



# 汽车行业

# 19年数据点评系列之二十: 1-5月我国客车销量同比下滑 11.6%

## 19年1-5月我国销售客车7.5万辆,同比下滑11.6%

根据中客网统计的 3.5 米以上客车数据,19 年 1-5 月我国销售客车 7.5 万辆,同比下滑 11.6%,其中 5 月份销量为 1.5 万辆,同比下滑 36.7%。18 年我国累计销售客车 24.8 万辆,同比下滑 11.8%。

分用途看,19年1-5月我国座位客车、公交客车、校车、其他客车分别累计销售4.00、2.92、0.37、0.59万辆,同比累计增速分别为-3.5%、-12.4%、-36.2%、-31.5%,分别占总销量的53%、34%、5%、8%。19年5月我国公交客车销量同比大幅下滑57.2%,对客车整体表现产生了负面影响,而公交客车5月份销量大幅下滑,与18年5月份新能源汽车补贴退坡前抢装带来的高基数有关。

分车长看,19年1-5月我国大中客累计销售4.53万辆,同比下滑9.2%。

### ● 出口方面, 19年1-5月我国客车出口量累计增长25.1%

出口方面,19年1-5月我国累计出口客车1.46万辆,同比增长25.1%。14-18年,我国客车分别出口4.42、3.41、2.97、2.96、3.29万辆,同比增速分别为40.2%、-22.9%、-12.9%、-0.4%、11.3%,15年出口大幅负增长后,16、17年降幅逐渐收窄,18年、19年1-5月则连续实现了正增长。从出口车型来看,基本为座位客车和公交客车,19年1-5月两者结构占比分别为77.6%、21.5%。

分车企看,19年1-5月,厦门金龙、宇通客车、苏州金龙、厦门金旅、中通客车分别出口5256、2490、1994、1610、760辆,5家车企出口和占我国客车1-5月出口总量的83.7%,16-18年,5家车企占比分别为84.1%、80.2%、85.0%。

## ● 简单年化测算,19年大中客、座位客车销量分别约13.8、11.1万辆

大中客: 12-16 年及 18 年, 我国大中客 1-5 月销量占全年总销量的比例均值为 32.8% (17 年新能源汽车国补目录的重新申请影响了当年上半年销量, 17 年 21.5%的较低占比受政策影响大, 不予考虑), 按此比例年化后 19 年我国大中客车销量约 13.8 万辆, 同比下滑 8.8%。

座位客车情况: 12-18 年, 我国 3.5 米以上座位客车 1-5 月销量占其全年总销量的比例均值为 36.0% (座位客车新能源化比率低, 17 年年初受新能源政策扰动小,故 17 年数据我们予以考虑),按此比例年化后 19 年 3.5 米以上座位客车销量为 11.1 万辆,同比增长 3.4%。

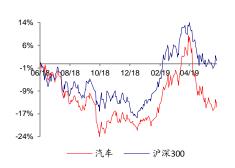
#### ● 风险提示

客车销量数据不符预期;客车出口不符预期;新能源补贴政策调整影响超预预期;据历史数据简单年化计算的准确性风险。

行业评级	买入

前次评级 买入 报告日期 2019-06-16

## 相对市场表现



分析师: 张乐

SAC 执证号: S0260512030010

gfzhangle@gf.com.cn

分析师: 闫俊刚

SAC 执证号: S0260516010001

021-60750621

yanjungang@gf.com.cn

分析师: 唐晢

SAC 执证号: S0260516090003

SFC CE No. BMV323

**21-60750621** 

tangzhe@gf.com.cn

分析师: 刘智琪

SAC 执证号: S0260518080002

21-60750604

liuzhiqi@gf.com.cn

请注意,张乐,闫俊刚,刘智琪并非香港证券及期货事务监察委员会的注册持牌人,不可在香港从事受监管活动。

## 相关研究:

汽车行业:19 年数据点评系列 2019-05-16 之十六: 1-4 月我国客车销量 同比下滑 1.6%

联系人: 李爽 021-60750604 fzlishuang@gf.com.cn



# 19年1-5月我国销售客车7.5万辆,同比下滑11.6%

根据中客网统计的3.5米以上客车数据,19年1-5月我国销售客车7.5万辆,同比下滑11.6%,其中5月份销量为1.5万辆,同比下滑36.7%。18年我国累计销售客车24.8万辆,同比下滑11.8%。

