

# 2020-2025年中国汽车经销商行业市场深度分析及 发展前景预测报告

报告大纲

## 一、报告简介

华经情报网发布的《2020-2025年中国汽车经销商行业市场深度分析及发展前景预测报告》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：<https://www.huaon.com/detail/515698.html>

报告价格：电子版: 9000元 纸介版：9000元 电子和纸介版: 9200元

订购电话: 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱: kf@huaon.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、报告目录及图表目录

目前汽车经销商的服务终端为常见的4S店模式：即门店提供整车销售(Sale)、零配件(Spare part)、售后服务(Service)、信息反馈(Survey)的服务。一般情况下4S店具有统一的门店形象，并在整车销售上只出售一种品牌的产品（2017年7月1日开始实施的《汽车销售管理办法》将放开这一限制）。

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 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 中国汽车流通行业调研

### 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、2019年汽车流通渠道新模式

## 第五章 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

## 第六章 2019年中国汽车经销商发展分析

### 第一节 2019年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 2019年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

## 第七章 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 2015-2019年汽车销售市场状况

- 一、2019年我国汽车销售状况
- 二、2019年全国汽车销量创新高
- 三、2019年我国汽车销量分析
- 四、2018年汽车产销分析
- 四、2019年汽车产销分析

### 第三节 2019年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

## 第八章 中国新车销售业务现状及趋势分析

### 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

## 第九章 中国二手车业务现状及趋势分析

### 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 市场趋势分析

## 一、发展趋势预测

## 二、市场规模预测

### 第十章 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

### 第十一章 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

## 第十二章 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

## 第十三章 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

### 第十四章 2020-2025年中国汽车经销商授信风险防控建议

#### 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

#### 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：2015-2019年中国汽车4S店数量

图表：2019年中国汽车4S店地区分布

图表：2019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：2019年中国排名前20位汽车经销商

图表：2019年美国前10名汽车经销商市场份额

图表：2019年中国营业收入排名前10汽车经销商市场份额

图表：2019年中国销量排名前10汽车制造商市场份额

更多图表见正文.....

详细请访问：<https://www.huaon.com/detail/515698.html>