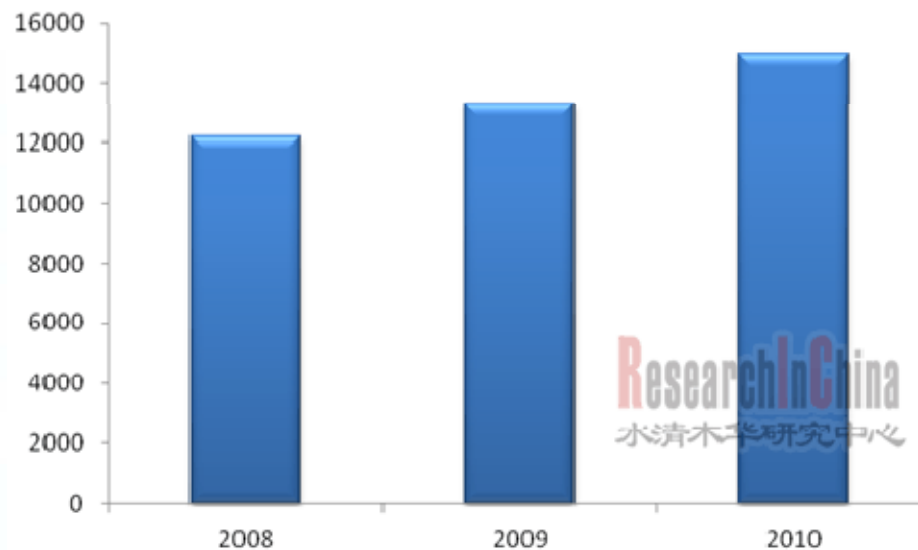


## 2011-2012年中国汽车经销行业研究及预测报告

随着汽车市场的快速增长，中国汽车经销行业也在加速发展。根据商务部和中国汽车流通协会统计，2010年中国共有60000多家汽车经销商，其中4S店数量达15000家，仅2010年一年中国4S店数量就增加了1700家。

图：2008-2010年中国汽车4S店数量



来源：中国汽车流通协会

《2011-2012年中国汽车经销行业研究及预测报告》的内容主要包括以下几大方面：

- 中国汽车经销模式，及各种模式的发展特点、优劣势对比；
- 中国汽车经销商发展情况，包括经销商数量、经销商盈利能力、经销商发展特点等；
- 中国各类汽车经销业务的发展情况，包括新车、二手车、汽车维修、汽车金融、汽车保险等各项业务的经销模式、特点及发展前景预测；
- 中国6家汽车生产企业的经销网络特点以及12家上市汽车经销商的运营情况、4S经销网络现状及扩张等。

从目前发展情况来看，中国汽车经销行业主要表现出两大特点。

- **中国汽车经销商分布区域特征十分明显，但随着经销商不断扩张，这一特征将逐渐淡化。**

中国的大型汽车经销商主要集中在华东、华北、华南等经济发达地区，其中每个地区均有1-2家大型龙头经销商。例如河北以庞大集团为主，安徽以亚夏汽车为主，江苏无锡以大东方为主。

但随着汽车经销商的不断扩张，地域特征将被逐渐淡化。例如以浙江市场为主的物产中大，从2011年开始在贵阳、成都、西安等外省城市建立4S店；而以湖北、湖南、内蒙古为主要市场的正通集团，2011年已将经销网络扩展至山东青岛、江西南昌、广东深圳等多个城市。



- 中国汽车经销业务中，新车销售占绝对比例，二手车和售后服务发展空间巨大。

以中国最大的汽车经销商庞大集团为例，2008-2010年其新车销售业务占总营业收入的比重均超过93%。虽然庞大集团售后服务业务比重不足7%，但其毛利率远高于新车销售，营业收入也呈快速增长态势。2009和2010年该集团售后服务业务收入增长速度分别达到42.7%和39.9%。

