

行业评级：

交运设备 增持（维持）

**谢志才** 执业证书编号：S0570512070062  
研究员 0755-82492295  
xiezhicai@htsc.com

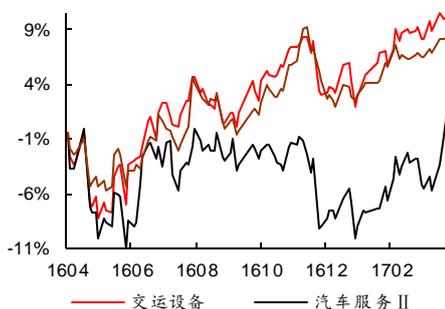
**祝嘉麟** 021-28972068  
联系人 zhujialin@htsc.com

**陈燕平** 021-38476102  
联系人 chenyanping@htsc.com

相关研究

- 1《汽车整车II/交运设备：产销回暖，行业底部回升获验证》2017.04
- 2《万丰奥威(002085,买入)：主业齐发力，业绩增长符合预期》2017.04
- 3《隆鑫通用(603766,买入)：新兴业务发展迅速，未来前景值得期待》2017.04

行业走势图



资料来源：Wind

## 新规出台，汽车经销及后市场迎发展机遇

### 商务部出台《汽车销售管理办法》事件点评

#### 商务部出台《汽车销售管理办法》

2017年4月14日，商务部公布《汽车销售管理办法》，该办法将于2017年7月1日起实施，原有《汽车品牌销售管理实施办法》将同时废止。新办法主要亮点有取消单一授权模式，鼓励授权与非授权模式并行发展，限制供应商干涉经销商，鼓励汽车销售及售后服务创新，松绑配件流通，鼓励城乡一体、新能源汽车以及汽车流通模式创新等。

#### 鼓励授权与非授权经营并行发展，维护经销商利益

新办法延长授权期限、允许非授权经营，有利于提高经销商经营的稳定性和盈利能力。办法第19条延长了供应商对经销商的授权期限，规定授权期限（不含店铺建设期）一般不低于3年，首次授权期限一般不低于5年，授权期限的延长保障了经销商的利益，有利于经销商制定长期销售计划，实现稳定运营。第12条允许经销商销售未经供应商授权的汽车（含进口车），授权和非授权两种模式并行，打破了原有规定中单一品牌授权的经营方式，有利于汽车经销商实施多品牌经营和服务，进一步提高盈利能力。

#### 平衡供应商与经销商的不对等地位，降低经销商运营成本

新办法对供应商部分行为进行约束，提高经销商积极性和减少其运营成本。办法第24条保留旧规中供应商不得对经销商提出销售数量的规定，并明确供应商不得限制经销商整车、配件库存品种或数量；不能要求经销商同时开展销售及售后服务业务；不得要求经销商承担以供应商名义实施的广告、车展等宣传推广费用；不得对经销商限定不合理的经营场地面积和建筑物单位结构等。新规出台提升了经销商的自主经营权，降低了经销商的运营成本，有利于激发经销商积极性。

#### 鼓励汽车销售及售后服务创新，松绑配件流通

新办法鼓励发展新型汽车销售及售后服务网络，并允许非原厂配件销售流通。办法第4条鼓励发展共享型、节约型、社会化汽车销售和售后网络，推动汽车流通模式创新，汽车电商、汽车卖场及新能源汽车经销商或受益。第21条规定供应商不得限制配件生产商的销售对象，不得限制经销商、售后服务商转售配件，有利于实现正品配件的市场全流通；第17条要求销售方标明原厂配件、质量相当配件（同质件）、再制造件、回用件，表明同质件等非原厂配件被允许流通销售，我们认为将丰富汽车后市场经营商的配件获取渠道多样化，进一步提高其竞争能力。

#### 新规利好汽车销售及后市场，关注经销商龙头企业及后市场经营商

新办法提高了经销商的自主权和产业链地位，并鼓励后市场业务发展，经销商和后市场经营商将显著受益。我们认为，新办法延长授权期限、鼓励非授权经营，有利于经销商稳定经营并实现多品牌经销和服务；提高了经销商自主经营权，减少了建店及运营成本，有利于激发经销商经营潜力；鼓励售后服务创新，允许同质件等非原厂配件销售流通，汽车后市场经营商将充分受益。建议投资者关注广汇汽车（600297.SH）、庞大集团（601258.SH）、金固股份（002488.SZ）和万丰奥威（002085.SZ）等。

