都相应的增加，当滤料两侧的压力差很大时，会把有些已附着在滤料上的细小尘粒挤压过去，使除尘器效率下降。另外，除尘器的阻力过高会使除尘系统的风量显著下降。因此，除尘器的阻力达到一定数值后，要及时清灰。清灰时不能破坏初层，以免效率下降。

产品优点:

除尘效率高，一般在99%以上，除尘器出口气体含尘浓度在数十mg/m<sup>3</sup>之内，对亚微米粒径的细尘有较高的分级效率。

处理风量的范围广，小的仅1min数m<sup>3</sup>，大的可达1min数万m<sup>3</sup>，既可用于工业炉窑的烟气除尘，减少大气污染物的排放。

结构简单，维护操作方便。

在保证同样高除尘效率的前提下，造价低于电除尘器。

采用玻璃纤维、聚四氟乙烯、P84等耐高温滤料时，可在200℃以上的高温条件下运行。

对粉尘的特性不敏感，不受粉尘及电阻的影响。

我国对布袋除尘器需求巨大，除尘滤料，尤其是耐高温纤维滤料有广阔的市场发展前景。我国"十二五"规划对环境保护提出了更高的需求，水、气、声、渣都将更多的应用过滤材料，过滤材料行业市场前景看好。其中在烟尘治理领域，袋式除尘由于除尘效率高，不会造成二次污染，便于回收干料等性能，在国内外的应用越来越广，占到所用除尘设备的80%。钢铁工业是大气污染的主要来源之一，我国钢产量已超过3亿吨，按宝钢应用袋式除尘的状况计算需要2100万平方米，折算后每年更换滤料600万平方米。

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。

报告目录：

## 第一章 袋式除尘器产品特性

### 第一节 产品分类

### 第二节 产品发展社会背景

### 第三节 产品原理

### 第四节 产业链概述

#### 一、产业链模型介绍

#### 二、袋式除尘器产业链模型分析

## 第二章 袋式除尘器市场分析

### 第一节 国际袋式除尘器市场发展总体概况

#### 一、国际现状分析

#### 二、主要国家和地区情况

#### 三、国际发展趋势分析

#### 四、2011-2014年国际袋式除尘器发展概况

### 第二节 我国袋式除尘器市场的发展状况

#### 一、我国袋式除尘器市场发展基本情况

#### 二、袋式除尘器市场的总体现状

#### 三、袋式除尘器行业发展中存在的问题

#### 四、2011-2014年我国袋式除尘器行业发展回顾

## 第三章 袋式除尘器行业所处生命周期

### 第一节 生命周期

### 第二节 袋式除尘器行业技术变革与产品革新

#### 一、技术变革可能会改变行业竞争格局

#### 二、产品革新能力是竞争力的重要组成部分

### 第三节 差异化 / 同质化分析

#### 一、目前市场竞争对产品差异化提出更高要求

#### 二、产品个性化是行业远离战火的武器

#### 三、袋式除尘器产品的个性化空间很大

### 第四节 进入 / 退出难度分析

#### 一、袋式除尘器产品市场进入壁垒

#### 二、可以选择不同方式进入

## 第四章 中国袋式除尘器销售状况分析

第一节 袋式除尘器国内营销模式分析

第二节 袋式除尘器国内分销商形态分析

第三节 袋式除尘器国内销售渠道分析

第四节 袋式除尘器行业国际化营销模式分析

第五节 袋式除尘器重点销售区域分析

第六节 2011-2014年市场供需现状分析

第七节 2015-2020年行业发展前景预测

第八节 2015-2020年行业投资战略预测

第五章 袋式除尘器的生产分析

第一节 行业生产规模及增长速度

第二节 产业地区分布情况

第三节 优势企业产品价格策略

第四节 行业生产所面临的几个问题

第五节 未来几年行业产量变化趋势

第六节 袋式除尘器营销策略分析

第七节 袋式除尘器行业广告与促销方式分析

一、主要的广告媒体

二、主要的广告媒体的优/缺点分析

三、主要的广告媒体费用分析

第六章 袋式除尘器市场渠道分析

第一节 渠道对行业至关重要

第二节 市场渠道格局

第三节 销售渠道形式

第四节 销售渠道要素对比

第五节 对竞争对手渠道策略的研究

第七章 袋式除尘器行业品牌分析

第一节 品牌数量分析

第二节 品牌推广策略分析

第三节 品牌首要认知渠道分析

第四节 消费者对袋式除尘器品牌认知度宏观调查

第五节 消费者对袋式除尘器品牌偏好调查

第八章 袋式除尘器用户分析

## 第一节 用户认知程度

## 第二节 用户关注的因素

- 一、用户对袋式除尘器产品不同功能各有需求
- 二、用户普遍关注袋式除尘器产品质量
- 三、价格与用户心理预期已比较接近
- 四、产品设计与用户使用习惯尚有一定距离

