

## 财新中国通用服务业 PMI™

### 5月份中国经济活动小幅扩张

#### 概要 — 服务业与综合 PMI 数据：

财新中国综合 PMI™ 数据（包括制造业和服务业）显示，截至 5 月份，中国经济活动连续 39 个月保持增长。5 月份整体增速温和，综合产出指数从 4 月份的 52.7 降至 51.5，为 3 个月来最低。

标题指数数值下降，部分原因是服务业经营活动增速放缓。5 月份，财新中国通用服务业经营活动指数（经季节性调整）从 4 月份的近期高点（54.5）降至 52.7，为 3 个月以来最低。不过，该数值显示服务业产出整体仍然增速强劲，受访企业反映客户需求稳定。另一方面，制造业产出在经过此前 3 个月扩张后，本月大致趋于平稳。

月内服务业新接业务总量也增速放缓，但仍属可观。据受访企业反映，新产品问世，加上促销活动，促进销售进一步增长。制造业新接订单量略见加速增长，但增速水平仍然轻微。两者综合，新接订单总量温和增长，增速为 3 个月来最小。

5 月份，制造业与服务的新接海外订单量皆轻微上升。较增速强劲的 4 月份，服务业本月增速明显回落。不过，制造业出口销售恢复增长，终止了上月的轻微下降态势。

就业方面，服务业继续增加用工，而制造业用工则进一步收缩。服务业用工增长，原因普遍与经营活动扩张有关，但本月增速已放缓至轻微。制造业用工轻微下降。两者综合，用工总量在 3 个月来首次出现收缩，但幅度极微。

由于增加了用工，并且加大了力度处理积压业务，服务业积压工作量进一步下降，但整体降幅仍然轻微。与此同时，制造业的积压工作量在 5 月份继续轻微上升。两者综合，积压业务总量基本处于持平状态。。

5 月份，服务业经营成本升幅虽然较 4 月份放缓，但仍然可观。据受访企业反映，在最近调查期内，用工成本和原料价格上涨，导致投入成本上升。制造业的平均成本负担仅有轻微升幅。两者综合，平均投入成本小幅上升，升幅继续低于长期均值。

为保持竞争力，也为了吸引新业务，中国企业的定价力在 5 月份受到限制。尽管投入成本升幅显著，服务业的收费价格仅略有上升。与此同时，制造业出厂价格与上月持平，终止了此前 3 个月的上升趋势。

最新调查数据显示，企业对未来一年的整体信心度下降，创下本项调查历史新低，当中主要原因在制造业。月内制造业企业对前景的信心度降至 2012 年 4 月本项调查开始以来的最低点。服务业企业的乐观度也降至 2018 年 7 月以来最低。企业预期偏低，普遍与中美贸易争端持续、全球需求相对偏弱有关。

#### 要点归纳：

- 服务业经营活动增长强劲，制造业产出大致持平
- 通胀压力仍然轻微
- 前景乐观度减弱

#### 点评：

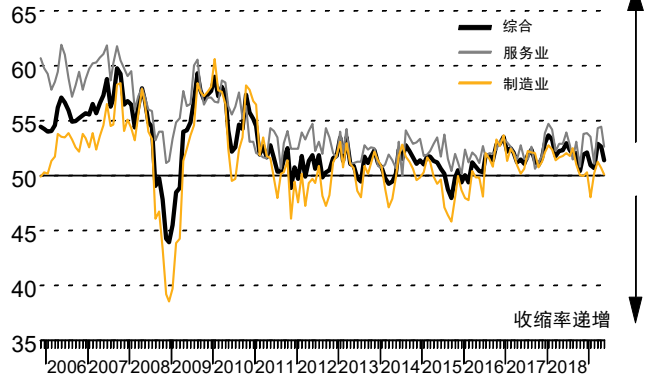
财新智库莫尼塔宏观研究主管钟正生博士评论中国通用服务业 PMI™ 数据时表示：

“2019 年 5 月财新服务业 PMI 录得 52.7，出现较明显回落，但仍呈现明显扩张。分项来看，1) 新业务指数高位回落，服务业需求扩张有所放缓；2) 就业指数向下波动，就业扩张也有所放缓；3) 投入价格和收费价格指数均小幅向下波动，投入价格上涨仍快于收费价格，显示服务业成本压力依然明显；4) 经营活动预期指数继续呈现走低趋势，企业信心仍显低落。

5 月财新中国综合产出指数录得 51.5，较上月显著回落 1.2 个百分点，主要受到服务业拖累。分项来看，1) 新订单指数继续小幅回落，新出口业务指数明显回升至荣枯线以上，反映内需趋弱、外需好转。中美冲突对出口的拖累尚未显现，可能受到其余 3000 亿美元商品抢出口的驱动。2) 就业指数回落至荣枯线下方，就业整体呈现收缩压力。近期国务院成

#### 财新中国产出 PMI

50 = 与上月比较无变化 (经季节性调整)



资料来源：IHS Markit, 财新

立就业工作领导小组，与此状况相联系。3) 投入价格和产出价格指数均小幅向下，投入价格上涨仍快于产出价格，成本压力犹存。4) 未来产出指数显著下跌，创 2012 年有数据以来最低，体现企业家信心遭遇困境，亟待提振。