分用途看,19年1-5月我国座位客车、公交客车、校车、其他客车分别累计销售4.00、2.92、0.37、0.59万辆,同比累计增速分别为-3.5%、-12.4%、-36.2%、-31.5%,分别占总销量的53%、34%、5%、8%。19年5月我国公交客车销量同比大幅下滑57.2%,对客车整体表现产生了负面影响,而公交客车5月份销量大幅下滑,与18年5月份新能源汽车补贴退坡前抢装带来的高基数有关。

分车长看,19年1-5月我国大中客累计销售4.53万辆,同比下滑9.2%。

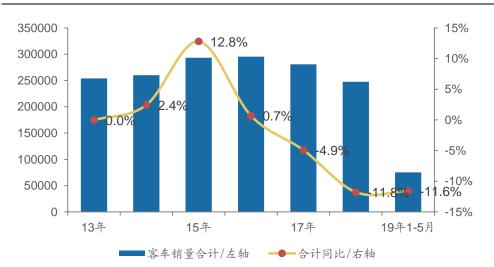


图1: 我国客车销量及同比(辆)

数据来源:中客网、广发证券发展研究中心

# 出口方面,19年1-5月我国客车出口量累计增长25.1%

出口方面,19年1-5月我国累计出口客车1.46万辆,同比增长25.1%。14-18年,我国客车分别出口4.42、3.41、2.97、2.96、3.29万辆,同比增速分别为40.2%、-22.9%、-12.9%、-0.4%、11.3%,15年出口大幅负增长后,16、17年降幅逐渐收窄,18年、19年1-5月则连续实现了正增长。从出口车型来看,基本为座位客车和公交客车,19年1-5月两者结构占比分别为77.6%、21.5%。

分车企看,19年1-5月,厦门金龙、宇通客车、苏州金龙、厦门金旅、中通客车分别出口5256、2490、1994、1610、760辆,5家车企出口和占我国客车1-5月出口总量的83.7%,16-18年,5家车企占比分别为84.1%、80.2%、85.0%。



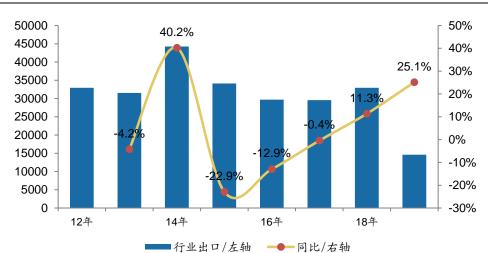


图2: 我国客车出口量及同比(辆)

数据来源:中客网、广发证券发展研究中心

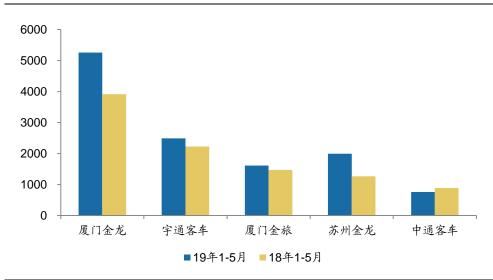


图3: 18、19年同期五家车企出口数(辆)

数据来源:中客网、广发证券发展研究中心

# 简单年化测算,19年大中客、座位客车销量分别约13.8、 11.1万辆

大中客: 12-16年及18年,我国大中客1-5月销量占全年总销量的比例均值为32.8%(17年新能源汽车国补目录的重新申请影响了当年上半年销量,17年21.5%的较低占比受政策影响大,不予考虑),按此比例年化后19年我国大中客车销量约13.8万辆,同比下滑8.8%。

座位客车情况: 12-18年, 我国3.5米以上座位客车1-5月销量占其全年总销量的



比例均值为36.0%(座位客车新能源化比率低,17年年初受新能源政策扰动小,故17年数据我们予以考虑),按此比例年化后19年3.5米以上座位客车销量为11.1万辆,同比增长3.4%。