由于二手车业务和售后服务业务与新车市场密切相关，我们认为在2009年中国新车销售市场达到增长顶峰之后，2012-2013年中国汽车维修市场将加速成长，而2014-2015年二手车的供给和需求将大幅度上升。



# 报告目录

## 第一章 中国汽车经销业务模式

### 1.1 发展历程

### 1.2 经销模式

#### 1.2.1 主要营销模式

#### 1.2.2 营销模式特点

#### 1.2.3 进口汽车经销模式

#### 1.2.4 营销渠道发展特点

## 第二章 中国主要汽车经销商发展现状

### 2.1 经销商数量

### 2.2 盈利情况

#### 2.2.1 利润率

#### 2.2.2 盈利结构

### 2.3 市场份额

#### 2.3.1 汽车经销商排名

#### 2.3.2 汽车经销商市场份额

### 2.4 汽车经销商地域特征

## 第三章 中国新车销售业务现状及前景预测

### 3.1 新车销量特点

#### 3.1.1 总销量

#### 3.1.2 乘用车销量特点

#### 3.1.3 商用车销量特点

### 3.2 新车价格特点

#### 3.2.1 整体价格

#### 3.2.2 乘用车价格

#### 3.2.3 商用车价格

### 3.3 经销模式

#### 3.3.1 乘用车经销模式

#### 3.3.2 商用车经销模式

### 3.4 经销商经营现状

#### 3.4.1 新车销售盈利情况

#### 3.4.2 盈利模式

#### 3.4.3 建设成本



### 3.5 发展趋势预测

## 第四章 中国二手车业务现状及前景预测

### 4.1 销售情况

#### 4.1.1 销售量

#### 4.1.2 主要车型

#### 4.1.3 销售价格

### 4.2 经销模式

### 4.3 市场前景预测

#### 4.3.1 发展趋势预测

#### 4.3.2 市场规模预测

## 第五章 中国汽车售后服务现状及前景预测

### 5.1 售后服务发展现状

#### 5.1.1 盈利模式

#### 5.1.2 发展趋势

### 5.2 汽车维修

#### 5.2.1 经营模式

#### 5.2.2 汽车经销商维修业务竞争力

#### 5.2.3 市场需求

### 5.3 汽车金融

### 5.4 汽车保险

## 第六章 中国主要汽车生产企业经销网络

### 6.1 一汽丰田

### 6.2 广汽本田

### 6.3 东风日产

### 6.4 上海大众

### 6.5 上海通用

### 6.6 长安福特

## 第七章 中国主要汽车经销商研究

### 7.1 庞大集团

#### 7.1.1 公司简介

#### 7.1.2 经营情况

#### 7.1.3 竞争优势



## 7.2 物产中大

### 7.2.1 公司简介

### 7.2.2 经营情况

### 7.2.3 经销网络

## 7.3 中升控股

### 7.3.1 公司简介

### 7.3.2 经营情况

### 7.3.3 经销网络

## 7.4 大昌行集团

### 7.4.1 公司简介

### 7.4.2 经营情况

### 7.4.3 经销网络

## 7.5 正通汽车

### 7.5.1 公司简介

### 7.5.2 经营情况

### 7.5.3 公司扩张

## 7.6 大东方

### 7.6.1 经营情况

### 7.6.2 业务规划

## 7.7 开元汽车

### 7.7.1 公司简介

### 7.7.2 经营情况

## 7.8 联拓集团

## 7.9 亚夏汽车

## 7.10 漳州发展

## 7.11 特力集团

## 7.12 G.A.控股



## 图表目录

- 图：中国汽车经销主要方式
- 表：中国各类汽车营销模式特点对比
- 图：进口与国产汽车经营模式对比
- 图：2008-2010年中国汽车4S店数量
- 图：2010年中国汽车4S店地区分布
- 图：2010年中国主要汽车经销商毛利率对比
- 图：中国汽车经销服务范围
- 图：中美汽车经销商利润构成对比
- 表：2010年中国排名前20位汽车经销商
- 图：2008年美国前10名汽车经销商市场份额
- 图：2010年中国营业收入排名前10汽车经销商市场份额
- 图：2010年中国销量排名前10汽车制造商市场份额
- 表：中国主要汽车经销商4S店布局区域特点
- 图：2006-2011年中国汽车销量
- 图：2006-2011年中国乘用车销量
- 图：2006-2011年中国基本型乘用车及SUV占乘用车销量的比重



