

# 2021-2027年中国珠三角地区 专业市场前景展望与战略咨询报告

## 报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

[www.abaogao.com](http://www.abaogao.com)

## 一、报告报价

《2021-2027年中国珠三角地区专业市场前景展望与战略咨询报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.abaogao.com/b/qiyeguanli/998477VYD3.html>

报告价格：印刷版：RMB 9800 电子版：RMB 9800 印刷版+电子版：RMB 10000

智研数据研究中心

订购电话： 400-600-8596(免长话费) 010-80993963

海外报告销售：010-80993963

传真： 010-60343813

Email： sales@abaogao.com

联系人： 刘老师 谭老师 陈老师

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、说明、目录、图表目录

专业指的：(1) 专门从事某种学业或职业。(2) 专门的学问。(3) 高等学校或中等专业学校所分的学业门类。(4) 产业部门的各业务部分。(5) 是指一种物质或某种作业的作用范围。

智研数据研究中心发布的《2021-2027年中国珠三角地区专业市场前景展望与战略咨询报告》共十三章。首先介绍了珠三角地区专业行业市场发展环境、珠三角地区专业整体运行态势等，接着分析了珠三角地区专业行业市场运行的现状，然后介绍了珠三角地区专业市场竞争格局。随后，报告对珠三角地区专业做了重点企业经营状况分析，最后分析了珠三角地区专业行业发展趋势与投资预测。您若想对珠三角地区专业产业有个系统的了解或者想投资珠三角地区专业行业，本报告是您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。

报告目录：

### 第一章 专业市场基本概述

#### 1.1 专业市场的阐释

##### 1.1.1 概念界定

##### 1.1.1 阶段特征

##### 1.1.2 主要功能

#### 1.2 专业市场的分类

##### 1.2.1 按经营形态分类

##### 1.2.2 按商业类别分类

##### 1.2.3 按区域特性分类

##### 1.2.4 按商圈规模分类

#### 1.3 专业市场发展的必要性

##### 1.3.1 培育地区新经济增长

##### 1.3.2 实现产业结构调整

##### 1.3.3 促进产业链和集群发展

## 第二章 2015-2019年珠三角专业市场的发展环境分析

### 2.1 国内外宏观经济环境

#### 2.1.1 国际经济发展形势

#### 2.1.2 中国经济运行现状

#### 2.1.3 经济发展趋势分析

### 2.2 珠三角经济发展实力

#### 2.2.1 重要经济地位

#### 2.2.2 经济增长态势

#### 2.2.3 产业结构现状

#### 2.2.4 转型升级潜力

### 2.3 珠三角专业市场运行环境

#### 2.3.1 全球制造业基地

#### 2.3.2 消费市场成熟

#### 2.3.3 产业集群现状

#### 2.3.4 民营经济发展

### 2.4 珠三角的历史机遇

#### 2.4.1 建设世界级城市群

#### 2.4.2 珠三角全域规划

#### 2.4.3 泛珠三角合作发展

#### 2.4.4 珠三角愿景蓝图

### 2.5 专业市场外部环境的变化

#### 2.5.1 政策制度转变

#### 2.5.2 产业结构升级

#### 2.5.3 经营方式转变

#### 2.5.4 商业业态变化

## 第三章 2015-2019年珠三角专业市场总体状况分析

### 3.1 广东专业市场主要分布于珠三角

#### 3.1.1 广东专业市场总体现状

#### 3.1.2 广东专业市场地域分布

### 3.2 珠三角专业市场发展历程

#### 3.2.1 基础发展阶段

- 3.2.2 快速发展阶段
- 3.2.3 升级和转型阶段
- 3.3 珠三角专业市场发展现状分析
  - 3.3.1 总体数量情况
  - 3.3.2 市场行业类型
  - 3.3.3 市场集群概况
  - 3.3.4 龙头市场涌现
  - 3.3.5 电商发展形势
  - 3.3.6 新建市场动向
- 3.4 珠三角专业市场发展特点分析
  - 3.4.1 呈现高成长性
  - 3.4.2 分布区域集中
  - 3.4.3 城市布局集中
  - 3.4.4 专业化趋势明显
  - 3.4.5 重视产业链合理配置
- 3.5 珠三角专业市场竞争结构分析
  - 3.5.1 新进入者威胁
  - 3.5.2 现有竞争者的竞争
  - 3.5.3 供应者讨价还价能力
  - 3.5.4 替代者的威胁
  - 3.5.5 购买者讨价还价能力

