

2008 - 2009年中国四轮摩托 车行业报告

一、调研说明

《2008 - 2009年中国四轮摩托车行业报告》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/37804.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

弗一草 仃业慨处	蒼行业概述	1
----------	--------------	---

- 第一节 四轮摩托车定义与分类 1
- 第二节 四轮摩托车的地位与作用 2
- 一、在国民经济中的地位与作用 2
- 二、在摩托车行业中的地位与作用 2
- 三、在游乐业中的地位与作用 3
- 第二章 国际市场发展现状 4
- 第一节全球四轮摩托车市场概况 4
- 第二节主要国家市场概况 6
- 一、美国市场 6
- 二、加拿大市场 8
- 三、欧洲市场 9

第三章 四轮摩托车行业发展环境简析 10

- 第一节 经济发展环境 10
- 一、世界经济环境分析 10
- 二、国民生产总值增长 12
- 三、工业生产发展走势 13
- 四、固定资产投资情况 15
- 第二节 政策发展环境 17
- 一、产业政策 17
- 二、行业标准 18
- 第三节 技术发展环境 20
- 一、技术发展现状 20
- 二、技术突破与创新 20
- 三、研发与知识产权现状 21
- 第四节 社会发展环境 22
- 一、居民消费水平 22

二、居民出行与游乐观念 25

第四章 我国四轮摩托车行业发展现状 26

- 第一节中国大陆发展现状 26
- 一、行业现状 26
- 二、存在问题 27
- 三、市场概况 27
- 四、产销平衡与进出口 28
- 第二节中国台湾发展现状 34
- 一、行业发展现状 34
- 二、存在的问题 35
- 第五章 市场竞争概况 36
- 第一节现有企业间竞争 36
- 第二节 潜在进入者与替代品的威胁 37
- 第三节上下游议价能力 38
- 第四节 国际竞争力比较 39

第六章 行业发展前景展望与预测 44

- 第一节发展环境展望 44
- 一、经济环境展望 44
- 二、政策环境走势与影响 45
- 三、相关行业发展走势 49
- 第二节行业发展趋势展望 52
- 一、技术发展走势 52
- 二、国际行业发展趋势 53
- 三、国内行业发展展望 54
- 第三节 国内市场发展预测 55
- 一、供应预测 55
- 二、需求预测 57
- 三、出口预测 58

第七章 行业内优势企业分析 61 第一节 国际优势企业简析 61 一、本田公司 61 二、雅马哈公司 61 三、川崎公司 61

- 四、铃木公司 62
- 五、北极星公司 62
- 六、北极猫公司 63
- 七、庞巴迪公司 63

第二节 国内优势企业简析 64

- 一、重庆建设摩托车股份有限公司 64
- 二、重庆锦宏摩托车有限公司 64
- 三、重庆隆鼎动力机械有限公司 65
- 四、浙江斯丹尼汽配制造有限公司 65
- 五、永康金汇工具有限公司 66
- 六、浙江梦得力电器有限公司 66
- 七、永康市易力车业有限公司 66
- 八、永康市王力五金制造有限公司 66
- 九、浙江弩牌电器有限公司 67
- 十、浙江万金实业有限公司 67
- 十一、浙江卡自马休闲车制造有限公司 67

第八章 四轮摩托车投资策略与建议 69

- 第一节行业投资环境评价69
- 一、行业财务基本面分析 69
- 二、在建拟在建项目分析 72
- 第二节 行业投资机会与风险分析 75
- 一、投资机会 75
- 二、投资风险 76
- 第三节 行业发展策略与投资建议 78

图表目录

图表 1:世界主要全地形车企业及其产品的排量 4

图表 2:世界主要全地形车企业市场占有率 4

图表3:2002-2005年美国各州全地形车销售情况6

图表 4:1991-2006年美国全地形车的销量 7

图表 5:1995-2006年加拿大全地形车市场走势 8

图表6:2006年各季节加拿大全地形车销售情况 8

图表 7:1998-2008年欧洲全地形车市场规模 9

图表 8:2007年全球主要经济体GDP增长速度(单位:%) 11

图表 9:2001-2007年间国内生产总值增长趋势 12

图表 10:2005Q1-2008Q1年各季度国内生产总值走势 12

图表 11:2003-2007年工业增加值及增长速度 13

图表 12:2007年主要工业产品产量及其增长速度 14

图表 13:2007年1-11月规模以上工业企业实现利润及其增长速度 15

图表 14:2003-2007年固定资产投资增长情况 15

图表 15:2001-2007年中国投资率和消费率变化情况 16

图表 16:截止2007年6月30日国家知识产权局公开的与全地形车直接相关的专利 21

图表 17:2005-2008年居民收入变动情况 22

图表 18:2006-2007年全年居民消费价格数据 23

图表 19:2006年我国全地形车出口排名前10位国家. 28

图表 20:2006年部分全地形车企业出口情况 29

图表 21:2007上半年部分摩托车企业全地形车出口及创汇情况 31

图表 22:2000-2007年我国沙滩车对美国出口规模变动轨迹 31

图表 23:2000-2007年美国在我国沙滩车出口市场地位变动轨迹 32

图表 24:台湾地区主要全地形车生产企业情况 34

图表 25:2001-2007年台湾全地形车产量 34

图表 26:2008年主要宏观经济指标增长预测 45

图表 27:2005-2006年国内摩托发动机行业产销量统计 49

图表 28:2006年主要全地形车企业生产情况 55

图表 29:2007年上半年部分摩托车企业全地形车生产情况 56

图表 30:2007上半年部分摩托车企业全地形车销售情况 57

图表 31:2006年全国摩托车企业主营收入前10位企业排名 70

图表 32:2006年全国摩托车企业利润前10位企业排名 71

图表 33:2006年全国摩托车企业产销量前10位企业排名 71

详细请访问: https://www.icandata.com/view/37804.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。