

## 防疫措施持续优化，车市消费改善可期

### 核心观点：

- 投资事件** 乘联会发布2022年11月乘用车产销数据：当月零售销量为164.9万辆，同比-9.2%，环比-10.5%；批发销量为202.9万辆，同比-5.7%，环比-7.5%；产量为207.8万辆，同比-6.7%，环比-9.0%。
- 我们的分析与判断**

1) 疫情多地复发阻碍销售渠道，经销商库存压力上升，自主品牌继续保持强势市场地位。2022年11月乘用车零售销量164.9万辆，同比-9.2%，环比-10.5%，增速再度转负，主要系本月多个大中城市疫情复发造成的销售渠道受阻所致。厂商批发销量202.9万辆，同比-5.7%，环比-7.5%，受终端销售不畅影响，经销商库存压力上升。1-11月累计零售1836.7万辆，同比+1.8%，累计批发2092.5万辆，同比+11.7%，同比增速继续保持正增长，购置税减半等优惠政策仍对销量起到支撑。从结构看，(1)11月豪华车零售24万辆，同比+13%，环比+15%，车购税减半政策尾声对消费升级的高端消费促进较大；(2)自主品牌零售87万辆，同比+5%，环比-7%，自主品牌销量降幅好于总体，市场份额大幅提升态势不减，比亚迪汽车、奇瑞汽车、吉利汽车和长安汽车等品牌份额明显提升，其中比亚迪产销同比分别+130.70%和+134.32%。(3)主流合资品牌零售54万辆，同比-31%，环比-23%，其中德系份额18.9%，同比+0.1pct，日系份额15.3%，同比-6.9pct，美系份额9.6%，同比+0.6pct。

2) 高基数下11月新能源乘用车同比增速放缓，插混销售表现亮眼，头部企业市场份额继续提升。11月新能源乘用车零售销量达59.8万辆，同比+58.2%，环比+7.8%；批发销量达72.8万辆，同比+70.2%，环比+7.9%，新能源车销售热度延续。11月国内新能源零售渗透率为36.3%，同比提升15.0个百分点。11月新能源乘用车市场批发销量突破万辆的企业有14家，占新能源乘用车总量85.1%，其中比亚迪(23.0万辆)持续领跑，特斯拉中国(10.0万辆)首次突破10万辆大关。从车型看，11月纯电动批发销量56.2万辆，同比+64.2%；插电混动销量16.6万辆，同比+94.3%。从结构看，自主品牌新能源车批发渗透率51.9%，豪华车为40.6%，主流合资仅5.0%。其中A00级批发销售14.0万辆，份额占纯电动的25%；A0级批发销售10.4万辆，份额占纯电动的18%；A级份额24%；各级别电动车销量趋于均衡化。
- 投资建议：**整车端推荐广汽集团(601238.SH)、比亚迪(002594.SZ)、长安汽车(000625.SZ)、长城汽车(601633.SH)等；智能化零部件推荐华域汽车(600741.SH)、伯特利(603596.SH)、德赛西威(002920.SZ)、经纬恒润(688326.SH)、中科创达(300496.SZ)、科博达(603786.SH)、均胜电子(600699.SH)、星宇股份(601799.SH)等；新能源零部件推荐法拉电子(600563.SH)、菱电电控(688667.SH)、中熔电气(301031.SZ)、拓普集团(601689.SH)、旭升股份(603305.SH)等。
- 风险提示：**1、疫情对汽车产销带来不利影响的风险；2、新能源汽车行业销量不及预期的风险；3、芯片短缺带来产能瓶颈的风险。

### 汽车行业

**推荐** 维持评级

### 分析师

石金漫

电话: 010-80927689

邮箱: shijinman\_yj@chinastock.com.cn

分析师登记编码: S0130522030002

杨策

电话: 010-80927615

邮箱: yangce\_yj@chinastock.com.cn

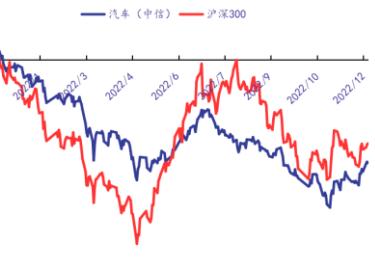
分析师登记编码: S0130520050005

特别鸣谢

秦智坤

### 板块行情表现

2022/12/8



资料来源: Wind, 中国银河证券研究院整理

## 分析师承诺及简介

本人承诺，以勤勉的执业态度，独立、客观地出具本报告，本报告清晰准确地反映本人的研究观点。本人薪酬的任何部分过去不曾与、现在不与、未来也将不会与本报告的具体推荐或观点直接或间接相关。