#### 第四章 2015-2019年珠三角主要行业专业市场发展分析

- 4.1 蔬菜专业市场
  - 4.1.1 总体发展概况
  - 4.1.2 蔬菜销售体系
  - 4.1.3 重点市场比较
  - 4.1.4 市场发展特点
  - 4.1.5 经营链条不断拉长
  - 4.1.6 与其他市场的比较
- 4.2 服装专业市场
  - 4.2.1 广州市区板块

- 4.2.2 中山沙溪板块
- 4.2.3 增城新塘板块
- 4.2.4 东莞虎门板块
- 4.2.5 主要发展经验
- 4.2.6 经营特点分析
- 4.3 茶叶专业市场
  - 4.3.1 市场数量众多
  - 4.3.2 地区分布不均
  - 4.3.3 规模大小不一
  - 4.3.4 经营品种齐全
  - 4.3.5 市场辐射范围
  - 4.3.6 发展面临的挑战
  - 4.3.7 发展机遇及优势
- 4.4 钢材专业市场
  - 4.4.1 广州钢材圈
  - 4.4.2 佛山钢材圈
  - 4.4.3 珠西钢材圈

## 第五章 2015-2019年广州专业市场的发展分析

- 5.1 广州专业市场的发展现状分析
  - 5.1.1 发展历程
  - 5.1.2 总体现状
  - 5.1.3 变化趋势
  - 5.1.4 新政出台
  - 5.1.5 整合形势
  - 5.1.6 电商发展
- 5.2 广州专业市场的转型升级态势分析
  - 5.2.1 亟待转型升级
  - 5.2.2 政府引导转型
  - 5.2.3 转型升级路径
  - 5.2.4 专业市场转移
  - 5.2.5 向郊区化发展

- 5.2.6 缺乏金融支持
- 5.2.7 客户粘性分析
- 5.3 越秀区专业市场现状及转型升级分析
  - 5.3.1 专业市场现状
  - 5.3.2 转型升级措施
  - 5.3.3 升级改造情况
  - 5.3.4 主要面临的问题
  - 5.3.5 转型升级建议
- 5.4 广州其他辖区专业市场现状
  - 5.4.1 开发区
  - 5.4.2 白云区
  - 5.4.3 增城区
  - 5.4.4 花都区
- 5.5 广州专业市场发展的SWOT分析
  - 5.5.1 优势分析
  - 5.5.2 劣势分析
  - 5.5.3 机遇分析
  - 5.5.4 挑战分析
- 5.6 广州专业市场的问题及策略
  - 5.6.1 主要问题
  - 5.6.2 各种隐患
  - 5.6.3 可持续发展的策略
- 5.7 广州专业市场的发展趋势
  - 5.7.1 发展契机
  - 5.7.2 发展方向
  - 5.7.3 趋势分析

## 第六章 东莞专业市场的发展分析

- 6.1 东莞专业市场的整体现状
  - 6.1.1 发展背景
  - 6.1.2 发展规模
  - 6.1.3 集群特征

- 6.1.4 政策支持
- 6.2 虎门布辅料专业市场发展分析
  - 6.2.1 总体现状
  - 6.2.2 面临形势
  - 6.2.3 发展措施
  - 6.2.4 市场需求
  - 6.2.5 政策导向
  - 6.2.6 发展趋势
- 6.3 东莞专业市场发展面临的问题
  - 6.3.1 有待变革和突破
  - 6.3.2 产品依赖减弱
  - 6.3.3 产业支撑不足
  - 6.3.4 电商时代的压力
- 6.4 东莞专业市场的发展路径
  - 6.4.1 创新与模式转型
  - 6.4.2 积极发展电商
  - 6.4.3 提升服务能力
  - 6.4.4 加强市场整合

## 第七章 珠三角其他区域专业市场发展分析

- 7.1 深圳
  - 7.1.1 整体发展概况
  - 7.1.2 市场转型动态
  - 7.1.3 市场发展动向
  - 7.1.4 市场发展机遇
- 7.2 佛山乐从镇
  - 7.2.1 专业市场整体状况
  - 7.2.2 电子商务发展成果
  - 7.2.3 市场升级与创新发展的
  - 7.2.4 市场环境不断优化
  - 7.2.5 面临的主要障碍
- 7.3 佛山大沥镇



- 7.3.1 专业市场发展状况
- 7.3.2 转型升级的瓶颈
- 7.3.3 转型升级的原则
- 7.3.4 转型发展的措施
- 7.3.5 转型升级的方向
- 7.4 中山
  - 7.4.1 古镇镇
  - 7.4.2 大涌镇
  - 7.4.3 沙溪镇

