

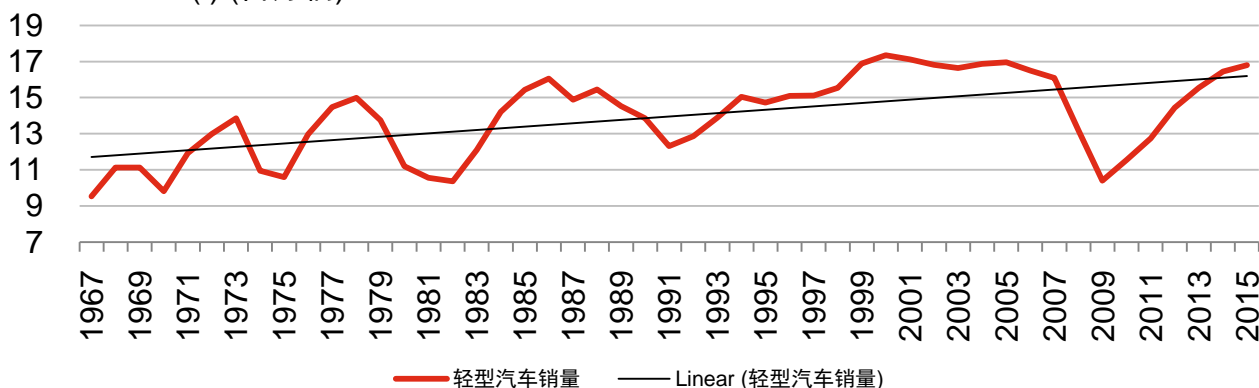
## 美国汽车市场：有起，是否必有落？

### 历史给予我们的警示

在汽车销量持续增长了五年后，大部分的人预计美国汽车市场的销量将会持续增加。然而，2014年汽车的销量却仅与之前年度的销量持平。这一迹象或许暗示着在接下来的两年甚至三年内，汽车的销量将不会再沿着原有的趋势发展。

#### 美国：轻型汽车销量

1967 – 2015(f) (百万辆)



资源: BEA, Autofacts Analysis

#### 历史背景

美国经济大萧条对于美国汽车行业的销量是具有破坏性的，它一度使得汽车行业的销量从巅峰跌至谷底，其间，汽车的销售量减少了近650万辆。在经济危机结束之后，美国汽车销售的自然需求量是多少便成为了主要的研究课题。然而，在九十年代汽车高销量的刺激下，自然需求量的数值变得让人更加难以捉摸：有部分人预计这一数值将会在1700万辆之间变动，而另外一部分人则认为这一数值将增加到2000万辆。下文将对这两个观点进行更深入的讨论。

#### 下一个镀金时代

尽管经济萧条之后的经济复苏是缓慢的，然而汽车的销量却已经恢复至萧条前的销售水平。自2009年开始，在国内生产总值（GDP）还没有突破全年3%的增长；

U-6失业人口数 — 因经济不景气而找不到工作的人数 — 依然居高不下；国民收入还没有恢复的情况下，汽车销量却已经开始回升。而现今国内生产总值增长率已经突破了3%，因此可以合理推断出：当经济在持续增长的同时，汽车销量可以成长的更多。

另一方面，在2009年经济危机的重创后，美国的销量在2014年刚刚得以恢复。在此经济复苏的情况下，未来几年内销量的稳定增长是可合理推断且预见的。经济危机导致的连续四年销量下跌是自1982年以来持续时间最长的一次销量负增长，因此市场需要一个更长的恢复期。美国的平均销量的低谷期会持续在两年半以内，而美国平均销量的繁荣期一般会持续三年左右。由此可推断，在连续四年的销量减少后，这一次的销量增长可能会持续五年到六年的时间。

## 产业的低迷

美国人口将在未来几年发生巨大变化并进一步影响美国的汽车销售市场。这一变化主要体现在：如今，每年大概有一万名婴儿潮时代的成年人逐渐进入老龄化。而当这些婴儿潮时期出生的人开始退休时，千禧年出生的一代人却并未成为市场的主要购买力，其主要原因源于他们缺乏对汽车的购买欲以及他们相对较弱的购买力。这个关键的人口结构变化可能会对美国汽车销量造成长期的压力。