- 图：2006-2011年中国排量1.0-1.6L乘用车占乘用车销量比重
- 表：2010年中国各乘用车企业销售目标完成率
- 图：2006-2011年中国商用车销量
- 图：2006-2011年中国3类型客车销量比重
- 图：2006-2011年中国4类型货车销量比重
- 图：2007-2011年中国汽车价格指数
- 图：2007-2011年中国轿车价格指数
- 图：2007-2011年中国货车价格指数
- 图：中国乘用车4S店建设流程
- 表：经销商各类型汽车盈利能力对比
- 图：中国经销商新车销售业务盈利模式
- 图：汽车4S店建设成本构成
- 表：中、日、韩汽车保有量与新车销量对比
- 表：工信部及中汽协2015年中国汽车销量预测
- 图：2011-2015年中国新车销量预测
- 图：2005-2009年中国中、东、西部地区民用汽车保有量
- 图：2005-2009年中国中、东、西部地区民用汽车保有量增长速度
- 图：2007-2011年中国二手车销售量





- 图：各国二手车与新车销量比例对比
- 图：2010-2011年中国二手车成交车型构成
- 图：2000-2009年中国二手车平均交易价格
- 图：中美二手车保值率对比
- 图：中国二手车主要交易模式
- 图：主要国家二手车交易模式
- 图：2010年中国交易的二手车使用年限分布
- 图：中国消费者预期更换车辆年限分布
- 图：2011-2015年中国二手车销量预测
- 图：中国汽车售后服务盈利模式
- 表：中国汽车维修经营模式
- 表：汽车部分零部件更新周期
- 图：2010年各国汽车贷款比例对比
- 图：2001-2008年中国汽车信贷规模
- 表：中美汽车经销商提供金融服务对比
- 图：2004-2010年中国车险保费收入
- 表：中美汽车经销商提供金融服务对比
- 表：2010年一汽丰田汽车经销商分布



- 表：广汽本田汽车经销商分布
- 表：东风日产汽车经销商分布
- 表：上海大众汽车经销商分布
- 表：上海大众斯柯达汽车经销商分布
- 表：上海通用别克汽车经销商分布
- 表：上海通用雪佛兰汽车经销商分布
- 表：上海通用凯迪拉克汽车经销商分布
- 表：长安福特汽车经销商分布
- 图：2008-2010年庞大集团汽车销量
- 图：2008-2010年庞大集团汽车分品牌销量情况
- 图：2007-2011年庞大集团主营收入及净利润
- 表：2008-2010年庞大集团分业务收入构成
- 表：2008-2010年庞大集团新车销售业务收入
- 表：2008-2010年庞大集团售后业务收入
- 图：2007-2011年萨博在华销量
- 图：2006-2011年物产中大主营收入及毛利率
- 图：2009-2011年物产中大新车销量
- 表：物产元通在浙江各地市销售网点分布