## 第八章 珠三角各类重点专业市场发展分析

- 8.1 广州白马服装市场
  - 8.1.1 基本概况
  - 8.1.2 品牌孵化
  - 8.1.3 转型经验
  - 8.1.4 发展动态
- 8.2 狮岭（国际）皮革皮具城
  - 8.2.1 基本概况
  - 8.2.2 经营现状
  - 8.2.3 转型升级
  - 8.2.4 发展动态
- 8.3 广州江南果菜批发市场
  - 8.3.1 基本概况
  - 8.3.2 市场运行
  - 8.3.3 优势及劣势
  - 8.3.4 发展动态
- 8.4 深圳赛格电子市场
  - 8.4.1 基本概况
  - 8.4.2 运营网络
  - 8.4.3 经营模式
  - 8.4.4 发展动态
- 8.5 深圳华南城

- 8.5.1 基本概况
- 8.5.2 市场经营
- 8.5.3 发展优势
- 8.5.4 发展动态
- 8.6 深圳布吉农产品中心批发市场
  - 8.6.1 基本概况
  - 8.6.2 市场经营
  - 8.6.3 运营模式
  - 8.6.4 集团化发展
- 8.7 东方国际茶都
  - 8.7.1 基本概况
  - 8.7.2 市场定位
  - 8.7.3 市场经营
  - 8.7.4 市场规划
- 8.8 深圳古玩城
  - 8.8.1 基本概况
  - 8.8.2 文化特色
  - 8.8.3 市场经营
  - 8.8.4 发展动态
- 8.9 其他特色专业市场
  - 8.9.1 虎门富民时装城
  - 8.9.2 广东西樵轻纺城
  - 8.9.3 广佛国际机电五金城
  - 8.9.4 广东鱼珠国际木材市场

## 第九章 珠三角专业市场转型升级的发展方向探析

- 9.1 珠三角专业市场发展面临的挑战
  - 9.1.1 发展不均衡
  - 9.1.2 竞争力有待提升
  - 9.1.3 市场功能单一
  - 9.1.4 区位分工不合理
  - 9.1.5 集群凝聚力不足

- 9.1.6 政府引导不力
- 9.1.7 经营管理水平低
- 9.2 珠三角专业市场转型发展的方向建议
  - 9.2.1 加强市场规划
  - 9.2.2 龙头市场引路
  - 9.2.3 依托外部力量
  - 9.2.4 完善物流系统
  - 9.2.5 加快电商发展
- 9.3 珠三角专业市场的创新发展思路
  - 9.3.1 功能创新
  - 9.3.2 品牌创新
  - 9.3.3 组织形式创新
  - 9.3.4 交易方式创新
  - 9.3.5 管理制度创新

## 第十章 珠三角专业市场典型运营企业分析

- 10.1 深圳市农产品集团股份有限公司
  - 10.1.1 企业发展概况
  - 10.1.2 经营效益分析
  - 10.1.3 业务经营分析
  - 10.1.4 财务状况分析
  - 10.1.5 核心竞争力分析
- 10.2 深圳华强实业股份有限公司
  - 10.2.1 企业发展概况
  - 10.2.2 经营效益分析
  - 10.2.3 业务经营分析
  - 10.2.4 财务状况分析
  - 10.2.5 核心竞争力分析
- 10.3 深圳赛格股份有限公司
  - 10.3.1 企业发展概况
  - 10.3.2 经营效益分析
  - 10.3.3 业务经营分析

- 10.3.4 财务状况分析
- 10.3.5 核心竞争力分析
- 10.4 华南城控股有限公司
  - 10.4.1 公司发展概况
  - 10.4.2 企业经营状况分析
  - 10.4.3 未来前景展望
  - 10.4.4 公司发展战略
- 10.5 圣地建设集团有限公司
  - 10.5.1 企业发展概况
  - 10.5.2 企业发展成就
  - 10.5.3 经营模式特点
  - 10.5.4 企业战略动向
  - 10.5.5 未来前景展望
- 10.6 广东广弘控股股份有限公司
  - 10.6.1 企业发展概况
  - 10.6.2 经营效益分析
  - 10.6.3 业务经营分析
  - 10.6.4 财务状况分析
  - 10.6.5 核心竞争力分析

## 第十一章 专业市场的开发建设规划分析

- 11.1 专业市场成功开发运营的关键
  - 11.1.1 开发模式
  - 11.1.2 立项选址
  - 11.1.3 定位规划
  - 11.1.4 招商运营
  - 11.1.5 经营管理
- 11.2 建设区域性专业市场的定位要素
  - 11.2.1 结合城市产业基础
  - 11.2.2 实地依托物流交通的网络面
  - 11.2.3 完美衔接消费诉求及能力
  - 11.2.4 尊重城市商业特性