分析师：石金漫，汽车行业分析师，香港理工大学理学硕士、工学学士。7年汽车、电力设备新能源行业研究经验。曾供职于国泰君安证券研究所、国海证券研究所，2016-2019年多次新财富、水晶球、II上榜核心组员。2022年1月加入中国银河证券研究院，目前主要负责汽车行业小组研究。

分析师：杨策，汽车行业分析师，伦敦国王大学理学硕士，于2018年加入中国银河证券股份有限公司研究院，从事汽车行业研究工作。

## 评级标准

### 行业评级体系

未来6-12个月，行业指数（或分析师团队所覆盖公司组成的行业指数）相对于基准指数（交易所指数或市场中主要的指数）推荐：行业指数超越基准指数平均回报20%及以上。

谨慎推荐：行业指数超越基准指数平均回报。

中性：行业指数与基准指数平均回报相当。

回避：行业指数低于基准指数平均回报10%及以上。

### 公司评级体系

推荐：指未来6-12个月，公司股价超越分析师（或分析师团队）所覆盖股票平均回报20%及以上。

谨慎推荐：指未来6-12个月，公司股价超越分析师（或分析师团队）所覆盖股票平均回报10%-20%。

中性：指未来6-12个月，公司股价与分析师（或分析师团队）所覆盖股票平均回报相当。

回避：指未来6-12个月，公司股价低于分析师（或分析师团队）所覆盖股票平均回报10%及以上。

## 免责声明

本报告由中国银河证券股份有限公司（以下简称银河证券）向其客户提供。银河证券无需因接收人收到本报告而视其为客户。若您并非银河证券客户中的专业投资者，为保证服务质量、控制投资风险、应首先联系银河证券机构销售部门或客户经理，完成投资者适当性匹配，并充分了解该项服务的性质、特点、使用的注意事项以及若不当使用可能带来的风险或损失。

本报告所载的全部内容只提供给客户做参考之用，并不构成对客户的投资咨询建议，并非作为买卖、认购证券或其它金融工具的邀请或保证。客户不应单纯依靠本报告而取代自我独立判断。银河证券认为本报告资料来源是可靠的，所载内容及观点客观公正，但不担保其准确性或完整性。本报告所载内容反映的是银河证券在最初发表本报告日期当日的判断，银河证券可发出其它与本报告所载内容不一致或有不同结论的报告，但银河证券没有义务和责任去及时更新本报告涉及的内容并通知客户。银河证券不对因客户使用本报告而导致的损失负任何责任。

本报告可能附带其它网站的地址或超级链接，对于可能涉及的银河证券网站以外的地址或超级链接，银河证券不对其内容负责。链接网站的内容不构成本报告的任何部分，客户需自行承担浏览这些网站的费用或风险。

银河证券在法律允许的情况下可参与、投资或持有本报告涉及的证券或进行证券交易，或向本报告涉及的公司提供或争取提供包括投资银行业务在内的服务或业务支持。银河证券可能与本报告涉及的公司之间存在业务关系，并无需事先或在获得业务关系后通知客户。

银河证券已具备中国证监会批复的证券投资咨询业务资格。除非另有说明，所有本报告的版权属于银河证券。未经银河证券书面授权许可，任何机构或个人不得以任何形式转发、转载、翻版或传播本报告。特提醒公众投资者慎重使用未经授权刊载或者转发的本公司证券研究报告。

本报告版权归银河证券所有并保留最终解释权。

## 联系

### 中国银河证券股份有限公司 研究院

深圳市福田区金田路3088号中洲大厦20层

### 机构请致电：

深广地区：苏一耘 0755-83479312 [suyiun\\_yj@chinastock.com.cn](mailto:suyiun_yj@chinastock.com.cn)

崔香兰 0755-83471963 [cuixianglan@chinastock.com.cn](mailto:cuixianglan@chinastock.com.cn)

上海浦东新区富城路99号震旦大厦31层

上海地区：何婷婷 021-20252612 [hetingting@chinastock.com.cn](mailto:hetingting@chinastock.com.cn)

陆韵如 021-60387901 [luyunru\\_yj@chinastock.com.cn](mailto:luyunru_yj@chinastock.com.cn)

北京市丰台区西营街8号院1号楼青海金融大厦

北京地区：唐漫玲 010-80927722 [tangmanling\\_bj@chinastock.com.cn](mailto:tangmanling_bj@chinastock.com.cn)

公司网址：[www.chinastock.com.cn](http://www.chinastock.com.cn)