



艾凯咨询
ICAN Consulting

中国球类制造产业企业经营格局 分析及投资前景研究报告

一、调研说明

《中国球类制造产业企业经营格局分析及投资前景研究报告》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/181542.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

"知己知彼，百战不殆。"——《孙子·谋攻》：

内容提示：本报告主要依据为国家统计局、商务部、海关总署等权威机构的数据资源，对球类制造行业内综合排名前100位企业的经营情况、市场份额、发展速度、整体实力进行综合评价，并对球类制造行业发展情况进行了深入分析，给出了投资建议，并对球类制造行业未来发展趋势做出了客观科学预测，全文数据权威准确，分析客观深入。

竞争激烈市场中，同行对手、上下游企业经营状况是企业经营决策者最为关心的首要问题，中国的企业对数据的准确性、及时性、系统性上有很大的不足，在指定市场和企业发展策略时，往往是仅仅依靠个人感觉，而缺乏建立在详细数据基础上的科学论证。

本报告有利于您全面掌握并了解竞争对手的运营状况、财务状况、管理信息及市场情况，对于企业指定市场竞争策略，学习优势企业并赶超优势企业，最终取得竞争优势具有一定的参考价值。

免责声明：中国产业研究报告网是中国知名的产业研究专业机构，拥有多年的产业研究、市场调研、市场研究、行业研究及项目咨询专业经验，为你提供最准确、权威、可靠的信息服务。

如果被调研客户不希望列入本数据库，可将贵企业名称、联系方式盖章后传真到010-60343813，我公司通常会在5个工作日内删除。法律目前没有禁止市场调研公司对任何一家公司的主动调研，我公司出于对被调研客户意愿的尊重同意删除信息,删除后不可要求再恢复。

警告提示：本报告为中国产业研究报告网原创，近期我公司发现一些不良公司及个人将本公司的报告目录原样或改头换面后挂在其网站或一些博客网站进行宣传销售，对不明情况的客户进行欺诈。本产业研究中心严重声明：本报告为我单位原创,为确保您所购买报告的准确、真实、权威，请直接从本中心购买购买，我单位没有开展其它代理销售渠道，敬请识别，谨防上当受骗！

第一章 中国球类制造行业发展状况分析

第一节 中国球类制造行业基本特征

一、行业定义

二、行业在国民经济中的地位

三、球类制造行业特性分析

第二节 中国球类制造行业发展环境分析

- 一、2011年中国宏观经济运行情况
- 二、中国宏观经济发展运行趋势
- 三、球类制造行业相关政策及影响分析
- 第三节 2011年中国球类制造行业重要资讯（市场动态）

第二章 2007-2011年中国球类制造行业经济运行情况

第一节 2007-2011年中国球类制造行业发展基本情况

- 一、中国球类制造行业发展现状分析
- 二、中国球类制造行业市场特点分析
- 三、中国球类制造行业技术发展状况

第二节 中国球类制造行业存在问题及发展对策

第三章 球类制造行业运行情况

- 一、2007-2011年球类制造行业销售情况分析
- 二、2007-2011年球类制造行业负债情况分析
- 三、2007-2011年球类制造行业资产及变化趋势分析
- 四、2007-2011年球类制造行业利润及变化趋势分析
- 五、2007-2011年球类制造行业企业及变化趋势分析

第四章 球类制造行业企业分布以及主要市场分析

一、华北地区球类制造行业运行情况分析

- （一）经营能力分析
- （二）盈利能力分析
- （三）偿债能力分析
- （四）发展能力分析

二、东北地区球类制造行业运行情况分析

- （一）经营能力分析
- （二）盈利能力分析
- （三）偿债能力分析
- （四）发展能力分析

三、华东地区球类制造行业运行情况分析

- （一）经营能力分析

(二) 盈利能力分析

(三) 偿债能力分析

(四) 发展能力分析

四、华南地区球类制造行业运行情况分析

(一) 经营能力分析

(二) 盈利能力分析

(三) 偿债能力分析

(四) 发展能力分析

五、西南地区球类制造行业运行情况分析

(一) 经营能力分析

(二) 盈利能力分析

(三) 偿债能力分析

(四) 发展能力分析

六、西北地区球类制造行业运行情况分析

(一) 经营能力分析

(二) 盈利能力分析

(三) 偿债能力分析

(四) 发展能力分析

第五章 球类制造行业企业排名分析

一、球类制造行业销售收入前十名企业分析

二、球类制造行业利润前十名企业分析

三、球类制造行业资产总额前十名企业分析

四、球类制造行业成本费用前十名企业分析

五、球类制造行业销售利润率前十名企业分析

六、球类制造行业资产收益率前十名企业分析

七、球类制造行业资产负债率前十名企业分析

八、球类制造行业销售收入增长率前十名企业分析

九、球类制造行业利润增长率前十名企业分析

第六章 球类制造行业重点企业经营状况及竞争力分析

1. 上海红双喜冠都体育用品有限公司

2. 南通凯旋体育用品有限公司
3. 南京胜利体育用品实业有限公司
4. 东莞冠贺运动器材有限公司
5. 九江思麦博运动器材有限公司
6. 海德运动器材(惠州)有限公司
7. 福建元吉体育用品有限公司
8. 舒城县太阳体育用品有限公司
9. 青岛新新体育用品有限公司
10. 江山市航宇文体用品有限公司
11. 广州钜东娱乐用品有限公司
12. 锦美运动用品(东莞)有限公司
13. 天龙网球有限公司
14. 东莞建力体育器材有限公司
15. 普利司通高尔夫(深圳)有限公司
16. 广州大桐利体育用品有限公司
17. 上海万德体育用品有限公司
18. 南京群力运动器材有限公司
19. 上海冠群运动器材有限公司
20. 曲阜龙霸体育用品有限公司
21. 山东永泰体育用品有限公司
22. 明珠高尔夫制品(东莞)有限公司
23. 苏州红双喜冠都体育用品有限公司
24. 青岛东成高尔夫有限公司
25. 南通三星健身器材有限公司
26. 台慧(厦门)运动器材有限公司
27. 南通市亨亚特制球有限公司
28. 绍兴永隆农畜产球业有限公司
29. 江西伟发体育用品有限公司
30. 东莞大扬运动器材有限公司
31. 保定华鑫健身器材有限公司
32. 南京哈恩达斯体育用品有限公司
33. 南京三瀛运动器具有限公司

