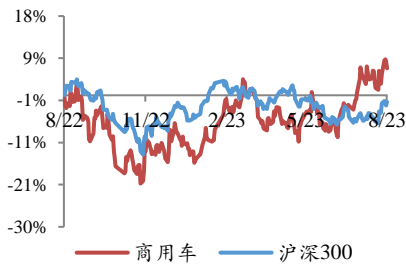


重卡销量跟踪：7月重汽销量1.8万，出口继续超越国内

行业评级：增持

报告日期：2023-08-03

行业指数与沪深300走势比较



分析师：姜肖伟

执业证书号：S0010523060002

电话：18681505180

邮箱：jiangxiaowei@hazq.com

相关报告

1.重卡销量跟踪：6月重卡销量7.2万,天然气重卡爆发式增长 2023-07-03

主要观点：

● 事件：

据第一商用车网报道，2023年7月我国重卡市场销售约6.3万辆（包含出口和新能源），同比增长39%，环比下滑27%。

● 7月销量同比增长，除受低基数影响外，出口与天然气重卡支撑作用明显

1) 基数效应：去年7月重卡销量为4.5万，低于月均5.6万，较低的基数为同比增长创造了客观条件。

2) 出口势头保持强劲：7月出口销量约2.4万辆，占当月市场规模的38%，同比增速继续超55%，强劲的增长势头继续对重卡销量形成支撑。

3) 天然气重卡销量继续增长：上半年天然气重卡累计销量5.3万，超过去年全年的3.73万辆，渗透率达到11%。节奏方面，4-6月连续3个月销量破万，加速增长趋势明显。

● 季节性因素导致7月销量环比下滑

7月进入高温酷暑天气，货运需求的下降导致重卡销量出现季节性调整。同时，之前车企为冲击半年销量目标积累的库存开始在本月消化，出现淡季去库存现象，为后续的“金九银十”销量旺季做准备。

● 7月重汽集团销量稳居第一，出口销量继续超越国内市场

1) 第一梯队中，重汽销量约1.8万辆，同比+71%，其中出口销量约1.1万辆，出口继续超越国内销量。解放销量约1.1万辆，同比+55%，其中国内销量约9000辆，国内市场优势明显。东风销量约8300辆，同比+4%，其中出口销量约5%。

2) 第二梯队中，陕汽销量约1.2万辆，同比+33%，其中出口销量约5000辆。福田汽车销量约5500辆，同比+4%。大运重卡销量约2250辆，同比+58%。

3) 第三梯队中，徐工重卡销量约1200辆，同比+53%。江淮重卡销量约1200辆，同比+50%。上汽红岩销量约800辆，同比+33%。北京奔驰销量约621辆，同比-10%。

4) 市占率方面，重汽集团累计份额达26.8%，稳居行业龙头；一汽解放累计份额达20.4%；陕汽集团累计份额达到16.4%，超越东风占据行业第三；东风累计份额达到15.8%，福田汽车累计份额达到9.5%。CR5集中度达到89%。

● 预计天然气重卡渗透率继续提升，全年销量约11万辆

1) 天然气价格持续走低，成本优势明显。2023年以来天然气价格

持续下探，液化天然气市场均价由1月的6613.5元/吨下降到7月份的4130.5元/吨，与柴油的价差优势也由1055.75元/吨扩大到3319.60元/吨。

2) 货运需求低迷，导致年初以来公路物流运价持续下行，压缩了重卡运输的利润空间，迫使运输企业与个体户降低重卡运营成本，选择经济性的天然气重卡。

3) 天然气供过于求的局面短期难以改变，油气价差优势继续存在。目前俄罗斯是我国最大的天然气供应国，在俄乌冲突局势下，需求国家单一，对我国天然气供给充足。需求端，受宏观经济影响的工业用气需求低迷，短期内供过于求的局面难以改变。

● 预计今年重卡出口 24 万辆，明年出口仍将保持高位

1) 预计全年出口达到 24 万辆。中国重卡的价格仅是欧洲品牌的 1/3，产品品质差距不大，性价比优势突出。同时，产业体系健全，供应链稳定，交付时间短，是支撑重卡出口的主要逻辑。

