

销量稳步增长 成功出口巴西

——江淮汽车 2011 年 12 月销售业绩点评——

分析师

刘峰

执业证号: S1250511110002

电话: 010-57631199

邮箱: liufeng@swsc.com.cn

江淮汽车 1 月 6 日发布 12 月及 2011 年去年产销数据。12 月单月，公司合计销售各型汽车 2.49 万辆，其中出口 0.14 万辆，销售同比去年同期下降 14.13%；2011 年全年，公司共销售汽车 46.65 万辆，比 2010 年的 44.25 万辆全年销量增长 5.40%。

变革助江淮重卡逆势增长。江淮根据调研，确定重卡逐步以“江淮重卡”取代原“格尔发重卡”成为主品牌，“格尔发”降级为牵引车子品牌，格尔发 H 系、M 系和 L 系，分别对应高端、中端和窄体车型。江淮重卡还推出宽、中、窄三型驾驶室，与不同动力总成、不同驱动形式的公路车和工程车形成灵活的组合搭配，满足用户个性化需求。重卡成为江淮销售增长最迅猛的车型。2011 年全年，重卡销售 3.43 万辆，较去年 2.46 万辆大幅增长 39.75%。与 2011 年行业重卡市场增速出现负增长对照，江淮重卡销售可谓逆势大增。

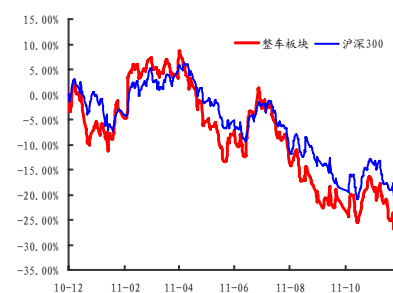
轿车销售取得瞩目增长，SRV 销售下滑。2011 年全年，公司轿车销量为 14.59 万辆，同比增长 25.26%。旗下轿车和悦、同悦和宾悦品牌，覆盖 1.3L~2.4L 排量，指导价格覆盖 5.48 万~14.67 万区间。2011 年公司轿车增长超过行业增速大约 20 个百分点。公司 SRV 瑞鹰汽车全年仅销售 1.12 万辆，较去年 1.89 万辆下降大约 40.84%。

成功进入巴西市场。公司 2010 年出口量为 2.16 万辆，2011 年出口猛增到 6.63 万辆，增长约为 2.07 倍。在全球第四大区域市场的巴西，江淮汽车建立 46 家销售网点，在销售定价上实行“一价制”，整车一个价格，一步到位配置齐全；出口巴西车辆以我国原型车为基础进行 240 余项技术改进；实行 60000 公里的售后保修服务，解决客户的后顾之忧；车辆消费定位为“超值”，顺利切入当地车市消费薄弱区域，成功将车辆定位于“人生第一辆汽车”。

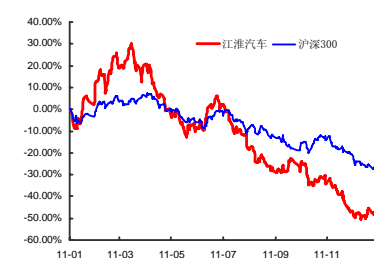
江淮汽车 2011 年 3 月中旬初登巴西市场，发布两周内销量超过 2500 辆，上市两个月超过万辆。目前江淮汽车对巴西的出口量已经超过中国其他所有品牌在巴西市场的总量。下一步拟进军阿根廷等国家，并在巴西投资建厂，进一步提升国际化能力。

江淮汽车 2011 年销售增速基本与行业增速同步，但其细分产品重卡和轿车均实现突破常规增长。江淮国际化战略随着成功开辟巴西市场而稳步推进，在 2012 年国内市场面临合资品牌的白热化竞争的预期下，国际化能力的增强为江淮汽车的业绩提升提供了可靠保证。

汽车行业市场表现 (110112~120112)



江淮汽车市场走势 (110112~120112)



西南证券投资评级说明

西南证券公司评级体系：买入、增持、中性、回避

买入：未来 6 个月内，个股相对沪深 300 指数涨幅在 20% 以上

增持：未来 6 个月内，个股相对沪深 300 指数涨幅介于 10% 与 20% 之间

中性：未来 6 个月内，个股相对沪深 300 指数涨幅介于~10% 与 10% 之间

回避：未来 6 个月内，个股相对沪深 300 指数涨幅在~10% 以下

西南证券行业评级体系：强于大市、跟随大市、弱于大市

强于大市：未来 6 个月内，行业整体回报高于沪深 300 指数 5% 以上

跟随大市：未来 6 个月内，行业整体回报介于沪深 300 指数~5% 与 5% 之间

弱于大市：未来 6 个月内，行业整体回报低于沪深 300 指数~5% 以下

免责声明

本报告中的信息均来源于已公开的资料, 我对这些信息的准确性及完整性不作任何保证。在任何情况下, 报告中的信息或所表达的意见并不构成所述证券买卖的出价或询价。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或争取提供投资银行或财务顾问服务。本报告版权归西南证券所有, 未经书面许可, 任何人不得对本报告进行任何形式的发布、复制。

西南证券研究发展中心

北京市西城区金融大街 35 号国际企业大厦 B 座 16 层

邮编: 100033

电话: (010) 57631232/1230

邮箱: market@swsc.com.cn

网址: <http://yf.swsc.com.cn/>