- 11.2.5 考虑商业支撑
- 11.3 新建专业市场的定位分析
  - 11.3.1 问题及误区
  - 11.3.2 产业规划
  - 11.3.3 商圈判别
  - 11.3.4 “商家型市场”
  - 11.3.5 “集成式招商”
  - 11.3.6 “双向运营”
  - 11.3.7 “价值链延伸”
  - 11.3.8 “短流程终端”
- 11.4 区域专业市场的布局规律
  - 11.4.1 考虑空间布局
  - 11.4.2 考虑与城市的空间组织关系
  - 11.4.3 考虑辐射效应
- 11.5 专业市场的选址策略
  - 11.5.1 商业氛围
  - 11.5.2 支撑条件
  - 11.5.3 区位交通
  - 11.5.4 放眼未来
- 11.6 专业市场建设与培育的要点
  - 11.6.1 市场专业选择的准确性
  - 11.6.2 市场内外环境的宽松性
  - 11.6.3 市场建设发展的渐进性
- 11.7 培育专业市场需要的政策支持
  - 11.7.1 土地供给与财政扶持
  - 11.7.2 政府服务水平
  - 11.7.3 让利吸引投资者
  - 11.7.4 发挥市场经营者作用
  - 11.7.5 精心培育市场

## 第十二章 专业市场的投资潜力及风险预警

### 12.1 专业市场的投资价值

- 12.1.1 特性优势
- 12.1.2 发展空间
- 12.1.3 成长速度
- 12.1.4 重估价值
- 12.2 专业市场投资与区域经济
  - 12.2.1 投资的动因
  - 12.2.2 对地区商圈的影响
  - 12.2.3 影响地区产业结构
  - 12.2.4 地区选择影响投资可行性
- 12.3 专业市场的投资机会
  - 12.3.1 打造升级项目
  - 12.3.2 专业市场群项目
  - 12.3.3 专业市场MALL
  - 12.3.4 挖掘新兴产业
- 12.4 专业市场投资项目的选择
  - 12.4.1 项目地段
  - 12.4.2 项目品牌
  - 12.4.3 整体定位
  - 12.4.4 操作模式
  - 12.4.5 项目配套
  - 12.4.6 交通体系
  - 12.4.7 招商运营
- 12.5 专业市场的投资风险
  - 12.5.1 市场隐忧
  - 12.5.2 土地风险
  - 12.5.3 回报无保障

### 第十三章 珠三角专业市场的前景预测

- 13.1 中国专业市场的未来发展环境
  - 13.1.1 工业化背景
  - 13.1.2 城市化背景
  - 13.1.3 全球化背景

- 13.1.4 信息化背景
- 13.2 珠三角专业市场未来发展展望
  - 13.2.1 政策扶持趋势
  - 13.2.2 规划兴建趋势
  - 13.2.3 转型升级趋势
  - 13.2.4 业态创新趋势
  - 13.2.5 展贸一体化趋势

## 图表目录

- 图表 专业市场发展的三维特征
- 图表 专业市场按商业类别分类
- 图表 七国集团GDP增长率
- 图表 金砖国家及部分亚洲经济体GDP同比增长率
- 图表 全球及主要经济体制造业和服务业PMI
- 图表 全球及主要经济体制造业PMI新订单和出口新订单指数
- 图表 广东省各区域分时期GDP、人均GDP增长及区域GDP比重
- 图表 珠三角三次产业结构和增长情况
- 图表 珠三角各城市产业群
- 图表 珠三角各个城市专业市场的行业类型
- 图表 广东省“中国商品交易市场百强”名单
- 图表 服装采购频率比较
- 图表 选取服装批发市场考虑因素比较
- 图表 服装运输方式比较
- 图表 服装批发市场存在的问题比较
- 图表 圣地•狮岭（国际）皮革皮具城（6-10期）
- 图表 电子商务对专业市场交易功能模块的再造提升示意图
- 图表 专业市场可持续发展的主要影响因素
- 图表 大沥镇专业市场经营商品种类一览表
- 图表 江南市场果菜批发价格日指数走势
- 图表 江南市场蔬菜类-日指数走势图
- 图表 江南市场总交易量较大的蔬菜品种变化情况

图表 江南市场水果类-日指数走势图

图表 企业办市场、市场企业化&mdash;&mdash;&ldquo;布吉模式&rdquo;

图表 搭建集团化发展框架

图表 形成全国性批发市场体系

图表 实现批发市场网络化经营

图表 开创集团化发展新格局

图表 打造集团化发展新模式

图表 东方国际茶都项目总经济技术指标

更多图表见正文.....

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/qiyeguanli/998477VYD3.html>