2) 明年出口高位稳定，预计仍保持在 20 万以上规模。俄罗斯、东南亚、非洲等出口市场销量稳定，尤其俄罗斯市场规模约有 8-10 万，本国重卡产业供应链不健全，产品力不足，短期内难以与中国重卡相竞争。

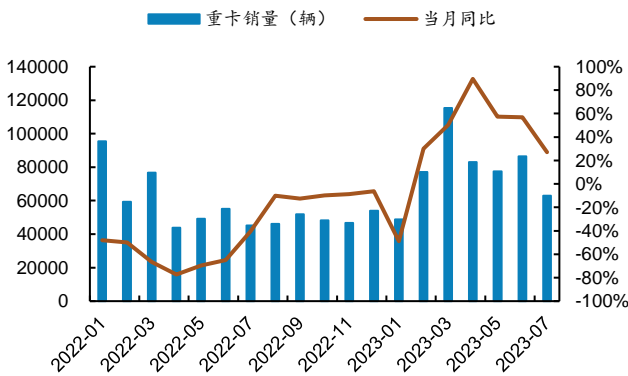
● 投资建议

重卡市场周期复苏与海外出口持续增长确定性强，推荐：【中国重汽】重卡整车制造龙头，出口市占率约 50%；建议关注：【中集车辆】全球半挂行业龙头，新能源业务发力；【一汽解放】国内市场份额第一，出口持续增长。

