

汽车行业 8 月份销售数据点评

——传统销售旺季到来

可选消费/汽车与零部件

优于大势

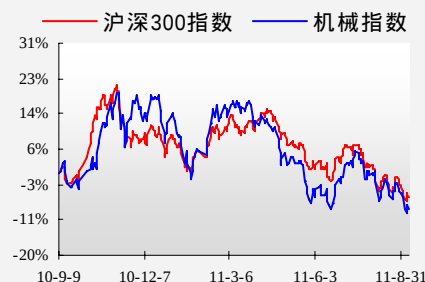
维持评级

发布时间：2011 年 9 月 13 日

投资要点：

- 本月中汽协公布的汽车行业信息与以往不同，当月汽车销售总量、乘用车销量、商用车销量都没有直接公布，只能大致推算。根据中汽协的统计，2011 年 8 月，汽车销售 137.72 万辆，环比增长 8.29%，同比增长 4.15%，1-8 月，汽车销售总量累计同比增长 3.33%，符合预期。我们判断，2011 年 8 月，汽车产销形势有所好转。
- 8 月，乘用车销售 109.52 万辆，环比增长 1.29%，同比增长 7.48%，增幅提高 0.74 个百分点；商用车销售 28.20 万辆，同比下降 7.02%，降幅减少 12.34 百分点。乘用车市场表现仍明显好于商用车。细分车型中，除 SUV 环比有所下降外，其他车型均为正增长。
- 1-8 月，乘用车销售累计净增 52.58 万辆，其中只有微客净减 16.59 万辆；其它各类车型均保持增长；商用车累计净减 13.97 万辆，其中只有客车净增 2.78 万辆，其它各类车型都有不同程度下降。
- 8 月，乘用车自主品牌共销售 40.74 万辆，同比下降 2.86%，占乘用车销售总量的 37.20%，同比下降 3.96 个百分点；1-8 月，自主品牌轿车共销售 190.05 万辆，同比增长 4.34%，占轿车销售总量的 29.43%，比上年同期下降 1.17 个百分点。我们认为，乘用车自主品牌和合资品牌的差距仍会长期存在。
- 我们认为，未来几个月，随着销售旺季的到来、企业新品推出速度的加快，以及企业促销力度的加大，将可能增加消费者的购买欲望，汽车市场有望趋于活跃。汽车行业保持小幅增速的态势有望得到延续。但目前的宏观经济形势比较复杂，超越我们的预期，而且去年四季度行业销量的基数也决定了未来几个月的销售数据未必很好看。
- 目前汽车股的整体 PE 已达 10 倍左右的历史低点，我们对汽车股的后市短期表现谨慎乐观，维持汽车行业“优于大势”的投资评级，维持乘用车子行业、汽车零部件子行业“优于大势”的投资评级，维持商用车子行业“同步大势”的投资评级。

