

# 2021年中国汽车经销商行业分析报告- 市场深度分析与未来商机预测

报告大纲

观研报告网

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

## 一、报告简介

观研报告网发布的《2021年中国汽车经销商行业分析报告-市场深度分析与未来商机预测》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/qiche/529743529743.html>

报告价格：电子版: 8200元 纸介版：8200元 电子和纸介版: 8500

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

### 【报告大纲】

#### 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、2021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 2021年中国汽车经销商发展分析

第一节 2021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 2021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 2017-2020年汽车销售市场状况

#### 一、2021年我国汽车销售状况

#### 二、2021年全国汽车销量创新高

#### 三、2021年我国汽车销量分析

#### 四、2021年汽车产销分析

### 第三节 2021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分析（随数据更新有调整）

### 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（随数据更新有调整）

### 第一节 庞大集团

- 一、企业发展简况分析
- 二、企业产品服务分析
- 三、企业发展现状分析
- 四、企业竞争优势分析

### 第二节 物产中大

- 一、企业发展简况分析
- 二、企业产品服务分析
- 三、企业发展现状分析
- 四、企业竞争优势分析

### 第三节 中升控股

- 一、企业发展简况分析
- 二、企业产品服务分析
- 三、企业发展现状分析
- 四、企业竞争优势分析

### 第四节 大昌行集团

- 一、企业发展简况分析
- 二、企业产品服务分析
- 三、企业发展现状分析
- 四、企业竞争优势分析

### 第五节 正通汽车

- 一、企业发展简况分析
- 二、企业产品服务分析
- 三、企业发展现状分析
- 四、企业竞争优势分析

### 第六节 大东方

- 一、企业发展简况分析
- 二、企业产品服务分析
- 三、企业发展现状分析
- 四、企业竞争优势分析

### 第七节 开元汽车

- 一、企业发展简况分析
- 二、企业产品服务分析

### 三、企业发展现状分析

### 四、企业竞争优势分析

## 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 2021-2026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：2017-2020年中国汽车4S店数量

图表：2021年中国汽车4S店地区分布

图表：2021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：2021年中国排名前20位汽车经销商

图表：2021年美国前10名汽车经销商市场份额

图表：2021年中国营业收入排名前10汽车经销商市场份额

图表：2021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：2017-2020年中国汽车销量

图表：2017-2020年中国乘用车销量

图表详见报告正文 . . . . . ( GYSYL )

### 【简介】

与综合行业信息门户。《2021年中国汽车经销商行业分析报告-市场深度分析与未来商机预测》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。

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。观研天下是国内知名的行业信息咨询机构，拥有资深的专家团队，多年来已经为上万家企业单位、咨询机构、金融机构、行业协会、个人投资者等提供了专业的行业分析报告，客户涵盖了华为、中国石油、中国电信、阿里巴巴、中国建筑、惠普、迪士尼等国内外行业领先企业，并得到了客户的广泛认可。

本研究报告数据主要采用国家统计数据，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家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。本研究报告采用的行业分析方法包括波特五力模型分析法、SWOT分析法、PEST分析法，对行业进行全面的内外部环境分析，同时通过资深分析师对目前国家经济形势的走势以及市场发展趋势和当前行业热点分析，预测行业未来的发展方向、新兴热点、市场空间、技术趋势以及未来发展战略等。

更多好文每日分享，欢迎关注公众号

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/qiche/529743529743.html>