

# 2026-2032年中国汽车经销商行业市场全景评估及 投资前景规划报告

报告大纲

## 一、报告简介

智研咨询发布的《2026-2032年中国汽车经销商行业市场全景评估及投资前景规划报告》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.chyxx.com/research/202110/981277.html>

报告价格：电子版: 9800元 纸介版：9800元 电子和纸介版: 10000元

订购电话: 400-700-9383、010-60343812、010-60343813

电子邮箱: kefu@chyxx.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

为了深入解读汽车经销商行业发展现状以及研判未来走向，智研咨询精心编撰并推出了《2026-2032年中国汽车经销商行业市场全景评估及投资前景规划报告》（以下简称《报告》）。这份报告不仅是对中国汽车经销商市场的一次全面而细致的梳理，更是智研咨询多年来持续追踪、实地踏访、深入研究与精准分析的结晶。它旨在帮助行业精英和投资者们更加精准地把握市场脉搏，洞察行业趋势，为未来的决策提供有力支持。

《报告》主要研究中国汽车经销商产业发展情况，涉及汽车经销商数量、利润率、盈利结构、市场份额等细分数据。

《报告》从国内外经济环境、国内政策、发展趋势等方面入手，全方位分析了汽车经销商产业发展状况，对业界厂商掌握产业动态与未来创新趋势提供相应的建议和决策支持。

汽车经销商是指从汽车制造商或供应商处购买汽车并将其销售给最终消费者的中介商。汽车经销商不仅销售新车，还可能提供二手车交易、汽车维修与保养、零部件供应等综合服务。中国汽车行业也已经成长为国民经济支柱产业。对于汽车厂家而言，要想把一款产品推向市场，前期需要从“品牌、产品、市场、渠道、服务、中台”的业务流、信息流再到资金流做好顶层设计，每个板块的搭建都不是一朝一夕能够完成的，需要企业的管理团队付出巨大的努力。作为汽车销售和服务的前沿阵地，汽车经销商在汽车产业链中扮演着重要的角色。

在我国，汽车4S店成为经销商主要的销售手段，目前国内大多数轿车企业已实行此种模式，并迅速为汽车业界接受，具有较快的发展势头。2023年，我国汽车4S店增速放缓，汽车4S店数量为3.38万家，增速为0.6%，数量上与2022年基本持平；我国新能源独立渠道网络数量为1.89万家，增速为18.9%，增速放缓。2024年汽车4S店数量约3.4万家。

汽车经销商产业链主要涉及从汽车制造商、供应商到最终消费者的多个环节。其产业链上游主要包括汽车制造商、零部件、保险公司、汽车诊断装备、维修设备、系统软件、物流供应商等，其中，汽车制造商是整个产业链的上游，负责汽车的设计、生产和品质控制；行业中游为汽车经销商，经销商从制造商或批发商处购买汽车，并通过展示厅、销售人员与客户进行直接接触，完成汽车销售，除了汽车销售外，汽车经销商的服务范围还延伸至汽车维修保养、二手车转换、洗车、美容、金融服务、保险、救援、租赁、信息咨询、汽车文化等多个项目；行业下游为消费者与市场，主要涉及购买汽车、二手车的企业及个人消费者。

目前，我国汽车经销商主要有中升控股、永达汽车、广汇宝信、正通汽车、美东汽车、和谐汽车、陕新丰泰集团、百得利控股、世纪联合控股等。2024年上半年，在十家汽车经销集团中，仅有中升控股、和谐汽车、百得利控股三家销量较2023年同期增长，其他七家均出现销量同比下降。中升控股、和谐汽车、百得利控股汽车销量分别为232543辆、1529辆、708辆。而正通汽车、广汇宝信销量同2023年同期分别减少3945辆、3813辆。

2024年上半年，中升控股实现营收824.2亿元，较2023年微增，量级位居经销商第一位；世纪联合控股营收仅7.38亿元，但较2023年同期增长1.1%；永达汽车实现营收310.36亿元。从利润方面来看，在10家4S经销商集团中，仅有中升控股、永达汽车、百得利控股三家没有出现亏损，其中中升控股净利润为15.8亿元，位居10家4S经销商之首。正通汽车亏损6.35亿元。

智研咨询研究团队围绕中国汽车经销商产业规模、产业结构、重点企业情况、产业发展趋势等方面进行深入分析，并针对汽车经销商产业发展中存在的问题提出建议，为各地政府、产业链关联企业、投资机构提供参考。

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、2024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 2024年中国汽车经销商发展分析

### 第一节 2024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 2024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、我国汽车销售业面临多业态转型
- 二、我国汽车销售市场面临洗牌
- 三、多家汽车企业变革销售网络促销
- 四、汽车销售服务新法规的优势分析

### 第二节 2021-2025年汽车销售市场状况

- 一、2024年我国汽车销售状况
- 二、2024年我国汽车销量分析
- 三、2024年汽车产销分析
- 四、2025年汽车产销分析

### 第三节 2024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、竞争优势

### 第三节 中升控股

#### 一、公司简介

#### 二、经营情况

#### 三、竞争优势

### 第四节 大昌行集团

#### 一、公司简介

#### 二、经营情况

#### 三、竞争优势

### 第五节 正通汽车

#### 一、公司简介

#### 二、经营情况

#### 三、竞争优势

### 第六节 大东方

#### 一、公司简介

#### 二、经营情况

#### 三、竞争优势

### 第七节 开元汽车

#### 一、公司简介

## 二、经营情况

## 三、竞争优势

### 第八节 联拓集团

#### 一、公司简介

#### 二、经营情况

#### 三、竞争优势

### 第九节 亚夏汽车

#### 一、公司简介

#### 二、经营情况

#### 三、竞争优势

### 第十节 漳州发展

#### 一、公司简介

#### 二、经营情况

#### 三、竞争优势

## 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 2026-2032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：2021-2025年中国汽车4S店数量

图表：2024年中国汽车4S店地区分布

图表：2024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：中国主要汽车经销商4S店布局区域特点

图表：2021-2025年中国汽车销量  
图表：2021-2025年中国乘用车销量  
图表：2021-2025年中国基本型乘用车及SUV占乘用车销量的比重  
图表：2021-2025年中国排量1.0-1.6L乘用车占乘用车销量比重  
图表：2024年中国各乘用车企业销售目标完成率  
图表：2021-2025年中国商用车销量  
图表：2021-2025年中国3类型客车销量比重  
图表：2021-2025年中国4类型货车销量比重  
图表：2021-2025年中国汽车价格指数  
图表：2021-2025年中国轿车价格指数  
图表：2021-2025年中国货车价格指数  
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：2026-2032年中国新车销量预测  
图表：2021-2025年中国中、东、西部地区民用汽车保有量  
图表：2021-2025年中国中、东、西部地区民用汽车保有量增长速度  
图表：2021-2025年中国二手车销售量  
图表：各国二手车与新车销量比例对比  
图表：2021-2025年中国二手车成交车型构成  
图表：2021-2025年中国二手车平均交易价格  
图表：中美二手车保值率对比  
图表：中国二手车主要交易模式  
图表：主要国家二手车交易模式  
图表：2024年中国交易的二手车使用年限分布  
图表：中国消费者预期更换车辆年限分布  
图表：2026-2032年中国二手车销量预测  
图表：中国汽车售后服务盈利模式  
图表：中国汽车维修经营模式  
图表：汽车部分零部件更新周期  
更多图表见正文.....

详细请访问：<https://www.chyxx.com/research/202110/981277.html>