



艾凯咨询
ICAN Consulting

2008年MPV行业市场发展市场 分析及发展趋势研究报告

一、调研说明

《2008年MPV行业市场发展市场分析及发展趋势研究报告》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/38029.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

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

第一章 2007年MPV产业经济环境分析及预测	1
第一节 世界经济发展趋势及影响预测	1
第二节 国内经济发展趋势及影响预测	10
一、当前国内经济发展形势	10
二、2008年中国经济发展预测	12
三、问题的关键及政策趋势	16
第三节 政策发展趋势	18
一、货币及汇率政策发展趋势及影响预测	18
二、居民消费水平发展趋势及影响预测	18
第二章 MPV产业政策环境变化及影响分析	20
第一节 汽车产业政策变化及影响分析	20
一、《促进产业结构调整暂行规定》	20
二、《产业结构调整指导目录》	21
三、《汽车品牌销售管理办法》	23
第二节 环保节能政策变化及影响分析	24
1、五项机动车污染物排放新标准	24
2、《节能中长期专项规划》	24
3、《乘用车燃料消耗量限值标准》	25
4、《二手车流通管理办法》	26
第三节 税费政策变化及影响分析	27
第四节 贸易政策变化及影响分析	30
1、关税下调及影响	30
2、《自动进口许可证签发管理》	30
3、《构成整车特征的汽车零部件进口管理办法》	30
4、《汽车贸易政策》	31
5、《进口车落地完税政策》	31
第五节 技术政策变化及影响分析	32
1、《机动车维修管理规定》	32

2、《家用汽车修理更换退货责任规定》	32
第六节 能源政策变化及对MPV影响分析	33
第三章 2007年MPV关联产业变化及影响分析	36
第一节 原材料供需及价格走势对MPV影响分析	36
一、钢铁产品走势及对MPV影响	36
二、橡胶产品走势及对MPV影响	37
第二节 石油价格变化趋势及对MPV影响分析	39
一、石油价格变化趋势	39
第三节 零部件发展变化及对MPV影响分析	42
第四章 2008年MPV市场发展趋势分析及预测	43
第一节 2007年MPV市场分析	43
第二节 2008年MPV市场需求分析及发展预测	49
一、MPV市场需求影响因素分析及预测	51
二、2007年国内MPV市场需求规模分析及预测	54
三、2007年国内MPV市场需求结构分析及预测	56
第三节 2008年MPV市场供给分析及发展预测	59
第四节 2008年我国MPV供需平衡与价格分析及预测	61
一、2008年MPV市场供需矛盾分析及预测	61
二、2008年MPV市场价格变化分析及预测	62
第五节 2007年我国MPV进出口市场分析	63
一、MPV进口市场分析	63
二、MPV出口市场分析	64
第五章 2008年我国MPV产业市场竞争分析及预测	66
第一节 2008年我国MPV市场竞争格局分析及预测	66
一、MPV市场生产集中度分析及预测	66
二、MPV市场销售集中度分析及预测	68
第二节 2008年我国MPV市场品牌竞争分析及预测	70
第三节 2007年我国MPV市场竞争态势分析及预测	73
一、产品差别化战略	73

二、技术竞争分析及预测 73

三、进入退出壁垒分析及预测 74

四、价格竞争分析及预测 75

第六章 2008年MPV市场机会风险分析 77

第一节 2008年MPV市场风险分析及预测 77

一、宏观经济风险分析及预测 77

三、技术风险分析及预测 78

第二节 2008年MPV市场机会分析及预测 80

一、环保节能产品市场机会分析及预测 80

二、MPV产品市场机会分析及预测 81

三、区域市场机会分析及预测 83

四、服务市场机会分析及预测 84

第七章 2008年MPV市场经营策略建议 85

第一节 生产策略建议 85

一、创新消费理念 85

二、市场细分 85

三、加强研发 85

第二节 销售策略建议 86

一、品牌战略 86

二、品质战略 86

第三节 服务策略建议 87

一、营销服务策略 87

二、售后服务策略 87

三、汽车金融策略 88

附表

表1 经济型汽车优势情况简表 21

表2 中国机动车税收体系 27

表3 汽车消费税变化 28

表4 乘用车燃料消耗量限值(1) 33

表5 乘用车燃料消耗量限值（2）	34
表6 2007年新车销量表	45
表7 商务类MPV销量	46
表8 2007年兼用型MPV销量	47
表9 2006年各地区居民消费水平情况表	51
表10 MPV、SUV、RV比较情况表	54
表11 2001 - 2007年MPV销售情况表	54
表12 2007年12月MPV销售汇总表	55
表13 2007年12月MPV生产汇总表	60
表14 2007年MPV进口数量情况表	63
表15 2007年MPV进口金额情况表	63
表16 2007年MPV出口数量情况表	64
表17 2007年MPV出口金额情况表	64
表18 2007年12月MPV各厂商生产情况表	66
表19 MPV厂商产量所占比重情况表	67
表20 2007年12月MPV各厂商销售情况表	68
表21 MPV厂商销量所占比重情况表	69
表22 2007年12月各品牌MPV生产情况表	70
表23 2007年12月各品牌MPV销售情况表	71
表24 几项汽车技术的优劣势对比分析情况表	78

附 图

图1 2005-2007年国内钢材综合价格指数走势	36
图2 2005-2007年国内钢材市场主要品种钢材价格指数走势图	37
图3 2005年1月-2007年12月我国主要合成橡胶产品价格走势	38
图4 2006年-2007年国际主要原油现货价格月度走势	39
图5 2006年1月-2007年12月我国原油基准价格走势	40
图6 MPV2007年价格变化趋势	62

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/38029.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）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提供专业投资咨询报告、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。