整体而言，5 月中国经济增长呈现一定放缓迹象，就业和企业信心问题尤其值得政策关注。”

## 查询详细数据，敬请联络：

### 财新智库

莫尼塔宏观研究主管 钟正生 博士  
电话：+86-10-8104-8016  
电邮：zhongzhengsheng@cebm.com.cn

公关总监 马玲  
电话：+86-10-8590-5204  
电邮：lingma@caixin.com

### IHS Markit

首席经济师 Annabel Fiddes  
电话：+44-1491-461-010  
电邮：annabel.fiddes@ihsmarkit.com

市务与传讯部 Joanna Vickers  
电话：+44 (0) 207-260-2234  
电邮：joanna.vickers@ihsmarkit.com

首席经济师 Bernard Aw  
电话：+65-6922-4226  
电邮：bernard.aw@ihsmarkit.com

### 编辑备注：

“财新中国通用服务业 PMI™”每月向逾 400 家私营服务业公司的采购主管发出问卷，根据所收集的数据编制指数。调查样本库经严格筛选，务求准确反映服务业经济的真实结构。

根据每月中旬收集的数据，调查结果反映当月对比上月的变化。对于每项指标，“报告”都会列出每种答案的百分比、回答“较高”/“较好”和回答“较低”/“较差”的人数之间的净差额，以及“扩散”指数(选择正面答案的人数与半数选答“相同”的人数的总和)。

“扩散”指数具有先导指数的各种特性，可概况显示当前的主流变化趋势。指数高于 50.0，表示该变量整体上升；低于 50.0，则表示整体下降。

采购经理人指数 (PMI™) 的调研方法口碑卓著，通过追踪私营经济的多个变量(例如销售、就业、库存和价格等)，及时反映私营经济的真实状况。指数被商界、政府、财经机构的经济分析师广泛采用，以增进对经营状况的了解，指导企业和投资策略。尤其是许多国家的央行，都在制定利率决策时参考这些数据。PMI 调查是首批每月发布的经济状况指标，与政府部门制作的同类数据相比，更具时效性。

IHS Markit 可以为客户提供与主要数据 (未经修正) 相关的历史数据，初始发布的季节性调整数据，以及后续修正数据。详细信息，敬请联系 [economics@ihsmarkit.com](mailto:economics@ihsmarkit.com)。

### 关于财新：

财新传媒是提供财经新闻及资讯服务的全媒体集团，依托专业的团队和强大的原创新闻优势，以网站、移动端、期刊、视频、图书、会议等多层次的业务平台，为中国最具影响力的受众群，提供准确、全面、深入的财经新闻产品。财新智库是财新传媒通过孵化另行建立的高端金融资讯服务平台，旨在通过发展金融数据业务，壮大宏观经济研究队伍，服务于智库业务客户。详细信息，敬请浏览 [www.caixin.com](http://www.caixin.com) 和 [www.caixinglobal.com](http://www.caixinglobal.com)。

### 关于 IHS Markit ([www.ihsmarkit.com](http://www.ihsmarkit.com)):

IHS Markit (Nasdaq: INFO) 是世界首屈一指的信息服务公司，专注环球经济发展中的主要产业与市场，提供与之相关的关键信息、分析和方案。公司为商界、金融界、政府机关制订新时代的资讯、分析和方案服务，致力提高客户的运作效率，并提供精辟深入的独到见解，以利客户在掌握充分资讯的基础上作出可靠决策。IHS Markit 拥有逾 50,000 家企业及政府客户，包括 80%《财富》世界五百强企业，以及全球顶尖的金融机构。

IHS Markit 是 IHS Markit Ltd 和/或其关联公司的注册商标。所有其他公司及产品商标，皆归属其相应拥有者。© 2019 IHS Markit Ltd 版权所有。

### 关于 PMI:

“采购经理人指数 (PMI™)”调查目前涵盖全球逾 40 个国家及欧元区等重要区域。该指数系列已成为全球密切关注的商业调查数据，因能够及时、准确而且独到地把握每月经济动态而深受各国央行、金融市场和商业决策者的推崇。详细信息，敬请浏览 <https://ihsmarkit.com/products/pmi.html>。

本报告有关“财新中国通用制造业 PMI™”的知识产权属 IHS Markit 所有或获其使用。未经 IHS Markit 同意，不得以任何未经授权的形式 (包括但不限于复制、发布或传输等) 使用本报告中出现的数据。对于本文所包含的内容或信息 (“数据”)，或数据中的任何错误、偏颇、疏漏或延误，或据此而采取之任何行动，IHS Markit 概不负责。对于因使用本文数据而产生的任何特殊的、附带的或相应的损失，IHS Markit 概不负责。Purchasing Managers' Index™ 与 PMI™ 是 Markit Economics Limited 的注册商标或获其使用。财新传媒获其使用上述商标。IHS Markit 是 IHS Markit Limited 和/或其关联公司的注册商标。

倘若阁下不欲从 IHS Markit 收取新闻稿，请以电邮知会 [joanna.vickers@ihsmarkit.com](mailto:joanna.vickers@ihsmarkit.com)。有关本公司的私隐政策，请查阅 [此处](#)。