

# 将出台促进汽车消费措施，或迎来板块性行情

## 投资要点

- **事件：**国家发改委宁吉喆副主任接受采访时表示，2019年将制定出台促进汽车、家电等热点产品消费的措施。
- **促进汽车消费，保持经济运行在合理区间的重要举措。**汽车类零售额2017年达到4.2万亿元，占社会消费品零售总额约11.5%，2018年汽车销量出现20年来首次负增长，前11月汽车消费下降1.6%。2019年汽车销量仍面临较大压力。为此，我们认为，2019年出台促进汽车消费政策，是保持经济运行在合理区间的重要举措。
- **促进汽车消费，需要力度上有所体现。**过去出台的促进汽车消费政策主要包括购置税减半、节能补贴、汽车下乡等，其中，购置税减半政策力度最大，短期效果显著，但也面临影响弱化的情形。以2015年3季度末出台的汽车购置税减半政策为例，对汽车消费拉动明显，2016年中国1.6L及以下汽车销量增长21%，短期效果非常显著。但是，2017年1.6L及以下汽车销量增速为-3%，显示汽车销量整体基数较大背景下，刺激效果也相对短暂。为此，政策刺激退出仅一年多时间情况下，通过再出台新的汽车消费促进政策，以作为保持经济运行在合理区间的重要举措，我们认为需要在力度上有所体现才能有较好效果。此次发改委并未明确具体措施，需要进一步跟踪观察。
- **汽车板块估值处于历史底部，有望迎来板块性行情。**2018年市场对于汽车销量总体不乐观，且最近月度更是两位数负增长，致使汽车板块总体跌幅较深，2018年全年wind汽车指数下跌32%，跑输上证指数约7个百分点。截止2019年1月8日收盘，wind汽车PE(TTM)约14.6倍，接近2012年时的历史低位，PB仅1.52倍，接近2008年底时的历史低位。我们认为，汽车消费促进政策的出台，或将带来汽车行业基本面企稳回升，迎来板块性机会。
- **主流厂商2018年前11月份1.6L及以下销量(不含PHEV、BEV)占比情况：**长安汽车(88%)、江淮汽车(88%)、海马汽车(77%)、上汽集团(71%)、众泰汽车(62%)、长城汽车(61%)、吉利汽车(60%)、北汽集团(54%)、广汽集团(50%)、比亚迪(45%)、一汽轿车(37%)
- **投资建议：**
  - 1) 长安汽车：“主力车型换代+林肯国产”强产品周期将至，否极泰来
  - 2) 上汽集团：自主给力，合资回暖，发展稳健的带盾骑士
  - 3) 比亚迪：新能源龙头，景气度向上
  - 4) 广汽集团：自主强者，迎来日系较强周期
- **风险提示：**汽车消费促进政策力度不及预期风险，汽车销量不及预期风险。

## 西南证券研究发展中心

分析师：刘洋

执业证号：S1250518090002

电话：021-58351909

邮箱：liuyqc@swsc.com.cn

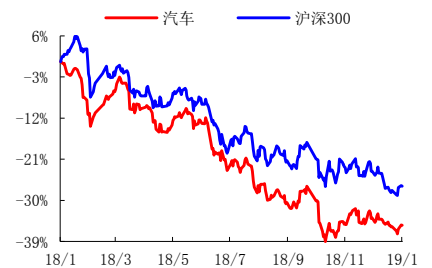
分析师：梁美美

执业证号：S1250518100003

电话：021-58351937

邮箱：lmm@swsc.com.cn

## 行业相对指数表现



数据来源：聚源数据

## 基础数据

股票家数	171
行业总市值(亿元)	16,266.22
流通市值(亿元)	14,822.62
行业市盈率TTM	12.73
沪深300市盈率TTM	

## 相关研究

1. 汽车及新能源行业周报(1231-0106): 北京推车联网4年规划,国VI油品开始全面供应(2019-01-07)
2. 汽车及新能源行业周报(1224-1230): 车辆购置税法宣布,网约车新规利好纯电动车(2019-01-01)
3. 汽车及新能源行业周报(1217-1223): 明确“两个公路体系”,利好道路交通及汽车产业(2018-12-24)
4. 汽车行业政策点评: 落实共识,关税下调,关注国机汽车(2018-12-16)
5. 汽车行业11月销量点评: 乘用车销量跌幅扩大,关注贸易战缓和及新能源主题机会(2018-12-12)