风险提示：新规实施不及预期，汽车市场发展不及预期。

## 免责声明

本报告仅供华泰证券股份有限公司（以下简称“本公司”）客户使用。本公司不因接收人收到本报告而视其为客户。

本报告基于本公司认为可靠的、已公开的信息编制，但本公司对该等信息的准确性及完整性不作任何保证。本报告所载的意见、评估及预测仅反映报告发布当日的观点和判断。在不同时期，本公司可能会发出与本报告所载意见、评估及预测不一致的研究报告。同时，本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可能会波动。本公司不保证本报告所含信息保持在最新状态。本公司对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者应当自行关注相应的更新或修改。

本公司力求报告内容客观、公正，但本报告所载的观点、结论和建议仅供参考，不构成所述证券的买卖出价或征价。该等观点、建议并未考虑到个别投资者的具体投资目的、财务状况以及特定需求，在任何时候均不构成对客户私人投资建议。投资者应当充分考虑自身特定状况，并完整理解和使用本报告内容，不应视本报告为做出投资决策的唯一因素。对依据或者使用本报告所造成的一切后果，本公司及作者均不承担任何法律责任。任何形式的分享证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺均为无效。

本公司及作者在自身所知情的范围内，与本报告所指的证券或投资标的不存在法律禁止的利害关系。在法律许可的情况下，本公司及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券头寸并进行交易，也可能为之提供或者争取提供投资银行、财务顾问或者金融产品等相关服务。本公司的资产管理部、自营部门以及其他投资业务部门可能独立做出与本报告中的意见或建议不一致的投资决策。

本报告版权仅为本公司所有。未经本公司书面许可，任何机构或个人不得以翻版、复制、发表、引用或再次分发他人等任何形式侵犯本公司版权。如征得本公司同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“华泰证券研究所”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。本公司保留追究相关责任的权力。所有本报告中使用的商标、服务标记及标记均为本公司的商标、服务标记及标记。

本公司具有中国证监会核准的“证券投资咨询”业务资格，经营许可证编号为：Z23032000。全资子公司华泰金融控股（香港）有限公司具有香港证监会核准的“就证券提供意见”业务资格，经营许可证编号为：AOK809

©版权所有 2017 年华泰证券股份有限公司

## 评级说明

### 行业评级体系

一 报告发布日后的 6 个月内的行业涨跌幅相对同期的沪深 300 指数的涨跌幅为基准；

一 投资建议的评级标准

增持行业股票指数超越基准

中性行业股票指数基本与基准持平

减持行业股票指数明显弱于基准

### 公司评级体系

一 报告发布日后的 6 个月内的公司涨跌幅相对同期的沪深 300 指数的涨跌幅为基准；

一 投资建议的评级标准

买入股价超越基准 20% 以上

增持股价超越基准 5%-20%

中性股价相对基准波动在 -5%~5% 之间

减持股价弱于基准 5%-20%

卖出股价弱于基准 20% 以上

## 华泰证券研究

### 南京

南京市建邺区江东中路 228 号华泰证券广场 1 号楼/邮政编码：210019

电话：86 25 83389999/传真：86 25 83387521

电子邮件：ht-rd@htsc.com

### 深圳

深圳市福田区深南大道 4011 号香港中旅大厦 24 层/邮政编码：518048

电话：86 755 82493932/传真：86 755 82492062

电子邮件：ht-rd@htsc.com

### 北京

北京市西城区太平桥大街丰盛胡同 28 号太平洋保险大厦 A 座 18 层

邮政编码：100032

电话：86 1063211166/传真：86 1063211275

电子邮件：ht-rd@htsc.com

### 上海

上海市浦东新区东方路 18 号保利广场 E 栋 23 楼/邮政编码：200120

电话：86 21 28972098/传真：86 21 28972068

电子邮件：ht-rd@htsc.com