走势图



子行业

评级

乘用车	优于大势
零部件	优于大势
商用车	同步大势

重要公司

评级

上海汽车	推荐
华域汽车	推荐
一汽富维	推荐
悦达投资	推荐
宇通客车	推荐
江淮汽车	推荐

分析师：刘立喜

执业证书编号：S0550511020007

TEL: (8621)6336 7000

FAX: (8621)6337 3209

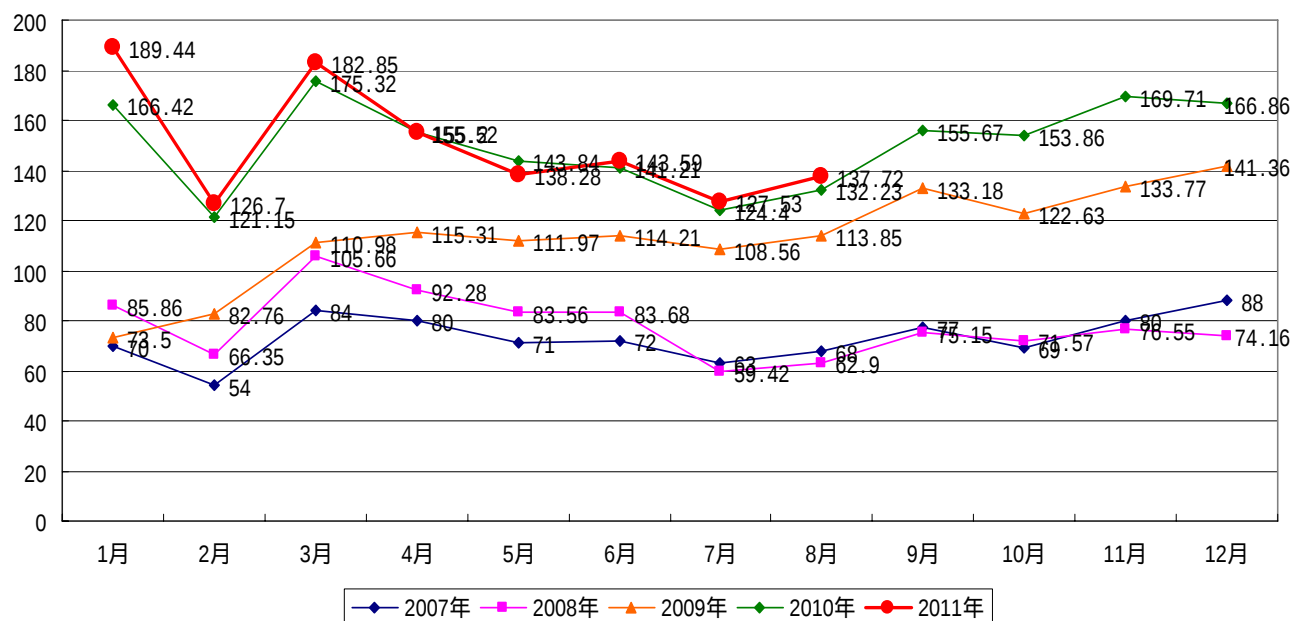
Email: liulx@nesc.cn

地 址：上海市延安东路 45 号 20 楼

邮 编：200002

附录一：

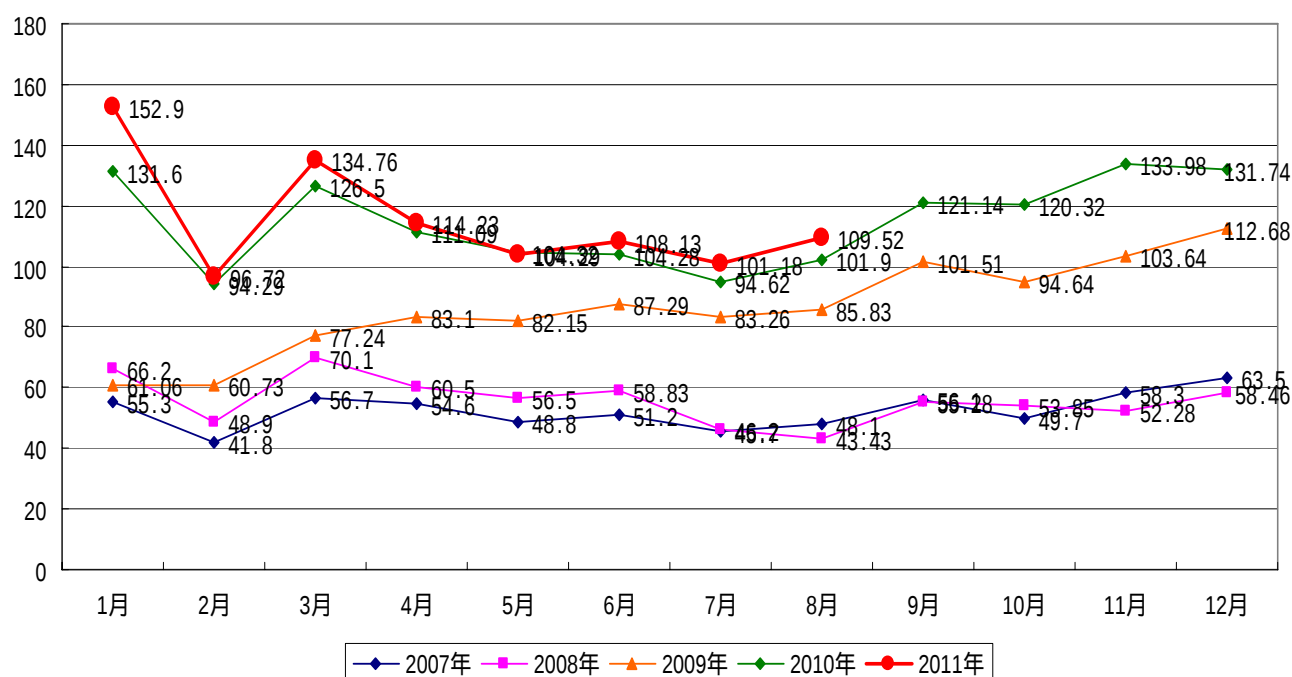
2007-2011年汽车月度实际销量（单位：万辆）



数据来源：中国汽车工业协会 东北证券整理

附录二：

