



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 中国汽车滤清器行业市场分析及 发展趋势研究报告

# 一、调研说明

《中国汽车滤清器行业市场分析及发展趋势研究报告》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/37413.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

### 〔 描述 〕

2007年中国汽车销售879.15万辆，2008年汽车产销量将突破900万。2010年汽车销售规模将达到1263万辆。在汽车行业市场规模高速增长的情况下，作为汽车工业的主要配套行业，中国滤清器行业面临着重要的机遇。

2006年中国车用滤清器总量已突破3亿套，销售收入突破60亿，预计到“ 十一五 ” 末，国内各类车用滤清器产量有望达到10亿套。近年来中国滤清器行业的规模一直保持稳定增长，企业数量达到1000家以上，行业生产技术及管理水平得到提高，特别是民营企业成为了行业竞争主体，地方产业集群效应有了初步显现，产品产量未来将以30%左右的速度增长。但与此同时，国内企业缺乏自主研发能力和具有市场影响力的品牌，随着国外众多资金与技术实力雄厚的滤清器企业不断进入国内市场，国内滤清器企业未来将面临严峻挑战。

由于国内需求增长迅速和劳动力成本相对低廉，外商投资企业不断增多，目前已超过十家，如欧洲的曼&#8226;胡默尔、美国的弗列加、德国的马勒、日本的电装等公司，且外商控股独资趋势日益明显。其中外方母公司为滤清器制造商的合资企业已达10家，独资企业6家，国外著名的滤清器公司目前大都已在华设厂。

“ 十五 ” 期间国内汽车工业的发展，为滤清器市场带来了更大的空间。国内多数滤清器企业的生产能力得到提高和释放。原有的滤清器企业为适应市场发展的需要，增加技改投入；新的滤清器生产企业纷纷成立，行业规模发展较快，尤其是产品制造能力迅猛提高。国内滤清器行业不仅满足了国内市场对滤清器的需要，而且由于价格优势，还有一定数量的滤清器出口欧洲，北美，澳洲及中东、东南亚地区。

本报告结合现阶段的宏观经济和政策环境重点分析了我国汽车滤清器行业和市场的现状及趋势。产业研究作为一个重点内容，包括了对上游产业的分析；对配套客户的需求分析；对重点企业的动态分析以及对新加入者对行业、市场的影响分析。目的在于从中揭示滤清器行业新的发展机会，以及当前面临问题的解决方案，有助于企业准确了解目前中国滤清器市场发展动态，把握滤清器行业发展方向，为企业经营决策提供重要的参考依据。

## 【 目 录 】

### 第一章：宏观经济分析

#### 第一节：国内经济

- 1.上半年GDP增10.4%
- 2.汇率单边升值拖累经济发展
- 3.证券市场融资难度或将增大

#### 第二节：国际经济

- 1.国际油价创下17年最大单日跌幅
- 2.美国经济增速放慢通胀压力加大

### 第二章：政策环境研究

#### 第一节：WTO判中国零部件进口政策违规

#### 第二节：反垄断法触动车市潜规则

- 1.加价卖车
- 2.最低限价
- 3.跨区销售
- 4.政府采购
- 5.透明维修

### 第三章：滤清器行业现状分析(部分内容略)

#### 第一节：国际滤清器行业发展现状

#### 第二节：国内滤清器行业发展现状

- 1.市场竞争激烈
- 2.滤清器企业进入配套市场已成行业趋势

#### 第三节：国内滤清器行业技术现状

#### 第四节：国内滤清器产品现状分析

### 第四章：我国滤清器市场竞争分析(部分内容略)

#### 第一节：自主品牌的市场份额依然占优

#### 第二节：外资合资品牌抢占高端市场

### 第三节：售后市场竞争更加激烈

## 第五章：滤清器行业的市场预测分析(部分内容略)

### 第一节：国际市场容量分析

### 第二节：国内车用滤清器配套市场分析与预测

#### 1.主机配套市场（OEM）需求

#### 2.国内主机配套市场存在的主要问题

### 第二节：国内车用滤清器售后市场（AM）的需求预测

#### 1.国内售后市场(AM)需求

#### 2.国内售后市场存在的主要问题

## 第六章：整零供求关系分析

### 第一节：乘用车市场产销量分析

### 第二节：商用车市场产销量分析

## 第七章：滤清器采购市场报告(部分内容略)

### 第一节：非织造布

#### 1.行业现状

#### 2.市场需求预测

## 第八章：上游产业研究

### 第一节：钢铁行业

#### 1.印度调整钢材关税将影响全球钢材市场

#### 2.中国滤清器暨汽配产业已难以承受钢材高位价

### 第二节：有色金属行业

#### 1.今年上半年有色金属业运行情况及存在问题

#### 2.下半年有色金属行业生产经营预测

### 第三节：塑料行业

## 第九章：重点企业研究(部分内容略)

### 第一节：上海弗列加滤清器有限公司

#### 1.基本情况概述

## 2.产品配套概述

### 第二节：蚌埠金威滤清器有限责任公司

#### 1.基本情况概述

#### 2.产品配套概述

### 第三节：上海索菲玛汽车滤清器有限公司

#### 1.基本情况概述

#### 2.配套情况概述

#### 3.产品结构概述

### 第四节：佛山市豹王滤芯制造有限公司

#### 1.基本情况概述

#### 2.产品结构概况

### 第五节：浙江环球滤清器有限公司

#### 1.企业概况

#### 2.配套情况简述

### 第六节：马勒东炫滤清器（天津）有限公司

#### 1.企业概况

#### 2.规模结构

### 第七节：华盛滤清器（深圳）有限公司

#### 1.企业概况

#### 2.客户情况

#### 3.产品配套的车型

### 第八节：蚌埠昊业滤清器有限公司

#### 1.企业现状

#### 2.配套状况

## 第十章：给国内滤清器企业的建议(部分内容略)

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/37413.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。