



艾凯咨询
ICAN Consulting

汽车修理业财务行业研究及市场 发展趋势分析报告（2007版 ）

一、调研说明

《汽车修理业财务行业研究及市场发展趋势分析报告（2007版）》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/64415.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

汽车修理业财务行业研究及市场发展趋势分析报告（2007版）

目录

第一章 2006年我国汽车修理业经济运行情况

第一节 2006年汽车修理业企业状况分析

- 一、整体分析
- 二、分地区比较
- 三、分规模比较
- 四、分所有制比较

第二节 2006年汽车修理业从业人数分析

- 一、整体分析
- 二、分地区比较
- 三、分规模比较
- 四、分所有制比较

第二章 2006年我国汽车修理业生产状况分析

第一节 2006年汽车修理业工业总产值分析

- 一、整体分析
- 二、分地区比较
- 三、分规模比较
- 四、分所有制比较

第二节 2006年汽车修理业产成品分析

- 一、整体分析
- 二、分地区比较
- 三、分规模比较
- 四、分所有制比较

第三节 2006年汽车修理业产成品资金占用率分析

- 一、整体分析
- 二、分地区比较
- 三、分规模比较

四、分所有制比较

第三章 2006年我国汽车修理业销售状况分析

第一节 2006年汽车修理业销售收入分析

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第二节 2006年汽车修理业销售税金分析

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第四章 2006年我国汽车修理业成本费用分析

第一节 2006年汽车修理业产品销售成本分析

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第二节 2006年汽车修理业销售费用分析

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第三节 2006年汽车修理业管理费用分析

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第四节 2006年汽车修理业财务费用分析

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第五节 2006年汽车修理业成本费用利润率分析

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第五章 2006年我国汽车修理业资产负债状况分析

第一节 2006年汽车修理业总资产状况分析

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第二节 2006年汽车修理业固定资产状况分析

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第三节 2006年汽车修理业总负债状况分析

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第四节 2006年汽车修理业流动资产总额分析

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第五节 2006年汽车修理业应收账款总额分析

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第六节 2006年汽车修理业资产负债率分析

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第七节 2006年汽车修理业周转情况分析

一、2006年汽车修理业总资产周转率分析

二、2006年汽车修理业流动资产周转率分析

三、2006年汽车修理业应收账款周转率分析

四、2006年汽车修理业流动资产周转次数

第八节 2006年汽车修理业资本保值增值率分析

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第六章 2006年我国汽车修理业盈利能力分析

第一节 2006年汽车修理业利润总额分析

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第二节 2006年汽车修理业销售毛利率分析

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第三节 2006年汽车修理业销售利润率分析

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第四节 2006年汽车修理业总资产利润率分析

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第五节 2006年汽车修理业净资产利润率分析

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第七节 2006年汽车修理业产值利税率分析

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第七章 2006年我国汽车修理业经济运行最好水平分析

第一节 2006年汽车修理业资本保值增值率最好水平

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第二节 2006年汽车修理业资产负债率最好水平

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第三节 2006年汽车修理业产值利税率最好水平

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第四节 2006年汽车修理业资金利润率最好水平

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第五节 2006年汽车修理业流动资产周转次数最好水平

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第六节 2006年汽车修理业成本费用利润率最好水平

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第七节 2006年汽车修理业人均销售率最好水平

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

第八节 2006年汽车修理业产成品资金占用率最好水平

一、整体分析

二、分地区比较

三、分规模比较

四、分所有制比较

申明：本系列报告由北京经济研究院根据国内统计部门、市调中心、监测机构以及相关行业协会等提供的数据信息所推出的系列报告，为保证报告的准确以及真实性，未经本单位允许，请勿转载！

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/64415.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。