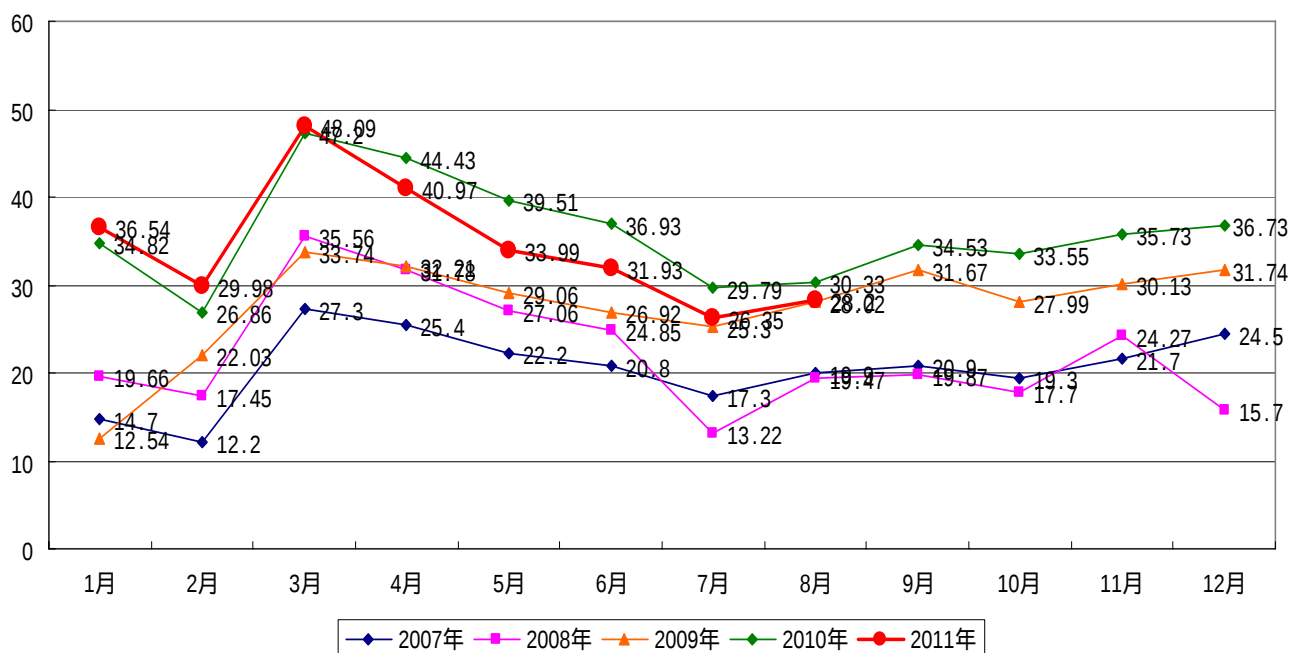
2007-2011年乘用车月度实际销量（单位：万辆）



数据来源：中国汽车工业协会 东北证券整理

附录三：

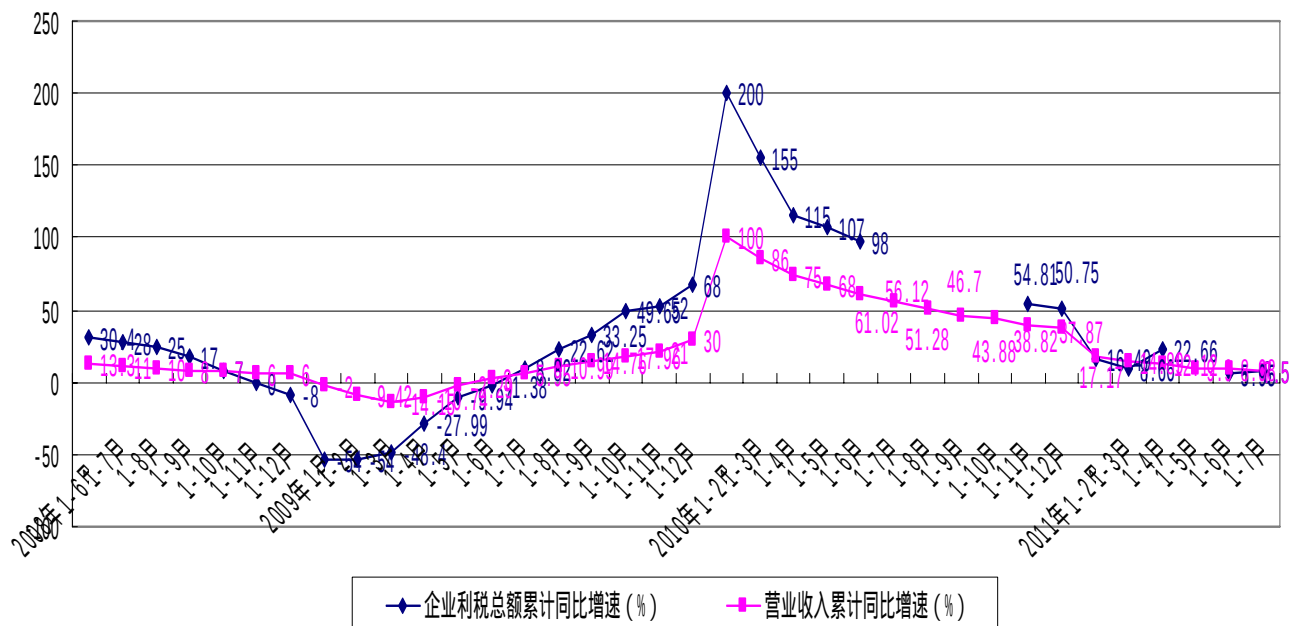
2007-2011年商用车月度实际销量（单位：万辆）



数据来源：中国汽车工业协会 东北证券整理

附录四：

17家重点汽车集团利税总额与营业收入累计同比变化情况



数据来源：中国汽车工业协会 东北证券整理

投资评级说明

行业投资评级分为:优于大势、同步大势、落后大势。

优于大势:在未来 6—12 个月内,行业指数的收益超越市场平均收益;

同步大势:在未来 6—12 个月内,行业指数的收益与市场平均收益基本持平;

落后大势:在未来 6—12 个月内,行业指数的收益落后于市场平均收益。

公司投资评级分为:推荐、谨慎推荐、中性、回避。

推 荐:在未来 6—12 个月内,股票的持有收益超过市场平均收益 15%以上;

谨慎推荐:在未来 6—12 个月内,股票的持有收益超过市场平均收益 5—15%;

中 性:在未来 6—12 个月内,股票的持有收益在市场平均收益 $\pm 5\%$ 之间;

回 避:在未来 6—12 个月内,股票的持有收益低于市场平均收益 5%以上。

郑重声明

本报告中的信息均来源于公开数据,东北证券股份有限公司(以下简称我公司)对这些信息的准确性和完整性不作任何保证。报告中的内容和意见仅供参考,并不构成对所述证券买卖的出价或征价。我公司及其雇员对使用本报告及其内容所引发的任何直接或间接损失概不负责。我公司或关联机构可能会持有报告中所提到的公司所发行的证券头寸并进行交易,还可能为这些公司提供或争取提供投资银行业务服务。本报告版权归我公司所有。