

中国摩托车行业分析报告（2006年4季度）

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《中国摩托车行业分析报告（2006年4季度）》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/jixie/2653726537.html>

报告价格：电子版: 8200元 纸介版：2000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

【摘要】 2006年，国家积极推进社会主义新农村建设，进一步加强了对摩托车的行业管理，进一步规范了摩托车的出口秩序，实施了新的摩托车消费税政策，为摩托车生产企业提供了良好的发展机遇。我国摩托车产销旗开得胜，一举突破2000万辆，达到2100余万辆，提前四年实现了摩托车工业制订的“十一五”末期规划产量应在2000万辆左右的总量目标。据统计，全年累计生产摩托车2144.35万辆，比上年1776.72万辆增加367.63万辆，同比增长20.69%；累计销售2126.67万辆，比上年1774.51万辆增加352.17万辆，同比增长19.85%。与此同时，我国摩托车出口高速增长。70个生产企业累计出口640.35万辆，同比实际增长40.64%，占销售总量的30.11%，分别高出2002年至2005年15.95、11.24、10.33和4.45个百分点，表明我国加入世贸组织后，摩托车工业正大踏步“走出去”、获得持续快速增长，出口市场“风景这边独好”。摩托车生产企业产品出口创汇超过30亿美元，达到30.24亿美元，同比增长37.93%，其中摩托车出口超过640万辆，达到640.35万辆，同比增长41.11%，出口创汇25.20亿美元，同比增长41.35%。但是，目前中国摩托车产业的生存环境正面临“禁摩”风潮的严重挑战。据统计，全国已有170多个城市开始了“禁摩”运动。不过，2007年我国政府将继续实施稳健的财政货币政策，继续加大对“三农”的支持力度，大力发展基础设施建设，努力提高对外开放水平，融入国际经济大循环，直面经济全球化的挑战。无疑，这将给摩托车行业的发展提供新的道路，即大力发展农村市场和走向国际市场。

目 录

2006年4季度摩托车行业总体运行状况	一、产销情况	二、出口情况	三、利润情况
四、资产负债情况	五、亏损企业状况	六、前十名企业经营状况	
2006年摩托车行业运行状况分析	一、摩托车产销双双突破2000万辆		
二、摩托车出口累计创汇25.20亿美元	三、经济效益状况明显好转		
重点企业2006年经营现状及2007年发展战略	一、嘉陵摩托品牌提升、价值回归		
二、宗申集团精良制造、以“异”取胜	三、隆鑫摩托的销量、品质、基础和专注之变		
四、钱江摩托驰骋新农村市场	摩托车行业未来五年发展规划	一、摩托车行业的发展现状	
二、摩托车行业“十五”规划完成情况	三、“十一五”规划的发展战略		
2007年摩托车市场发展分析	一、2007年摩托车市场竞争格局的发展态势		
二、未来摩托车行业发展道路	(一) 大力发展农村的广大市场		
(二) 打造国际品牌，为国家多创汇	三、发展中国特色摩托车产业	图表目录	图表 1
2006年4季度摩托车产销情况	图表 2	2006年4季度摩托车出口额	图表 3
2006年4季度摩托车出口量	图表 4	2006年4季度摩托车制造业利润情况	图表 5
2006年不同所有制企业实现累计产品销售收入情况	图表		6
2006年不同所有制企业实现累计利润总额情况	图表		7
2006年不同规模企业实现累计产品销售收入情况	图表		8
2006年不同规模企业实现累计利润情况	图表 9	2006年4季度摩托车制造业资产负债情况	

图表	10	2006年4季度摩托车整车制造业资产负债情况	图表	11
2006年4季度摩托车零部件及配件制造业资产负债情况			图表	12
2006年4季度摩托车制造业企业及亏损企业数			图表	13
2006年4季度摩托车制造业亏损企业的亏损额			图表	14
2006年4季度摩托车制造业前十名企业利润总额			图表	15
2006年4季度摩托车制造业前十名企业销售收入				

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/jixie/2653726537.html>