

中国PBT市场产销调研与发展前景预测报告(2013-2017)

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《中国PBT市场产销调研与发展前景预测报告(2013-2017)》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/wujihuagong/168849168849.html>

报告价格：电子版: 7200元 纸介版：7200元 电子和纸介版: 7500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

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、报告目录及图表目录

由于我国聚对苯二甲酸丁二醇酯（PBT）产不足需，因而每年都得大量进口。2007年我国PBT的进口量为15.51万吨，2012年为14.15万吨，同比减少约8.30%。在进口的同时，我国PBT也有出口。2007年的出口量为2.71万吨，2012年为8.73万吨，同比减少约6.53%。

中国报告网发布的《中国PBT市场产销调研与发展前景预测报告（2013-2017）》内容严谨、数据翔实，更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行研究分析。它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资不可或缺的重要工具。

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。

第一章 中国PBT行业发展概述

第一节 PBT行业概述

一、PBT的定义

二、PBT的特点

第二节 PBT上下游产业链分析

一、产业链模型介绍

二、PBT行业产业链分析

第三节 PBT行业生命周期分析

一、行业生命周期概述

二、PBT行业所属的生命周期

第四节 行业经济指标分析

一、赢利性

二、附加值的提升空间

三、进入壁垒 / 退出机制

四、行业周期

第二章 2013年世界PBT市场运行形势分析

第一节 2012年全球PBT行业发展回顾

第二节 亚洲地区主要市场概况

第三节 欧盟主要国家市场概况

第四节 北美地区主要市场概况

第五节 2013-2017年世界PBT发展走势预测

第三章 2013年中国PBT产业发展环境分析

第一节 2013年中国宏观经济环境分析

一、GDP历史变动轨迹分析

二、固定资产投资历史变动轨迹分析

三、2013年中国宏观经济发展预测分析

第二节 PBT行业主管部门、行业监管体

第三节 中国PBT行业政策环境分析

第四节 2013年中国PBT产业社会环境发展分析

一、人口环境分析

二、教育环境分析

三、文化环境分析

四、生态环境分析

五、消费观念分析

第四章 2012-2013年中国PBT产业运行情况

第一节 中国PBT行业发展状况

一、PBT行业市场供给情况

二、PBT行业市场需求情况

三、PBT行业市场容量

第二节 中国PBT行业价格走势分析

一、PBT行业价格影响因素分析

二、2012年PBT行业价格走势回顾

三、2013-2017年PBT行业价格走势预测

第三节 中国PBT行业技术发展分析

第四节 PBT行业未来发展趋势预测

第五章 2012-2013中国PBT市场发展分析

第一节 中国PBT行业竞争现状

第二节 中国PBT行业集中度分析

一、市场集中度

二、企业集中度

三、区域集中度

第三节 PBT行业品牌现状分析

第四节 中国PBT行业存在的问题

第五节 中国PBT行业国际竞争力分析

一、生产要素

二、需求条件

三、支援与相关产业

四、企业战略、结构与竞争状态

五、政府的作用

第六章2012-2013年中国PBT行业竞争情况

第二节 行业竞争结构分析

一、现有企业间竞争

二、潜在进入者分析

三、替代品威胁分析

四、供应商议价能力

五、客户议价能力

第三节 PBT行业SWOT分析

一、优势

二、劣势

三、机会

四、威胁

第四节 中国PBT产品竞争力优势分析

一、整体产品竞争力评价

二、产品竞争力评价结果分析

三、竞争优势评价及构建建议

第七章 PBT行业重点生产企业分析

第一节 企业一

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第二节 企业二

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第三节 企业三

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第四节 企业四

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

• • • • •

第八章 2013-2017年PBT行业发展预测

第一节 2013-2017年中国PBT行业未来发展前景分析

一、2013-2017年中国PBT市场发展环境分析

二、2013-2017年中国PBT行业市场规模预测

三、2013-2017年中国PBT行业市场发展趋势分析

第二节 2013-2017年中国PBT行业市场供需预测

一、2013-2017年中国PBT行业供给预测

二、2013-2017年中国PBT市场需求预测

第三节 2013-2017年中国PBT行业盈利走势预测

第九章 2013-2017年中国PBT行业投资风险与营销分析

第一节 2013-2017年PBT行业进入壁垒分析

第二节 2013-2017年中国PBT行业投资环境分析

第三节 中国PBT行业投资风险

一、政策风险

二、技术风险

三、竞争风险

四、原材料风险

五、其他风险

第四节 中国PBT行业营销分析

- 一、渠道构成
- 二、销售贡献比率
- 三、覆盖率
- 四、销售渠道效果
- 五、价值流程结构

第十章 2013-2017年中国PBT行业发展策略及投资建议

第一节 PBT行业市场的关键客户战略实施

- 一、实施关键客户战略的必要性
- 二、合理确立关键客户
- 三、对关键客户的营销策略
- 四、强化关键客户的管理
- 五、实施关键客户战略要重点解决的问题

第三节 观研天下投资建议

- 一、重点投资区域建议
- 二、重点投资产品建议

图表目录（部分）：

图表：2008-2012国内生产总值

图表：2008-2012居民消费价格涨跌幅度

图表：2010年居民消费价格比上年涨跌幅度（%）

图表：2008-2012年末国家外汇储备

图表：2008-2012财政收入

图表：2008-2012全社会固定资产投资

图表：2013年分行业城镇固定资产投资及其增长速度（亿元）

图表：2013年固定资产投资新增主要生产能力

图表：2013年房地产开发和销售主要指标完成情况

图表：PBT行业产业链

图表：2008-2012PBT行业市场供给

图表：2008-2012PBT行业市场需求

图表：2008-2012PBT行业市场规模

图表：2010年中国PBT所属行业全部企业数据分析

图表：2011年中国PBT所属行业全部企业数据分析

图表：2012年中国PBT所属行业全部企业数据分析

图表：2010年中国PBT所属行业不同规模企业数据分析

图表：2011年中国PBT所属行业不同规模企业数据分析

图表：2012年中国PBT所属行业不同规模企业数据分析

图表：2010年中国PBT所属行业不同所有制企业数据分析

图表：2011年中国PBT所属行业不同所有制企业数据分析

图表：2012年中国PBT所属行业不同所有制企业数据分析

图表：PBT所属行业生命周期判断

图表：PBT所属行业区域市场分布情况

图表：2013-2017年中国PBT行业市场规模预测

图表：2013-2017年中国PBT行业供给预测

图表：2013-2017年中国PBT行业需求预测

图表：2013-2017年中国PBT行业价格指数预测

图表：.....

更多图表详见正文.....

特别说明：中国报告网所发行报告书中的信息和数据部分会随时间变化补充更新，报告发行年份对报告质量不会有任何影响，并有助于降低企事业单位投资风险。

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/wujihuagong/168849168849.html>