## 第九章 中国袋式除尘器产品价格分析

### 第一节 中国袋式除尘器历年平均价格回顾

### 第二节 中国袋式除尘器当前市场价格

- 一、产品市场价格驱动因素分析
- 二、产品未来价格预测

### 第三节 中国袋式除尘器价格影响因素分析

- 一、我国总体经济环境走势分析
- 二、国家宏观调控政策分析
- 三、袋式除尘器市场国家宏观发展规划调控影响

## 第十章 行业运行状况分析

### 第一节 行业情况背景

- 一、参与调查企业及其分布情况
- 二、典型企业介绍

### 第二节 总体效益运行状况

- 一、总体销售效益
- 二、2011-2014年袋式除尘器行业总体盈利能力
- 三、2011-2014年袋式除尘器行业总体税收能力
- 四、2011-2014年袋式除尘器行业市场总体产值能力

### 第三节 不同地区行业效益状况对比

- 一、不同地区销售效益状况对比
- 二、不同地区行业盈利能力状况对比
- 三、不同地区行业税收能力状况对比
- 四、不同地区行业产值状况对比

### 第四节 类型运行效益对比

- 一、行业不同类型销售效益状况对比
- 二、不同类型盈利能力状况对比

三、不同类型税收能力状况对比

四、不同类型产值状况对比

第五节 规模运行效益对比

一、行业不同规模销售效益状况对比

二、不同规模盈利能力状况对比

三、不同规模税收能力状况对比

四、不同规模产值状况对比

第十一章 袋式除尘器国内重点生产厂家分析

第一节 袋式除尘器重点公司介绍

一、企业二

1、企业简介

2、经营情况

3、未来发展趋势

二、企业二

1、企业简介

2、经营情况

3、未来发展趋势

三、企业三

1、企业简介

2、经营情况

3、未来发展趋势

四、企业四

1、企业简介

2、经营情况

3、未来发展趋势

五、其业五

1、企业简介

2、经营情况

3、未来发展趋势

第十二章 2015-2020年袋式除尘器行业发展趋势及投资风险分析

第一节 当前袋式除尘器存在的问题

第二节 袋式除尘器未来发展预测分析

## 一、中国袋式除尘器发展方向分析

## 二、2015-2020年中国袋式除尘器行业发展规模

## 三、2015-2020年中国袋式除尘器行业投资发展趋势预测

### 第三节 2015-2020年中国袋式除尘器行业投资风险分析

#### 一、市场竞争风险

#### 二、原材料压力风险分析

#### 三、技术风险分析

#### 四、政策和体制风险

#### 五、外资进入退出风险

## 第十三章 行业项目投资建议

### 第一节 袋式除尘器技术应用注意事项

### 第二节 项目投资注意事项

### 第三节 袋式除尘器生产开发注意事项

### 第四节 袋式除尘器销售注意事项

## 第十四章 2015-2020年中国袋式除尘器行业发展预测分析

### 第一节 2015-2020年国内袋式除尘器产业宏观预测

#### 一、2015-2020年我国袋式除尘器行业宏观预测

##### 1、2010-2014年中国固定资产投资预测

##### 2、2010-2014年中国国际贸易预测

#### 二、2015-2020年袋式除尘器工业发展展望

#### 三、2015-2020年袋式除尘器业发展状况预测分析

### 第二节 2015-2020年中国袋式除尘器市场趋势分析

#### 一、2011-2014年袋式除尘器市场趋势总结

#### 二、2015-2020年袋式除尘器企业资本结构发展趋势分析

##### 1、袋式除尘器企业国内资本市场的运作建议

##### 2、袋式除尘器企业海外资本市场的运作建议

#### 三、2015-2020年袋式除尘器市场发展空间

#### 四、2015-2020年袋式除尘器市场战略

##### 1、战略综合规划

##### 2、技术开发战略

##### 3、区域战略规划

##### 4、产业战略规划



## 5、营销品牌战略

## 6、竞争战略规划

# 第十五章 袋式除尘器行业投资风险预警

## 第一节 影响袋式除尘器行业发展的主要因素

一、2011-2014年影响袋式除尘器行业运行的有利因素

二、2011-2014年影响袋式除尘器行业运行的稳定因素

三、2011-2014年影响袋式除尘器行业运行的不利因素

四、2011-2014年我国袋式除尘器行业发展面临的挑战

五、2011-2014年我国袋式除尘器行业发展面临的机遇

## 第二节 袋式除尘器行业专家投资风险预警

一、2015-2020年袋式除尘器行业市场风险及控制策略

二、2015-2020年袋式除尘器行业政策风险及控制策略

三、2015-2020年袋式除尘器行业经营风险及控制策略

四、2015-2020年袋式除尘器同业竞争风险及控制策略

五、2015-2020年袋式除尘器行业其他风险及控制策略

