

2017-2023年中国汽车经销商 市场分析预测及战略咨询报告

报告目录及图表目录

一、报告报价

《2017-2023年中国汽车经销商市场分析预测及战略咨询报告》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.chinairr.org/report/R05/R0505/201711/24-245069.html>

产品价格：纸介版9800元 电子版9800元 纸介+电子10000元

订购电话: 400-600-8596 010-80993936

传真: 010-60343813

网址: <http://www.chinairr.org>

Email: sales@chyxx.com

联系人：刘老师 陈老师 谭老师

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

报告目录：

第一章汽车经销商资金链条不容乐观

第一节汽车销量与经销商资金链条关系分析

第二节银行信贷与经销商资金链条关系分析

第三节汽车经销商授信动态分析

一、浅谈汽车经销商授信审查

二、光大银行预警汽车经销商风险

三、首家汽车经销商集团获中信银行综合授信

第二章汽车经销商授信风险的主要来源

第一节授信客体风险

一、汽车经销行业与市场竞争风险

二、汽车经销商的经营与道德风险

三、潜藏第二还款来源风险

第二节授信主体风险

一、操作风险

二、“同业竞争”风险

第三章汽车经销商授信风险防范与控制对策研究

第一节实行严格准入与退出机制

第二节采取复合担保方式规避第二还款来源风险

一、规范库存车辆质押行为

二、以汽车提单作为授信质押物

三、扣留合格证作为促使按时还款的手段

第三节加强授信后期跟踪管理

第四节加强授信业务人员队伍建设

第五节建立银行同业公会通报制度

第四章 中国汽车流通行业分析

第一节中国汽车流通行业综合分析

- 一、中国汽车流通的发展历程
- 二、我国汽车流通行业逐渐发展成熟
- 三、我国汽车流通业并购大戏纷纷上演
- 四、中国汽车流通领域业态分析
- 五、我国汽车流通体制向品牌营销转变

