



艾凯咨询
ICAN Consulting

2008-2009年中国电脑绣花机市场分析及发展前景预测报告

一、调研说明

《2008-2009年中国电脑绣花机市场分析及发展前景预测报告》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/10120.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 2007-2008年中国电脑绣花机行业发展环境分析

一、2008年中国经济发展环境分析

- (一) 2008年前三季度经济运行情况
- (二) 全球金融危机对中国产业格局影响
- (三) 中国应对金融危机的措施

二、2007-2008年中国政策环境分析

- (一) 国家相关政策影响
- (二) 产业政策
- (三) 其他政策

三、2007-2008年中国技术环境分析

- (一) 机电一体化技术
- (二) 机械制造技术
- (三) 其他相关技术

第二章 全球电脑绣花机行业发展形势分析

- 一、全球电脑绣花机行业发展概述
- 二、全球电脑绣花机行业竞争格局分析
- 三、全球电脑绣花机行业领先技术分析

第三章 2007-2008年中国电脑绣花机行业发展态势分析

- 一、2007-2008年中国电脑绣花机行业发展概述
 - (一) 中国电脑绣花机行业发展历程
 - (二) 中国电脑绣花机行业发展特点
 - (三) 中国电脑绣花机行业产能分析
- 二、2007-2008年影响中国电脑绣花机行业的因素分析
- 三、2007-2008年中国电脑绣花机行业技术现状分析
 - (一) 中国电脑绣花机行业技术概述
 - (二) 中外电脑绣花机行业技术对比

第四章 2007-2008年中国电脑绣花机市场供需平衡分析

- 一、2007-2008年中国电脑绣花机市场需求分析

(一) 不同品牌的需求分析

(二) 不同区域的需求分析

(三) 不同产品的需求分析

二、2007-2008年中国电脑绣花机市场供给分析

(一) 不同品牌的供给分析

(二) 不同区域的供给分析

(三) 不同产品的供给分析

三、2007-2008年中国电脑绣花机进出口情况分析

第五章 2007-2008年中国电脑绣花机行业竞争格局分析

一、2007-2008年中国电脑绣花机行业竞争格局概述

二、2007-2008年中国电脑绣花机行业集中度分析

(一) 区域集中度

(二) 企业集中度

(三) 产品集中度

三、2007-2008年中国电脑绣花机行业竞争方式分析

(一) 产品竞争

(二) 价格竞争

(三) 品牌竞争

(四) 渠道竞争

第六章 全球电脑绣花机顶尖品牌分析

一、德国百福绣花机

(一) 企业概况

(二) 产品介绍

二、德国蔡斯克

(一) 企业概况

(二) 产品介绍

三、日本田岛

(一) 企业概况

(二) 产品介绍

四、日本百灵达

(一) 企业概况

(二) 产品介绍

五、日本兄弟

(一) 企业概况

(二) 产品介绍

第七章 中国电脑绣花机优势企业分析

一、武汉美佳集团股份有限公司

(一) 企业概述

(二) 企业经营状况分析

二、中捷缝纫机股份有限公司

(一) 企业概述

(二) 企业经营状况分析

三、北京北方天鸟智能科技股份有限公司

(一) 企业概述

(二) 企业经营状况分析

四、浙江中九机械股份有限公司

(一) 企业概述

(二) 企业经营状况分析

五、浙江省金华市捷众鹰豪电脑绣花机制造有限公司

(一) 企业概述

(二) 企业经营状况分析

第八章 2007-2008年中国机械用钢行业发展动态分析

一、2007-2008年中国机械用钢行业发展状况

(一) 机械用钢行业发展综述

(二) 机械用钢行业相关指标分析

二、2007-2008年中国机械用钢市场供应情况分析

(一) 市场供应稳定性分析

(二) 市场供应价格走势分析

三、2009-2012年中国机械用钢行业发展态势展望

第九章 2007-2008年中国服装纺织行业发展的形势分析

一、2007-2008年中国服装行业发展状况

（一）服装行业整体发展状况

（二）服装行业相关指标分析

二、2007-2008年影响中国服装行业发展的主要因素

三、2007-2008年影响中国服装制品市场产销状况分析

（一）中国服装制品产销状况概述

（二）中国服装制品进出口情况分析

四、2009-2012年中国服装行业发展态势展望

第十章 2007-2008年中国家纺行业发展态势分析

一、2007-2008年中国家纺行业发展状况

（一）家纺行业整体发展状况

（二）家纺行业相关发展指标分析

二、2007-2008年影响中国家纺行业发展的主要因素

三、2007-2008年影响中国家纺制品市场产销状况分析

四、2009-2012年家纺行业发展态势展望

第十一章 2009-2012年中国电脑绣花机行业发展及投资分析

一、2009-2012年中国电脑绣花机行业发展预测分析

二、2009-2012年中国电脑绣花机市场发展预测分析

（一）市场供需分析

（二）市场竞争分析

三、2009-2012年中国绣花机行业投资分析

（一）中国绣花机行业投资环境分析

（二）中国绣花机行业投资机会分析

（三）中国绣花机行业投资风险分析

图表目录（部分）：

图表：2006-2008年三季度中国GDP增长情况

图表：2008年前三季度中国三大产业结构

图表：2003-2008年中国工业增加值增长率

图表：2005-2008年中国固定资产投资及消费品零售增长情况

图表：2007年9月-2008年9月中国CPI、PPI走势

图表：2008年1-9月中国外贸增长情况

图表：2008年1-9月份我国部分行业调整变化（同比增长率%）

图表：2008年1-9月份我国周期性行业调整变化（同比增长率%）

图表：2008年1-9月份耐用消费类产业出现负增长（同比增长率%）

图表：近期公布的刺激经济的政策一览表

图表：提高出口退税率的商品清单

图表：略……

更多图表见报告正文

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/10120.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提供投资咨询报告、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。