## 图表目录:

图表：我国袋式除尘器行业所处生命周期示意图

图表：行业生命周期、战略及其特征

图表：2011-2014年中国袋式除尘器行业市场规模变化

图表：2011-2014年中国袋式除尘器行业销售收入变化

图表：2011-2014年中国袋式除尘器行业销售投资收益率变化

图表：中国主要营销模式结构图

图表：2011-2014年中国袋式除尘器行业潜在需求量变化

图表：2008年中国各种经销模式市场份额对比图

图表：2011-2014年中国袋式除尘器行业市场容量变化

图表：2011-2014年中国袋式除尘器供给量变化

图表：2011-2014年中国袋式除尘器供需平衡分析

图表：2011-2014年中国袋式除尘器市场供需分析

图表：2011-2014年中国袋式除尘器行业产销分析

图表：2011-2014年中国袋式除尘器行业利润率变化

图表：2011-2014年中国袋式除尘器行业资产利润率变化

图表：2011-2014年中国袋式除尘器行业总资产负债变化

图表：2011-2014年中国袋式除尘器行业偿债能力分析

图表：2011-2014年中国袋式除尘器行业营运能力分析

图表：2011-2014年中国袋式除尘器出口量占产量的份额

图表：2011-2014年中国袋式除尘器进口量占需求量的份额

图表：2011-2014年中国袋式除尘器进口量变化

图表：2011-2014年中国袋式除尘器出口量变化

图表：2011-2014年中国袋式除尘器行业产值规模变化

图表：2011-2014年中国袋式除尘器行业产能变化

图表：2011-2014年中国袋式除尘器行业产量变化

图表：2011-2014年中国袋式除尘器行业产能利用率变化

图表：2011-2014年东北地区各规格产品销售量变化（万吨）

图表：2011-2014年东北地区各规格产品销售比例变化

图表：2011-2014年东北地区厂家产品销售量变化

图表：2011-2014年西南地区各规格产品销售变化（万吨）

图表：2011-2014年西南地区各规格产品销售比例变化

图表：2011-2014年西南地区厂家产品销售量变化

图表：2011-2014年华北地区各规格产品销售变化（万吨）

图表：2011-2014年华北地区各规格产品销售比例变化

图表：2011-2014年华北地区厂家产品销售量变化

图表：2011-2014年中南地区各规格产品销售变化（万吨）

图表：2011-2014年中南地区各规格产品销售比例变化

图表：2011-2014年中南地区厂家产品销售量变化

图表：2011-2014年华东地区各规格产品销售变化（万吨）

图表：2011-2014年华东地区各规格产品销售比例变化

图表：2011-2014年华东地区厂家产品销售量变化

图表：2011-2014年西北地区各规格产品销售变化（万吨）

图表：2011-2014年西北地区各规格产品销售比例变化

图表：2011-2014年西北地区厂家产品销售量变化

图表：2011-2014年袋式除尘器各地区销售比例变化

图表：2009年中国袋式除尘器市场不同因素的价格影响力对比

图表：2015-2020年中国袋式除尘器平均价格走势预测

图表：2011-2014年中国袋式除尘器出口量及增长情况

图表：2011-2014年中国袋式除尘器进口量及增长情况

图表：2015-2020年中国袋式除尘器总产能规模预测

图表：2015-2020年中国袋式除尘器消费量预测

图表：2015-2020年中国袋式除尘器市场赢利净值规模预测

图表：2015-2020年中国袋式除尘器平均价格走势预测

图表：2015-2020年中国袋式除尘器区域需求结构变化

图表：中国袋式除尘器生产厂家主要经营模式

图表：袋式除尘器生产企业定价目标选择

图表：袋式除尘器企业对付竞争者降价的程序

图表：袋式除尘器促销方式

图表：2015-2020年中国袋式除尘器进口量预测

图表：2015-2020年中国袋式除尘器出口量预测

图表：2015-2020年中国袋式除尘器行业成长性分析

图表：2015-2020年中国袋式除尘器行业经营能力预测

图表：2015-2020年中国袋式除尘器行业资产利润率预测

图表：2015-2020年中国袋式除尘器行业盈利能力预测

图表：2015-2020年中国袋式除尘器行业偿债能力预测

图表：2015-2020年中国袋式除尘器行业产值预测

图表：2015-2020年中国袋式除尘器行业销售收入预测

图表：2015-2020年中国袋式除尘器行业总资产预测

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/270139.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](http://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。