第二节汽车流通的渠道分析

- 一、我国汽车流通渠道酝酿变局
- 二、我国进口汽车流通渠道面临洗牌
- 三、我国轿车流通渠道分析
- 四、2016年2季度汽车流通渠道新模式

第二章中国汽车经销业务模式

第一节经销简介

- 一、经销的特点
- 二、经销分类
- 三、经销协议
- 四、经销方式的利弊
- 五、经销方式的问题

第二节中国汽车经销发展总况

- 一、发展历程
- 二、发展特色
- 三、中国汽车经销商分布区域特征明显
- 四、中国各类汽车经销业务发展浅析

第三节经销模式

- 一、主要营销模式
- 二、营销模式特点
- 三、进口汽车经销模式
- 四、营销渠道发展特点

第五章2016年2季度中国汽车经销商发展分析

第一节2016年2季度中国汽车经销商发展概况

- 一、中国汽车经销商生存环境
- 二、中国汽车经销商发展特点

三、中国汽车经销商数据统计

四、中国汽车4S店数量统计及增加情况

第二节2016年2季度中国汽车经销商盈利能力分析

一、利润率

二、盈利结构

第三节市场份额

一、汽车经销商排名

二、汽车经销商市场份额

第四节汽车经销商地域特征

第六章 中国汽车销售分析

第一节中国汽车销售概况

一、中国汽车分网销售分析

二、我国汽车销售业面临多业态转型

三、我国汽车销售市场面临洗牌

四、多家汽车企业变革销售网络促销

五、汽车销售服务新法规的优势分析

第二节2013-2016年2季度汽车销售市场状况

一、2013年我国汽车销售状况

二、2014年全国汽车销量创新高

三、2015年我国汽车销量分析

四、2015年汽车产销分析

四、2016年2季度汽车产销分析

第三节2016年2季度各品牌汽车销售状况

一、宝马

二、奥迪

三、奔驰

四、大众

五、奇瑞

第四节汽车销售模式分析

一、汽车销售4S店集群新模式介绍

二、二、三线城市青睐“超市式巡展”模式

三、汽车销售模式有待变革

四、汽车销售4S店存在的问题分析

五、我国汽车销售必须打破传统模式

五、“总量控制”或将改变汽车销售模式

第五节汽车销售中存在的问题及对策

一、八大问题制约我国汽车销售行业的发展

二、我国汽车销售价格战原因及对策解析

三、提高汽车销售服务水平的措施

第七章中国新车销售业务现状及前景预测

第一节新车销量特点

一、总销量

二、乘用车销量特点

三、商用车销量特点

第二节新车价格特点

一、整体价格

二、乘用车价格

三、商用车价格

第三节经销模式

一、乘用车经销模式

二、商用车经销模式

第四节经销商经营现状

一、新车销售盈利情况

二、盈利模式

三、建设成本

第八章中国二手车业务现状及前景预测

第一节销售情况

一、销售量

二、主要车型

三、销售价格

第二节经销模式

第三节市场前景预测

一、发展趋势预测

二、市场规模预测

第九章中国主要汽车生产企业经销网络

第一节一汽丰田

第二节广汽本田

第三节东风日产

第四节上海大众

第五节上海通用

第六节长安福特

第十章2016年2季度中国汽车经销商龙头企业分析

第一节庞大集团

一、公司简介

二、经营情况

三、竞争优势

第二节物产中大

一、公司简介

二、经营情况

三、经销网络

第三节中升控股

一、公司简介

二、经营情况

三、经销网络

第四节大昌行集团

一、公司简介

二、经营情况

三、经销网络

第五节正通汽车

一、公司简介

二、经营情况

三、公司扩张

第六节大东方

一、经营情况

二、业务规划

第七节开元汽车

一、公司简介

二、经营情况

第八节联拓集团

第九节亚夏汽车

第十节漳州发展

第十一节特力集团

第十二节G.A.控股

第十一章汽车经销商的融资现状及融资模式

第一节汽车经销商融资现状

一、股权融资

二、汽车销售金融服务网络银行信贷、

第二节汽车经销商融资模式的延伸

一、仓单质押模式

二、买方信贷模式

三、授信融资模式

四、三种融资模式的对比分析

第三节汽车经销商融资最新动态现金池融资

第十二章汽车经销商信贷风险分析

第一节国际突发事件

一、日本地震

二、利比亚地缘政治引发的石油危机

第二节国内相关政策的变动

一、购置税鼓励政策退出

二、部分城市汽车限购

第三节信贷紧缩给汽车经销商带来较大困扰

一、融资成本高企

二、信贷紧缩的痛楚

三、银行信贷规模趋势分析

第四节汽车经销商在产业链中的弱势地位

第五节汽车经销商自身的经营风险分析

第六节汽车经销商授信模式风险分析

一、汽车销售金融服务模式下的汽车合格证质押风险

二、汽车经销商融资延伸模式风险分析

第十三章2017-2023年中国汽车经销商授信风险防控建议(ZYWZY)

第一节加强汽车未来销售的走势分析

一、短期内汽车销售情况不容乐观

二、着眼于国内汽车销售市场新动态变化及发展趋势

第二节进行全面风险排查

一、关注经销商的自身情况及应对之策

二、排查范围为经销商项下除低风险以外的全部授信业务

第三节加强风险防范举措

一、实行严格准入与退出机制

二、采取复合担保方式，规避第二还款来源风险

三、加强授信后期跟踪管理，及时调整授信控制总量

四、加强授信业务人员队伍建设，提高业务人员素质

五、建立银行同业公会通报制度

第四节调整授信策略

一、无厂家担保汽车经销商授信政策

二、厂商整体授信模式下授信政策调整

部分图表目录：

图表：中国汽车经销主要方式

图表：中国各类汽车营销模式特点对比

图表：进口与国产汽车经营模式对比

图表：2008-2015年中国汽车4S店数量

图表：2015年中国汽车4S店地区分布

图表：2015年中国主要汽车经销商毛利率对比

图表：中国汽车经销服务范围

图表：中美汽车经销商利润构成对比

图表：2015年中国排名前20位汽车经销商

图表：2015年美国前10名汽车经销商市场份额

图表：2015年中国营业收入排名前10汽车经销商市场份额

图表：2015年中国销量排名前10汽车制造商市场份额

图表：中国主要汽车经销商4S店布局区域特点

图表：2006-2016年2季度中国汽车销量

图表：2006-2016年2季度中国乘用车销量

图表：2006-2016年2季度中国基本型乘用车及SUV占乘用车销量的比重

图表：2006-2016年2季度中国排量1.0-1.6L乘用车占乘用车销量比重

图表：2015年中国各乘用车企业销售目标完成率

图表：2006-2016年2季度中国商用车销量

图表：2006-2016年2季度中国3类型客车销量比重

图表：2006-2016年2季度中国4类型货车销量比重

图表：2007-2016年2季度中国汽车价格指数

图表：2007-2016年2季度中国轿车价格指数

图表：2007-2016年2季度中国货车价格指数

图表：中国乘用车4S店建设流程

图表：经销商各类型汽车盈利能力对比

图表：中国经销商新车销售业务盈利模式

图表：汽车4S店建设成本构成

图表：中、日、韩汽车保有量与新车销量对比

图表：工信部及中汽协2016年中国汽车销量预测

详细请访问：<http://www.chinairr.org/report/R05/R0505/201711/24-245069.html>