# 风险提示

客车销量数据不符预期;客车出口不符预期;新能源补贴政策调整影响超预预期;据历史数据简单年化计算的准确性风险。

识别风险,发现价值 请务必阅读末页的免责声明 4/6



# 广发汽车行业研究小组

张 乐: 首席分析师, 暨南大学企业管理专业硕士, 华中科技大学发动机专业学士, 5年半汽车产业工作经历, 9年卖方研究经验。新财富最佳汽车行业分析师 2017、2016 年第一名, 2015 年第四名, 2014 年第五名, 2011、2012、2013 年入围; 中国保险资产管理业最受欢迎卖方分析师 IAMAC 奖 2018、2017、2016 年第一名, 2014、2015 年第三名; 水晶球 2018 年第一名: 金牛奖评比中多次上榜和入围。2012 年加入广发证券发展研究中心。

目 俊 刚 : 联席首席分析师,吉林工业大学汽车专业学士,13年汽车产业工作经历,5年卖方研究经验。新财富最佳汽车行业分析师2017、2016年第一名、2015年第四名、2014年第五名团队成员;中国保险资产管理业最受欢迎卖方分析师IAMAC奖2018、2017、2016年第一名;水晶球2018年第一名。2013年加入广发证券发展研究中心。

唐 晢: 资深分析师,复旦大学金融学硕士,浙江大学金融学学士, CPA。新财富最佳汽车行业分析师 2017、2016 年第一名、2015 年第四名、2014 年第五名团队成员;中国保险资产管理业最受欢迎卖方分析师 IAMAC 奖 2018、2017、2016 年第一名;水晶球 2018 年第一名。2014 年加入广发证券发展研究中心。

刘 智 琪 : 分析师,复旦大学资产评估硕士,复旦大学金融学学士,新财富最佳汽车行业分析师 2017、2016 年第一名团队成员,水晶球 2018 年第一名, 2016 年加入广发证券发展研究中心。

李 爽: 联系人,复旦大学金融硕士,南京大学理学学士,新财富最佳汽车行业分析师 2017 年第一名团队成员,2017 年加入广发证券发展研究中心。

# 广发证券—行业投资评级说明

买入: 预期未来 12 个月内,股价表现强于大盘 10%以上。

持有: 预期未来 12 个月内, 股价相对大盘的变动幅度介于-10%~+10%。

卖出: 预期未来 12 个月内, 股价表现弱于大盘 10%以上。

# 广发证券—公司投资评级说明

买入: 预期未来 12 个月内,股价表现强于大盘 15%以上。

增持: 预期未来 12 个月内, 股价表现强于大盘 5%-15%。

持有: 预期未来 12 个月内, 股价相对大盘的变动幅度介于-5%~+5%。

卖出: 预期未来 12 个月内,股价表现弱于大盘 5%以上。

## 联系我们

	广州市	深圳市	北京市	上海市	香港
地址	广州市天河区马场路	深圳市福田区益田路	北京市西城区月坛北	上海市浦东新区世纪	香港中环干诺道中
	26号广发证券大厦35	6001 号太平金融大厦	街2号月坛大厦18层	大道8号国金中心一	111 号永安中心 14 楼
	楼	31 层		期 16 楼	1401-1410 室
邮政编码	510627	518026	100045	200120	
客服邮箱	gfyf@gf.com.cn				

## 法律主体声明

本报告由广发证券股份有限公司或其关联机构制作,广发证券股份有限公司及其关联机构以下统称为"广发证券"。本报告的分销依据不同国家、地区的法律、法规和监管要求由广发证券于该国家或地区的具有相关合法合规经营资质的子公司/经营机构完成。

广发证券股份有限公司具备中国证监会批复的证券投资咨询业务资格,接受中国证监会监管,负责本报告于中国(港澳台地区除外)的分销。 广发证券(香港)经纪有限公司具备香港证监会批复的就证券提供意见(4号牌照)的牌照,接受香港证监会监管,负责本报告于中国香港地区的分销。