## 分析师承诺

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并注册为证券分析师，报告所采用的数据均来自合法合规渠道，分析逻辑基于分析师的职业理解，通过合理判断得出结论，独立、客观地出具本报告。分析师承诺不曾因，不因，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获取任何形式的补偿。

## 投资评级说明

公司评级	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
行业评级	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

## 重要声明

西南证券股份有限公司（以下简称“本公司”）具有中国证券监督管理委员会核准的证券投资咨询业务资格。

本公司与作者在自身所知情范围内，与本报告中所评价或推荐的证券不存在法律法规要求披露或采取限制、静默措施的利益冲突。

《证券期货投资者适当性管理办法》于 2017 年 7 月 1 日起正式实施，本报告仅供本公司客户中的专业投资者使用，若您并非本公司客户中的专业投资者，为控制投资风险，请取消接收、订阅或使用本报告中的任何信息。本公司也不会因接收人收到、阅读或关注自媒体推送本报告中的内容而视其为客户。本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。

本报告中的信息均来源于公开资料，本公司对这些信息的准确性、完整性或可靠性不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断，本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可升可跌，过往表现不应作为日后的表现依据。在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告，本公司不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，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。

本报告仅供参考之用，不构成出售或购买证券或其他投资标的的要约或邀请。在任何情况下，本报告中的信息和意见均不构成对任何个人的投资建议。投资者应结合自己的投资目标和财务状况自行判断是否采用本报告所载内容和信息并自行承担风险，本公司及雇员对投资者使用本报告及其内容而造成的一切后果不承担任何法律责任。

本报告版权为西南证券所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用须注明出处为“西南证券”，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。未经授权刊载或者转发本报告的，本公司将保留向其追究法律责任的权利。

## 西南证券研究发展中心

### 上海

地址：上海市浦东新区陆家嘴东路 166 号中国保险大厦 20 楼

邮编：200120

### 北京

地址：北京市西城区金融大街 35 号国际企业大厦 B 座 16 楼

邮编：100033

### 重庆

地址：重庆市江北区桥北苑 8 号西南证券大厦 3 楼

邮编：400023

### 深圳

地址：深圳市福田区深南大道 6023 号创建大厦 4 楼

邮编：518040

## 西南证券机构销售团队

区域	姓名	职务	座机	手机	邮箱
上海	蒋诗烽	地区销售总监	021-68415309	18621310081	jsf@swsc.com.cn
	黄丽娟	地区销售副总监	021-68411030	15900516330	hlj@swsc.com.cn
	张方毅	高级销售经理	021-68413959	15821376156	zfyi@swsc.com.cn
	汪文沁	高级销售经理	021-68415380	15201796002	wwq@swsc.com.cn
	王慧芳	高级销售经理	021-68415861	17321300873	whf@swsc.com.cn
	涂诗佳	销售经理	021-68415296	18221919508	tsj@swsc.com.cn
	杨博睿	销售经理	15558686883	15558686883	ybz@swsc.com.cn
	丁可莎	销售经理	021-68416017	13122661803	dks@swsc.com.cn
北京	蒋诗烽	地区销售总监	021-68415309	18621310081	jsf@swsc.com.cn
	路剑	高级销售经理	010-57758566	18500869149	lujian@swsc.com.cn
	张岚	高级销售经理	18601241803	18601241803	zhanglan@swsc.com.cn
	刘致莹	销售经理	010-57758619	17710335169	liuzy@swsc.com.cn
广深	王湘杰	销售经理	0755-26671517	13480920685	wxj@swsc.com.cn
	余燕伶	销售经理	0755-26820395	13510223581	yyi@swsc.com.cn
	花洁	销售经理	0755-26673231	18620838809	huaj@swsc.com.cn
	孙瑶瑶	销售经理	0755-26833581	13480870918	sunyaoyao@swsc.com.cn
	陈霄（广州）	销售经理	15521010968	15521010968	chenxiao@swsc.com.cn