中国汽车内饰行业调查及未来五年发展前景预测 报告

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《中国汽车内饰行业调查及未来五年发展前景预测报告》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/giche/216734216734.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

前言:

汽车内饰行业发展政策环境概况

依据国家标准GB 8410-2006《汽车内饰材料的燃烧特性》,汽车内饰件主要指汽车内饰零件所用的单一材料或层积复合材料,如座垫、座椅靠背、座椅套、安全带、头枕、扶手、活动式折叠车顶、所有装饰性衬板(包括门内护板、侧围护板、后围护板、车顶棚衬里)、仪表板、杂物箱、室内货架板或后窗台板、窗帘、地板覆盖层、遮阳板、轮罩覆盖物、发动机罩覆盖物和其他任何室内有机材料,包括撞车时吸收碰撞能量的填料、缓冲装置等材料。内饰件并不是简单地起到装饰作用,它们还承担起阻燃、耐光、减震、隔热、吸音等功能,对轿车的舒适性和安全性起到十分重要的作用。

汽车内饰件产品相关的国家标准

资料来源:观研天下数据研究中心整理

汽车内饰行业下游环境情况

随着汽车的家庭化,由汽车污染带来的社会问题越来越严重,除了废气污染影响人们的日常生活外,车内污染问题也越来越严重的影响人们的健康。由于汽车内饰件和车内装饰用非金属材料挥发的污染物逸散水平,对车内空气质量起决定性作用。近年来,由于生活水平的提高,消费者对汽车舒适性有了更高的要求,因此,汽车生产企业为了满足消费者这一需求,更加完善汽车内部装饰和车厢的密封性,这一举措虽然迎合了消费需求,但同时也使车内空气污染物难以扩散,从而污染车厢的环境川。甚至有些汽车生产厂家为了降低成本提高市场竞争力,采用非绿色环保的装饰材料,更加剧了车内空气的污染,使车内的驾乘人员产生压抑、烦躁、注意力无法集中等驾车综合症,有的甚至发生交通事故,这就是人们常说的隐形杀手。因此,汽车内的空气污染不仅是环保问题,更是安全问题,汽车生产企业在满足消费者需求的同时,更应采取有效措施改善因汽车内饰引起的车厢空气污染。

由于我国关于车内污染的检测标准刚出台,人们对车内污染物的了解还未普及,因此,为研究人们对车内污染的重视程度及汽车内饰污染对人体健康的危害,统计部门曾对武汉市区100位私家车车主进行相关的问卷调查,并以问卷资料为基础进行分析。

统计结果显示,在是否对车内空气质量关注问题上,不关注的人为6700,而关注的人仅为3300,可见大部分人并没有意识到车内污染的危害性。仅有12%的人做过车内污染检测,车内污染潜移默化的影响着人体的健康,而定期做车内检测完全可以预防车内污染。在开窗通风中,发现51%的人能够做到定时通风。

在对自己的车内空气进行评价时,有40%的人认为自己车内的空气质量达标,60%的人认为自己的车不达标,此数据是大多数车主在没有进行任何车内检测的情况下给出,可见车内污染之严重。在降低车内污染的力一法中,有31%的人选择用香水,但许多劣质香水可对人体产生更严重的危害。乘车时有12%的人会经常头疼,61%的人倡尔头疼,合计为7300,

而头痛的起因大多是因为车内污染物的影响。由此可知,防治车内污染十分必要,购买具有 健康环保性质的汽车内饰更加必要。

报告大纲:

- 第一章中国汽车内饰行业发展背景分析
- 第一节 汽车内饰行业定义及分类
- 一、 行业概念及定义
- 二、 行业主要产品大类
- 第二节 汽车内饰行业经济环境分析
- 一、国际宏观经济环境分析
- 二、 国内宏观经济环境分析
- 三、 行业宏观经济环境分析
- 第三节 汽车内饰行业政策环境分析
- 一、 行业主管部门及管理体制
- 二、 行业相关政策
- 三、 行业发展规划
- 第四节 汽车内饰行业技术环境分析
- 一、 国际汽车内饰行业新技术发展趋势
- 二、 国内汽车内饰行业新技术发展趋势
- 第二章中国汽车内饰行业市场环境分析
- 第一节 行业政策环境分析
- 一、 行业监管部门
- 二、 行业监管体制
- 三、 相关法律及部门规章
- 第二节 行业经济环境分析
- 一、 宏观经济与行业的相关性分析
- 二、国际宏观经济走势分析
- 三、国内宏观经济运行特点
- 第三节 行业贸易环境分析
- 一、 行业贸易环境发展现状
- 二、 行业贸易环境发展趋势
- 三、 行业贸易环境风险预警
- 第四节 行业技术环境分析
- 一、 行业技术水平分析
- 二、行业技术特点分析

