



艾凯咨询
ICAN Consulting

2008年客车行业发展市场分析及 发展趋势研究报告

一、调研说明

《2008年客车行业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/38063.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

第一部分 客车行业态势分析1

第一章 2007年客车行业发展环境影响分析及预测2

第一节 宏观经济环境影响分析及预测2

（一）GDP增长速率趋缓2

（二）GDP增长结构变化分析2

二、2007年固定资产投资变化分析3

三、2007年居民消费水平变化分析3

四、2008年宏观经济环境发展预测4

（一）2007年我国宏观经济发展状况4

（二）2008年我国经济发展预测4

第二节 客车行业政策变化影响分析及预测5

一、宏观经济政策变化及影响分析5

（一）宏观调控政策变化及影响5

（二）金融政策变化及影响5

（三）人民币汇率政策及影响6

二、2007年客车行业政策变化及影响6

（一）产业政策7

（二）汽车流通及贸易政策9

（三）环保节能政策11

（四）汽车技术政策11

（五）汽车税收政策12

三、2008年政策环境变化趋势预测13

（一）宏观经济政策变化14

（二）节能环保政策变化15

（三）技术政策变化15

（四）油价政策调整15

（五）汽车消费税16

第三节 客车关联行业发展及影响分析18

一、2007年上游行业发展变化及影响18

- (一) 钢铁行业发展变化及影响18
- (二) 橡胶行业发展变化及影响19
- (三) 石油行业发展变化及影响20
- (四) 零部件行业发展变化及影响21
- 二、2007年下游行业发展及影响22
 - (一) 道路交通建设发展及影响22
 - (二) 客运行业发展及影响24
- 三、2008年汽车关联行业发展影响分析及预测25
 - (一) 上游行业发展影响分析及预测25
 - (二) 下游行业发展影响分析及预测27

第二章 2007年客车行业市场供需状况分析及预测29

第一节 我国客车行业产品消费状况分析及预测29

- 一、2007年客车行业消费总量分析29
- 二、2007年客车行业消费结构分析30
 - (一) 不同车型需求量分析30
 - (二) 不同车型需求比重分析31
 - (三) 细分车型需求分析32
- 三、2007年客车市场用户流向分析34
- 四、2008客车消费预测34
 - (一) 2007年客车消费状况34
 - (二) 2008年客车消费预测38

第二节 我国客车行业生产状况分析及预测41

- 一、2007年客车行业生产总量分析41
- 二、客车行业生产结构分析41
 - (一) 不同车型生产状况分析41
 - (二) 不同车型比重变化状况分析42
 - (三) 客车细分产品生产状况分析43
- 三、2008客车生产预测44
 - (一) 2007年客车生产状况44
 - (二) 2008年客车产量预测46

第三节 我国客车行业进出口分析及预测47

一、2007年客车进出口数量和金额分析47

二、2007年客车进出口结构分析48

（一）客车出口结构分析48

（二）客车进口结构分析48

三、2008年客车产品进出口预测49

（一）2007年客车进出口状况49

（二）2007年客车分地区进出口状况51

（三）2008年客车进出口预测52

第四节 客车供需矛盾及价格变化分析预测54

一、客车行业供需矛盾分析及预测54

二、2007年客车价格走势分析及预测55

（一）2007年客车价格变化分析55

（二）2008年客车价格预测55

第三章 2007年客车行业投资与经营状况分析及预测56

第一节 客车行业效益情况分析56

一、客车行业在国民经济中的地位分析及预测56

二、客车行业效益主要影响因素分析56

（一）成本影响分析56

（二）市场供需矛盾影响分析57

三、客车行业效益水平分析57

第二节 客车行业重点项目投资分析58

一、跨国公司合资项目及投资状况分析58

二、客车在建及拟建项目状况分析59

第二部分 客车企业分析及评价63

第四章 2007年客车企业竞争态势分析及预测64

第一节 客车企业竞争总体状况分析64

第二节 客车企业竞争态势分析及预测66

一、大型客车企业竞争态势分析66

二、中型客车企业竞争态势分析69

三、轻型客车企业竞争态势分析72

四、2008年客车企业竞争趋势分析及预测76

第五章 2007年客车行业典型企业分析79

第一节 郑州宇通客车企业分析79

一、企业主要产品结构分析79

二、企业经营状况分析及预测80

三、企业财务状况

四、企业经营策略分析及预测81

第二节 金杯汽车企业分析83

一、企业主要产品结构分析83

二、企业经营状况分析及预测84

三、企业财务状况

四、企业经营策略分析及预测85

第三节 江铃汽车企业分析86

一、企业概况86

二、企业经营状况87

三、企业财务状况

四、企业经营策略分析及预测88

第三部分 客车行业风险评价及投资建议89

第六章 2008年客车行业风险评价90

一、宏观经济风险评价90

二、节能风险评价90

三、环保风险91

四、技术风险评价92

五、贸易风险评价92

六、信贷政策风险评价93

七、燃油政策风险评价94

七、关联行业变化风险评价94

（一）原材料价格变化风险评价94

（二）零部件行业风险评价95

（三）油价变化风险96

八、市场供需矛盾风险评价96

九、行业竞争风险评价97

十、行业风险综合评价98

第七章 2008年客车行业投资建议99

一、客车行业投资机会分析99

二、客车行业总体投资策略建议100

三、客车行业投资投向建议100

（一）大型客车需求增速加快100

（二）中高档客车前景看好101

（三）柴油车发展趋势加快102

（四）轻型客车市场份额较大102

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/38063.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提供投资咨询报告、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。