本报告署名研究人员所持中国证券业协会注册分析师资质信息和香港证监会批复的牌照信息已于署名研究人员姓名处披露。



# 重要声明

广发证券股份有限公司及其关联机构可能与本报告中提及的公司寻求或正在建立业务关系,因此,投资者应当考虑广发证券股份有限公司及其关联机构因可能存在的潜在利益冲突而对本报告的独立性产生影响。投资者不应仅依据本报告内容作出任何投资决策。

本报告署名研究人员、联系人(以下均简称"研究人员")针对本报告中相关公司或证券的研究分析内容,在此声明: (1)本报告的全部分析结论、研究观点均精确反映研究人员于本报告发出当日的关于相关公司或证券的所有个人观点,并不代表广发证券的立场; (2)研究人员的部分或全部的报酬无论在过去、现在还是将来均不会与本报告所述特定分析结论、研究观点具有直接或间接的联系。

研究人员制作本报告的报酬标准依据研究质量、客户评价、工作量等多种因素确定,其影响因素亦包括广发证券的整体经营收入,该等经营收入部分来源于广发证券的投资银行类业务。

本报告仅面向经广发证券授权使用的客户/特定合作机构发送,不对外公开发布,只有接收人才可以使用,且对于接收人而言具有保密义务。广 发证券并不因相关人员通过其他途径收到或阅读本报告而视其为广发证券的客户。在特定国家或地区传播或者发布本报告可能违反当地法律, 广发证券并未采取任何行动以允许于该等国家或地区传播或者分销本报告。

本报告所提及证券可能不被允许在某些国家或地区内出售。请注意,投资涉及风险,证券价格可能会波动,因此投资回报可能会有所变化,过去的业绩并不保证未来的表现。本报告的内容、观点或建议并未考虑任何个别客户的具体投资目标、财务状况和特殊需求,不应被视为对特定客户关于特定证券或金融工具的投资建议。本报告发送给某客户是基于该客户被认为有能力独立评估投资风险、独立行使投资决策并独立承担相应风险。

本报告所载资料的来源及观点的出处皆被广发证券认为可靠,但广发证券不对其准确性、完整性做出任何保证。报告内容仅供参考,报告中的信息或所表达观点不构成所涉证券买卖的出价或询价。广发证券不对因使用本报告的内容而引致的损失承担任何责任,除非法律法规有明确规定。客户不应以本报告取代其独立判断或仅根据本报告做出决策,如有需要,应先咨询专业意见。

广发证券可发出其它与本报告所载信息不一致及有不同结论的报告。本报告反映研究人员的不同观点、见解及分析方法,并不代表广发证券的立场。广发证券的销售人员、交易员或其他专业人士可能以书面或口头形式,向其客户或自营交易部门提供与本报告观点相反的市场评论或交易策略,广发证券的自营交易部门亦可能会有与本报告观点不一致,甚至相反的投资策略。报告所载资料、意见及推测仅反映研究人员于发出本报告当日的判断,可随时更改且无需另行通告。广发证券或其证券研究报告业务的相关董事、高级职员、分析师和员工可能拥有本报告所提及证券的权益。在阅读本报告时,收件人应了解相关的权益披露(若有)。

本研究报告可能包括和/或描述/呈列期货合约价格的事实历史信息("信息")。请注意此信息仅供用作组成我们的研究方法/分析中的部分论点/依据/证据,以支持我们对所述相关行业/公司的观点的结论。在任何情况下,它并不(明示或暗示)与香港证监会第5类受规管活动(就期货合约提供意见)有关联或构成此活动。

## 权益披露

(1)广发证券(香港)跟本研究报告所述公司在过去12个月内并没有任何投资银行业务的关系。

## 版权声明

未经广发证券事先书面许可,任何机构或个人不得以任何形式翻版、复制、刊登、转载和引用,否则由此造成的一切不良后果及法律责任由私自翻版、复制、刊登、转载和引用者承担。

识别风险,发现价值 请务必阅读末页的免责声明