



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2016-2022年中国SUV行业市场 发展现状及战略咨询报告

# 一、调研说明

《2016-2022年中国SUV行业市场发展现状及战略咨询报告》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/274539.html>

报告价格：纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话：400-700-0142 010-80392465

电子邮箱：[sales@icandata.com](mailto:sales@icandata.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、摘要、目录、图表

中汽协发布数据显示，2014年1-12月，我国乘用车累计销量1970.06万辆，同比增长9.89%，其中SUV市场累计销量407.79万辆，同比增长36.44%，SUV市场依然保持了高速增长态势。

2008-2014年中国suv销售情况统计表

SUV销量

同比增长

2008

44.8

&mdash;&mdash;

2009

73.5

64.1%

2010

132.6

80.5%

2011

159.37

20.2%

2012

200.04

25.5%

2013

298.88

49.4%

2014

407.79

36.4% 资料来源：中国汽车工业协会

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 2014-2015年中国SUV运行概况

### 第一节 2014-2015年SUV重点产品运行分析

### 第二节 中国SUV产业特征与行业重要性

#### 一、在第二产业中的地位

#### 二、在GDP中的地位

## 第二章 宏观经济对SUV行业影响分析

### 第一节 2014-2015年新经济形势对中国经济的影响

#### 一、新经济形势对中国实体经济的影响

#### 二、通胀现象之后将迎来通货紧缩

#### 三、中国宏观经济政策变动及趋势

### 第二节 2014-2015年SUV行业融资环境分析

#### 一、企业融资环境总体概述

#### 二、融资渠道分析

#### 三、企业融资建议

### 第三节 国内SUV行业相关政策及影响分析

#### 一、SUV行业的具体政策

#### 二、政策特点与影响分析

### 第四节 2015年新经济形势对SUV行业经营环境影响分析

## 第三章 SUV行业政策环境变化分析

### 第一节 国内宏观经济形势分析

### 第二节 国内宏观调控政策分析

### 第三节 国内SUV行业政策分析

#### 一、行业具体政策

#### 二、政策特点与影响分析

## 第四章 2014-2015年国际SUV行业发展分析

## 第一节 世界SUV生产与消费格局分析

## 第二节 2014-2015年世界SUV市场存在的问题

## 第五章 中国SUV行业供需状况分析

### 第一节 SUV行业市场需求分析

### 第二节 SUV行业供给能力分析

### 第三节 SUV行业进出口贸易分析

#### 一、产品的国内外市场需求态势

#### 二、国内外产品的比较优势

## 第六章 SUV行业竞争绩效分析

### 第一节 SUV行业总体效益水平分析

### 第二节 SUV行业产业集中度分析

### 第三节 SUV行业不同所有制企业绩效分析

### 第四节 SUV行业不同规模企业绩效分析

### 第五节 SUV市场分销体系分析

#### 一、销售渠道模式分析

#### 二、产品最佳销售渠道选择

## 第七章 SUV行业重点区域市场调查分析

### 第一节 华北地区

#### 一、产销情况

#### 二、行业市场规模

#### 三、行业销售渠道

#### 四、行业发展趋势

### 第二节 华东地区

#### 一、产销情况

#### 二、行业市场规模

#### 三、行业销售渠道

#### 四、行业发展趋势

### 第三节 东北地区

#### 一、产销情况

二、行业市场规模

三、行业销售渠道

四、行业发展趋势

#### 第四节 华中地区

一、产销情况

二、行业市场规模

三、行业销售渠道

四、行业发展趋势

#### 第五节 华南地区

一、产销情况

二、行业市场规模

三、行业销售渠道

四、行业发展趋势

#### 第六节 西南地区

一、产销情况

二、行业市场规模

三、行业销售渠道

四、行业发展趋势

#### 第七节 西北地区

一、产销情况

二、行业市场规模

三、行业销售渠道

四、行业发展趋势

### 第八章 中国SUV行业重点企业发展分析（企业可自选）

#### 第一节 长城汽车股份有限公司

一、企业概况

二、公司经营与财务状况

三、企业发展策略分析

四、企业市场份额

#### 第二节 广汽长丰汽车股份有限公司

一、企业概况

二、公司经营与财务状况

三、企业发展策略分析

四、企业市场份额

第三节 河北中兴汽车制造有限公司

一、企业概况

二、公司经营与财务状况

三、企业发展策略分析

四、企业市场份额

第九章 中国SUV行业投融资分析

第一节 中国SUV行业企业所有制状况

第二节 中国SUV行业外资进入状况

第三节 中国SUV行业合作与并购

第四节 中国SUV行业投资体制分析

第五节 中国SUV行业资本市场融资分析

第十章 SUV产业经营策略分析

第一节 总体经营策略

第二节 市场竞争策略

一、细分市场及产品定位

二、价格与促销手段

三、销售渠道

第三节 行业品牌分析

第十一章 中国SUV产业需求预测

第一节 中国SUV产业需求预测研究思路与方法

第二节 2016-2022年SUV需求总量时间序列法预测方案

第三节 2016-2022年SUV需求总量曲线预测法预测方案