- 表：2009-2010年中升控股4S店地区分布
- 图：2006-2010年中升控股营业收入及毛利率
- 图：2006-2010年中升控股新车销售及售后服务毛利率
- 图：2006-2010年中升控股新车销量
- 图：2009-2011年中升控股4S店数量
- 图：2007-2010年大昌行主营收入
- 图：2007-2010年大昌行汽车业务主营收入及净利润
- 表：2006-2010年大昌行新车销量
- 图：2006-2010年大昌行中国内地4S店数量
- 图：2007-2010年正通汽车主营收入及净利润
- 图：2007-2010年正通汽车分部门主营收入
- 图：2011年正通汽车分品牌汽车4S店数量
- 图：2006-2011年大东方主营收入及净利润
- 图：2007-2010年大东方汽车经销业务收入及毛利率
- 图：2010年大东方各项业务毛利率对比
- 图：开元汽车经销网络
- 图：2009-2010年开元汽车经销店数量及卡车销量
- 图：2008-2010年开元汽车营业收入



- 图：2008-2010年开元汽车净利润
- 图：2007-2010年联拓集团收入及净利润
- 图：2007-2010年联拓集团毛利率
- 图：2009-2010年联拓集团分业务收入及比重
- 图：2007-2009年联拓集团6大品牌销量
- 图：2007-2009年联拓集团6大品牌销售额
- 表：2009年联拓集团维修车间数量及检修能力
- 表：2007-2011年亚夏汽车4S店数量及代理汽车品牌数量
- 图：2008-2010年亚夏汽车主营收入及净利润
- 图：2008-2010年亚夏汽车分业务收入情况
- 图：2010年亚夏汽车各项业务毛利率
- 图：2008-2010年亚夏汽车乘用车销量及安徽市场占有率
- 表：2008-2010年亚夏汽车各品牌汽车销量
- 图：2006-2011年漳州发展主营收入及净利润
- 图：2010-2011年漳州发展主营收入地区分布
- 图：2008-2011年漳州发展汽车销售收入及毛利率
- 表：2010年漳州发展主要从事汽车经销业务的子公司经营情况
- 图：2008-2011年特力集团主营收入及净利润



- 图：2008-2011年特力集团新车销售业务主营收入及毛利率
- 图：2008-2011年特力集团汽车检测及维修业务主营收入及毛利率
- 表：2010年特力集团主要汽车经销子公司经营情况
- 表：G.A.新车销售主要品牌
- 图：2009-2010年G.A.控股经营指标
- 图：2009-2010年G.A.控股营业收入分业务构成
- 图：2009-2010年G.A.控股分地区收入构成



# 购买报告

价 格	电子版：8000元	电话：010-8260.1561/62/63
	纸质版：8500元	传真：010-8260.1570
页数：95页	邮箱：hanyue@waterwood.com.cn	
发布日期：2011-09	网址：www.pday.com.cn	
链接： <a href="http://www.pday.com.cn/Htmls/Report/201109/24511364.html">http://www.pday.com.cn/Htmls/Report/201109/24511364.html</a>		
地址：北京市海淀区苏州街18号长远天地大厦A2座1008室		



# 如何申请购买报告

1, 请填写《研究报告订购协议》

([http://www.pday.com.cn/research/pday\\_report.doc](http://www.pday.com.cn/research/pday_report.doc)), 注明单位名称、联系人、  
联系办法(含传真和邮件)、申请报告名称, 然后签字盖章后传真到: 86-10-  
82601570。

2, 研究中心在签订协议后, 将回复传真给您。

3, 会员或客户按照签订的协议汇款到以下帐户:

开户行: 交通银行世纪城支行

帐号: 110060668012015061217

户名: 北京水清木华科技有限公司

4, 研究中心在收到会员或客户汇款凭证的传真确认后, 按时提供信息服务资料或研究报告的文档。

电话: 86-10-82601561、82601562、82601563 传真: 86-10-82601570

# 版权声明

该报告的所有图片、表格以及文字内容的版权归北京水清木华科技有限公司（水清木华研究中心）所有。其中，部分图表在标注有其他方面数据来源的情况下，版权归属原数据所有公司。水清木华研究中心获取的数据主要来源于市场调查、公开资料和第三方购买，如果有涉及版权纠纷问题，请及时联络水清木华研究中心。