● 风险提示

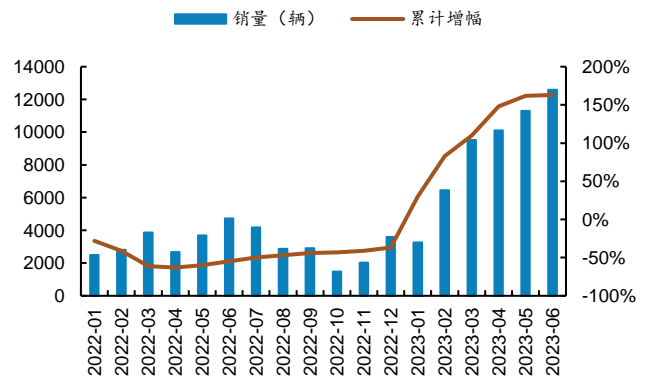
国内宏观经济复苏不及预期；海外市场需求不及预期。

图表 1 7 月重卡销量季节性回落



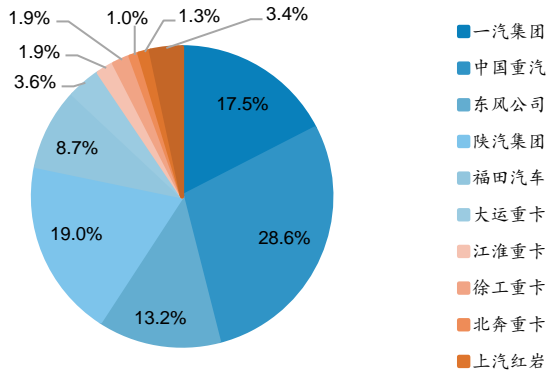
资料来源：wind，华安证券研究所

图表 2 天然气重卡销量继续提升



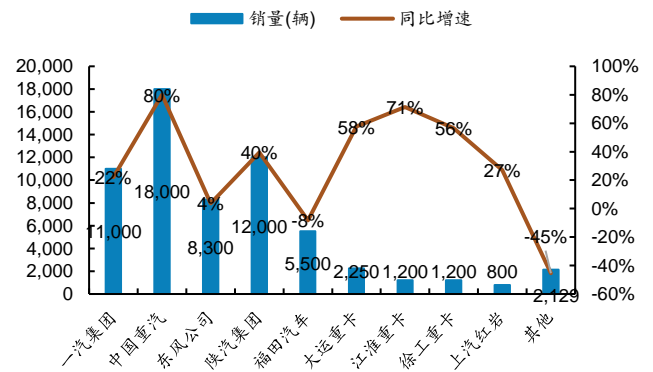
资料来源：第一商用车网，华安证券研究所

图表3 重汽集团市占率稳居第一



资料来源：第一商用车网，华安证券研究所

图表4 7月重卡车企销量与增速



资料来源：第一商用车网，华安证券研究所

分析师与研究助理简介

分析师: 姜肖伟, 北京大学光华管理学院硕士, 应用物理学/经济学复合背景。八年电子行业从业经验, 曾在深天马、瑞声科技任职, 分管过战略、市场、产品及投研等核心业务部门, 多年一级及二级市场投研经验, 具备电子+汽车/产业+金融的多纬度研究视角和深度洞察能力, 汽车行业全覆盖。

重要声明

分析师声明

本报告署名分析师具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格, 以勤勉的执业态度、专业审慎的研究方法, 使用合法合规的信息, 独立、客观地出具本报告, 本报告所采用的数据和信息均来自市场公开信息, 本人对这些信息的准确性或完整性不做任何保证, 也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。报告中的信息和意见仅供参考。本人过去不曾与、现在不与、未来也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接接收任何形式的补偿, 分析结论不受任何第三方的授意或影响, 特此声明。

免责声明

华安证券股份有限公司经中国证券监督管理委员会批准, 已具备证券投资咨询业务资格。本报告由华安证券股份有限公司在中华人民共和国(不包括香港、澳门、台湾)提供。本报告中的信息均来源于合规渠道, 华安证券研究所力求准确、可靠, 但对这些信息的准确性及完整性均不做任何保证。在任何情况下, 本报告中的信息或表达的意见均不构成对任何人的投资建议。在任何情况下, 本公司、本公司员工或者关联机构不承诺投资者一定获利, 不与投资者分享投资收益, 也不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。投资者务必注意, 其据此做出的任何投资决策与本公司、本公司员工或者关联机构无关。华安证券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并进行交易, 还可能为这些公司提供投资银行服务或其他服务。

本报告仅向特定客户传送, 未经华安证券研究所书面授权, 本研究报告的任何部分均不得以任何方式制作任何形式的拷贝、复印件或复制品, 或再次分发给任何其他人, 或以任何侵犯本公司版权的其他方式使用。如欲引用或转载本文内容, 务必联络华安证券研究所并获得许可, 并需注明出处为华安证券研究所, 且不得对本文进行有悖原意的引用和删改。如未经本公司授权, 私自转载或者转发本报告, 所引起的一切后果及法律责任由私自转载或转发者承担。本公司并保留追究其法律责任的权利。

投资评级说明

以本报告发布之日起 6 个月内, 证券(或行业指数)相对于同期相关证券市场代表性指数的涨跌幅作为基准, A 股以沪深 300 指数为基准; 新三板市场以三板成指(针对协议转让标的)或三板做市指数(针对做市转让标的)为基准; 香港市场以恒生指数为基准; 美国市场以纳斯达克指数或标普 500 指数为基准。定义如下:

行业评级体系

- 增持—未来 6 个月的投资收益率领先市场基准指数 5%以上;
- 中性—未来 6 个月的投资收益率与市场基准指数的变动幅度相差-5%至 5%;
- 减持—未来 6 个月的投资收益率落后市场基准指数 5%以上;

公司评级体系

- 买入—未来 6-12 个月的投资收益率领先市场基准指数 15%以上;
- 增持—未来 6-12 个月的投资收益率领先市场基准指数 5%至 15%;
- 中性—未来 6-12 个月的投资收益率与市场基准指数的变动幅度相差-5%至 5%;
- 减持—未来 6-12 个月的投资收益率落后市场基准指数 5%至;
- 卖出—未来 6-12 个月的投资收益率落后市场基准指数 15%以上;
- 无评级—因无法获取必要的资料, 或者公司面临无法预见结果的重大不确定性事件, 或者其他原因, 致使无法给出明确的投资评级。