34. 清新县山塘羽毛球厂
35. 曲阜市劲霸球业有限公司
36. 绍兴骏业羽球有限公司
37. 绍兴九州体育用品有限公司
38. 商河县鑫鑫电子有限公司
39. 江苏三阳运动器材有限公司
40. 齐河永盛轻工纺织品有限公司
41. 广州增城佳朋运动用品有限公司
42. 肥西新兴羽毛加工有限公司
43. 东莞市双鱼体育用品厂
44. 汕头市灿阳体育用品有限公司
45. 侨伟运动器材（南京）有限公司
46. 长沙三溢文体用品有限公司
47. 南通哈韦斯特体育用品有限公司
48. 台山标力台球运动器材有限公司
49. 合肥联友体育用品有限公司
50. 南通高桥体育用品有限公司
51. 长沙市羽毛球厂
52. 临沂顺亿高尔夫球制品有限公司
53. 南通凯润体育用品有限公司
54. 舒城县环宇体育用品有限公司
55. 丹东中源体育用品有限公司
56. 曲阜市冠达球业有限公司
57. 南京金豹运动器具实业有限公司
58. 洪泽县五环制球厂
59. 台山皇冠桌球制品有限公司
60. 江山市江山多娇体育用品有限公司
61. 杭州远洋实业有限公司
62. 绍兴市雪峰集团有限公司
63. 青岛森泰体育用品有限公司
64. 洞口县昌冠隆体育用品有限公司
65. 宁波联合羽毛球有限责任公司

66. 宁波维克波体育用品有限公司
67. 江西中兴文体用品有限公司
68. 宁波舜艺礼品制造有限公司
69. 安吉县良朋文体用品厂
70. 广州海乐斯球业制造有限公司
71. 天津南华利生体育用品有限公司
72. 台山市福利精工台球用品制造厂
73. 安徽鑫晔体育用品有限公司
74. 南昌市黑马体育用品有限公司
75. 绍兴越峰羽毛球有限公司
76. 上海达盛制球有限公司
77. 上海制球联合公司
78. 汕头市信嘉羽毛制品有限公司
79. 江苏百恩体育用品有限公司
80. 江山市信达羽毛球厂
81. 江山市航天文体用品有限公司
82. 清新县兴隆体育用品厂
83. 上海壮盛运动用品有限公司
84. 锦州飞达体育用品有限公司
85. 沭阳县永生文体用品有限公司
86. 南通夏克体育用品有限公司
87. 宁波市北仑东港体育用品有限公司
88. 启东市寅阳球厂有限公司
89. 南京莱得沃精英体育用品有限公司
90. 霸州市民德体育用品有限公司
91. 南通天福体育用品有限公司
92. 安徽迎客松体育用品有限公司
93. 长沙高分体育用品有限公司
94. 广州应天体育用品有限公司
95. 南通金宝路体育用品有限公司
96. 黄山市凯丰保龄球制品有限公司
97. 祁阳县黎家坪镇荣业隆体育用品有限公司

- 98. 龙马运动器材有限公司
- 99. 江山市天神文体用品厂
- 100. 上海羽毛球厂

说明：以上所有企业均包括以下内容

一、企业基本情况

二、企业主要经济指标分析

(一)企业销售收入

(二)企业从业人员

(三)企业利润

(四)企业人均产值

(五)企业人均利润

(六)企业成本费用

三、企业盈利能力分析

(一)企业资产收益率

(二)企业销售利润率

四、企业偿债能力

(一)资产负债率

(二)流动比率

五、企业经营能力

(一)总资产周转率

(二)流动资产周转率

六、企业成长能力

(一)销售增长率

(二)利润增长率

第七章 中国球类制造行业经营及发展建议

一、球类制造行业营销策略分析及建议

(一)行业营销策略分析

(二)行业销售模式分析

(三)企业营销策略发展及建议

二、球类制造行业企业经营发展分析及建议

(一) 行业企业发展现状及存在问题

(二) 行业企业应对策略

第八章 2011-2016年中国球类制造行业投资机会与投资风险分析

第一节 2011-2016年中国球类制造产业投资环境分析

第二节 2011-2016年中国球类制造行业投资机会分析

一、球类制造行业吸引力分析

二、球类制造行业区域投资潜力分析

第三节 2011-2016年中国球类制造行业投资风险分析

一、竞争风险

二、技术风险

三、政策风险

四、经营管理风险

第九章 2010-2016年中国球类制造行业发展预测

一、未来球类制造行业发展趋势分析

(一) 未来行业发展分析

(二) 未来行业技术开发方向

二、2011-2016年球类制造行业运行状况预测

(一) 2011-2016年行业工业总产值预测

(二) 2011-2016年行业销售收入预测

(三) 2011-2016年行业总资产预测

附件：球类制造行业经营企业通讯信息库

附件：球类制造行业企业经营数据库

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/181542.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。