- 三、 行业最新技术动态分析
- 第三章中国汽车内饰行业发展状况分析
- 第一节 中国汽车内饰行业发展总体状况分析
- 一、 中国汽车内饰行业发展概况
- 二、 中国汽车内饰行业总体特征
- 三、 中国汽车内饰行业发展影响因素
- 第二节 中国汽车内饰行业运营状况分析
- 一、 汽车内饰行业企业规模分析
- 二、 汽车内饰行业市场规模分析
- 三、 汽车内饰行业市场结构分析
- 四、 汽车内饰行业盈利水平分析
- 第三节 中国汽车内饰行业进出口市场分析
- 一、 汽车内饰行业进出口状况综述
- 二、 汽车内饰行业出口市场分析
- 三、 汽车内饰行业进口市场分析
- 第四节 中国汽车内饰行业竞争状况分析
- 一、 汽车内饰行业竞争结构波特五力模型分析
- 二、 国际汽车内饰行业竞争状况分析
- 三、 中国汽车内饰行业兼并重组分析
- 第四章中国汽车内饰行业细分市场分析
- 第一节 汽车座椅靠垫
- 一、 汽车座椅靠垫市场规模分析
- 二、汽车座椅靠垫市场需求分析
- 三、 汽车座椅靠垫市场竞争格局
- 四、 汽车座椅靠垫发展存在的问题
- 五、 汽车座椅靠垫市场趋势预测
- 六、 汽车座椅靠垫市场潜力分析
- 第二节 汽车防滑垫、地垫
- 一、 汽车防滑垫、地垫市场规模分析
- 二、汽车防滑垫、地垫市场需求分析
- 三、 汽车防滑垫、地垫发展存在的问题
- 四、 汽车防滑垫、地垫市场趋势预测
- 五、 汽车防滑垫、地垫市场潜力分析
- 第三节 汽车贴膜
- 一、 汽车贴膜市场规模分析

- 二、汽车贴膜市场需求分析
- 三、 汽车贴膜市场竞争格局
- 四、汽车贴膜发展存在的问题
- 五、 汽车贴膜市场趋势预测
- 六、 汽车贴膜市场潜力分析

第五章中国汽车内饰行业产业链深度分析

第一节 上游

- 一、 国内市场概述
- 二、国内产能分析
- 三、 近年国内市场价格分析
- 四、 国内主要生产企业简介

第二节 下游

- 一、 国内市场概述
- 二、国内产量分析
- 三、 近年国内行业现状
- 四、 国内主要生产企业简介

第六章中国汽车内饰行业供需情况分析

- 第一节 中国汽车内饰行业生产情况分析
- 一、 国内汽车内饰行业生产企业现状分析
- 二、 国内汽车内饰行业产能情况分析
- 第二节 中国汽车内饰行业需求情况分析
- 一、 国内汽车内饰行业市场需求情况分析
- 二、 国内汽车内饰行业需求结构分析

第三节 中国汽车内饰行业价格行业分析

- 一、 中国汽车内饰行业重点区域价格行情
- 二、 影响价格因素分析

第七章中国汽车内饰行业市场深度剖析

第一节 我国汽车内饰行业的产量发展分析

- 一、 我国汽车内饰行业产量统计分析
- 二、 汽车内饰行业市场销售份额

第二节 近几年中国汽车内饰行业的需求量分析

- 一、 我国汽车内饰行业的需求量分析
- 二、 我国各地区汽车内饰行业的需求结构分析

第八章中国汽车内饰行业重点企业分析

第一节 中国汽车内饰企业发展总体状况分析

第二节 中国汽车内饰行业领先企业个案分析

- 一、 长春富维-江森自控汽车饰件系统有限公司
- 二、 辽阳金兴汽车内饰件有限公司
- 三、 芜湖市万通汽车部件有限公司
- 四、 扬州神舟汽车内饰件有限公司
- 五、 延锋伟世通汽车饰件系统有限公司
- 六、 宁波明佳汽车内饰有限公司
- 七、保定市华威汽车装饰有限公司
- 八、 长春市常春汽车内饰件有限公司

第九章 未来五年中国汽车内饰行业发展前景与投资分析

- 第一节 中国汽车内饰行业发展趋势分析
- 一、 汽车内饰行业竞争趋势分析
- 二、 汽车内饰行业需求趋势分析
- 三、 汽车内饰行业产品趋势分析
- 四、 汽车内饰应用市场发展趋势分析
- 第二节 中国汽车内饰行业发展前景预测
- 一、 中国汽车内饰行业市场规模预测
- 二、 中国汽车内饰行业需求前景预测
- 三、 中国汽车内饰行业进出口前景预测
- 第三节 中国汽车内饰行业机会及建议
- 一、 中国汽车内饰行业投资特性分析
- 二、 中国汽车内饰行业投资机会分析
- 三、 中国汽车内饰行业投资风险警示

第十章业内专家对中国汽车内饰行业总结及企业重点客户管理建议

- 第一节 汽车内饰行业企业问题总结
- 第二节 汽车内饰企业应对策略
- 一、 把握国家投资的契机
- 二、 竞争性战略联盟的实施
- 三、 企业自身应对策略

第三节 汽车内饰市场的重点客户战略实施

- 一、 实施重点客户战略的必要性
- 二、 合理确立重点客户
- 三、 对重点客户的营销策略
- 四、 强化重点客户的管理
- 五、 实施重点客户战略要重点解决的问题

图表详见正文•••••

详细请访问:<u>http://baogao.chinabaogao.com/qiche/216734216734.html</u>