第四节 2016-2022年SUV需求总量预测结果

第十二章 中国SUV产业供给预测

第一节 中国SUV生产总量预测研究思路与方法

第二节 2016-2022年SUV生产总量时间序列法预测方案

第三节 2016-2022年SUV生产总量曲线预测法预测方案

第四节 2016-2022年SUV生产总量预测结果

第十三章 SUV相关产业2015年走势分析

第一节 上游行业影响分析

第二节 下游行业影响分析

第十四章 SUV行业成长能力及稳定性分析

第一节 SUV行业生命周期分析

第二节 SUV行业增长性与波动性分析

第三节 SUV行业集中程度分析

第十五章 SUV产业投资风险

第一节 SUV行业宏观调控风险

第二节 SUV行业竞争风险

第三节 SUV行业供需波动风险

第四节 SUV行业技术创新风险

第五节 SUV行业经营管理风险

图表目录：

图表：国内生产总值同比增长速度

图表：全国粮食产量及其增速

图表：规模以上工业增加值增速（月度同比）（%）

图表：社会消费品零售总额增速（月度同比）（%）

图表：进出口总额（亿美元）

图表：广义货币（M2）增长速度（%）

图表：居民消费价格同比上涨情况

图表：工业生产者出厂价格同比上涨情况（%）

图表：城镇居民人均可支配收入实际增长速度（%）

图表：农村居民人均收入实际增长速度

图表：人口及其自然增长率变化情况



图表：2015年固定资产投资（不含农户）同比增速（%）

图表：2015年房地产开发投资同比增速（%）

图表：2015年中国GDP增长预测

图表：国内外知名机构对2015年中国GDP增速预测

图表：SUV行业产业链

图表：2011-2015年年我国SUV行业企业数量增长趋势图

图表：2011-2015年年我国SUV行业亏损企业数量增长趋势图

图表：2011-2015年年我国SUV行业从业人数增长趋势图

图表：2011-2015年年我国SUV行业资产规模增长趋势图

图表：2011-2015年年我国SUV行业产成品增长趋势图

图表：2011-2015年年我国SUV行业工业销售产值增长趋势图

图表：2011-2015年年我国SUV行业销售成本增长趋势图

图表：2011-2015年年我国SUV行业费用使用统计图

图表：2011-2015年年我国SUV行业主要盈利指标统计图

图表：2011-2015年年我国SUV行业主要盈利指标增长趋势图

图表：企业1

图表：企业主要经济指标走势图

图表：企业经营收入走势图

图表：企业盈利指标走势图

图表：企业负债情况图

图表：企业负债指标走势图

图表：企业运营能力指标走势图

图表：企业成长能力指标走势图

图表：企业2

图表：企业主要经济指标走势图

图表：企业经营收入走势图

图表：企业盈利指标走势图

图表：企业负债情况图

图表：企业负债指标走势图

图表：企业运营能力指标走势图

图表：企业成长能力指标走势图

图表：企业3

图表：企业主要经济指标走势图

图表：企业经营收入走势图

图表：企业盈利指标走势图

图表：企业负债情况图

图表：企业负债指标走势图

图表：企业运营能力指标走势图

图表：企业成长能力指标走势图

图表：企业4

图表：企业主要经济指标走势图

图表：企业经营收入走势图

图表：企业盈利指标走势图

图表：企业负债情况图

图表：企业负债指标走势图

图表：企业运营能力指标走势图

图表：企业成长能力指标走势图

图表：企业5

图表：企业主要经济指标走势图

图表：企业经营收入走势图

图表：企业盈利指标走势图

图表：企业负债情况图

图表：企业负债指标走势图

图表：企业运营能力指标走势图

图表：企业成长能力指标走势图

图表：企业6

图表：企业主要经济指标走势图

图表：企业经营收入走势图

图表：企业盈利指标走势图

图表：企业负债情况图

图表：企业负债指标走势图

图表：企业运营能力指标走势图

图表：企业成长能力指标走势图

图表：其他企业&hellip;&hellip;

图表：主要经济指标走势图

图表：2011-2015年SUV行业市场供给

图表：2011-2015年SUV行业市场需求

图表：2011-2015年SUV行业市场规模

图表：SUV所属行业生命周期判断

图表：SUV所属行业区域市场分布情况

图表：2016-2022年中国SUV行业市场规模预测

图表：2016-2022年中国SUV行业供给预测

图表：2016-2022年中国SUV行业需求预测

图表：2016-2022年中国SUV行业价格指数预测

图表：&hellip;&hellip;

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/274539.html>

### 三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

### 四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数

据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

## 五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（[www.icandata.com](http://www.icandata.com)）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

### 研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

## 我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;  
数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;  
服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;  
良好声誉 广泛知名度、满意度, 众多新老客户。