另一个可以预见的阻碍来源于美联储两项主要指标(通货膨胀以及失业率)的恢复可能导致2015年利率提高。由于联邦基金利率一直保持在0-0.25基点以及其相对较低的收益率曲线，消费者一直享有着史前最低的利率。随着基本利率的增长，可以预见消费率的增长。同时，那些已经习惯了4%最低利率的消费者可能会因此增长望而生畏。

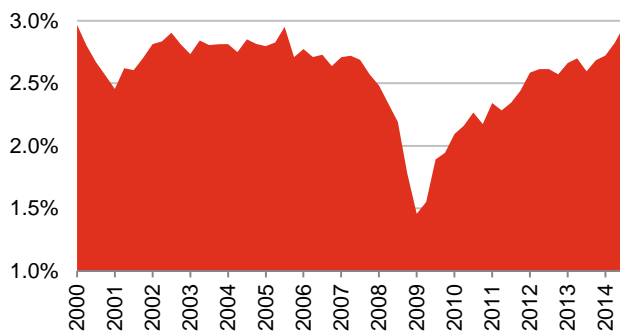
最后一个难题源于汽车市场中二手车的价格以及汽车剩余价值。伴随着四年新车销量下跌、新车价格波动，更多的消费者钟情于廉价二手车从而导致二手车价格的推高。但既然新车销售已远远超过报废率那么二手车价格自然会下降。

这将误导整体汽车价值的统计，从而影响汽车租赁市场。在新车金融市场中，汽车租赁占据其近30%的市场份额，该数值同时也是历年最高。大部分消费者在买车时会预设心理价位，如果汽车剩余价值下跌，就可能会导致消费者与经销商难以达成共识。

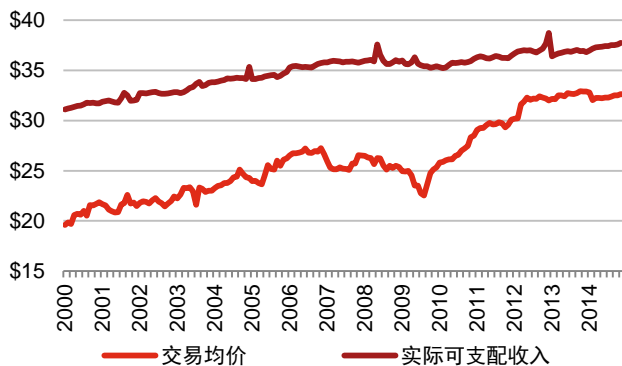
## 展望未来

正如史蒂芬·迪达勒斯(Stephen Dedalus)所说：“历史就像我努力从中醒来的噩梦一样”。在权衡了整个市场变化的利弊之后，Autofacts始终相信美国汽车的销量会在2015年继续增长，并预计销售量将会上涨至1680万辆。然而，如前文所述，美国销量在未来持续增长的几率却很渺茫，并且在2015年之后存在下跌的可能性。因此美国的汽车市场需对未来的投资、市场库存、以及市场刺激持以谨慎的态度。当未来经济低迷时，该行业仍可以处于稳固的地位来冷静地面对及妥善地处理产业的低迷。综上所述，汽车行业该享受当下所处的黄金时期，同时，仍需谨记：一场暴风雨随时会降临。

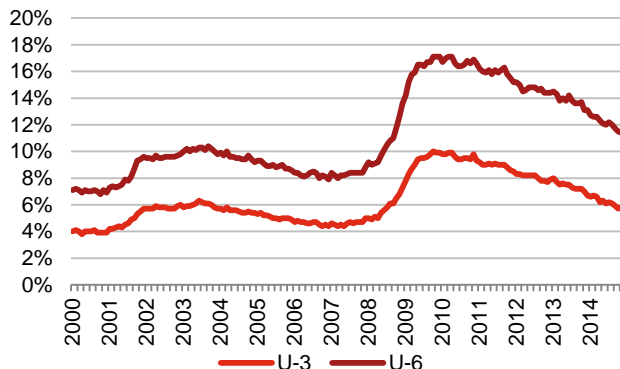
美国：2000-2014年 摩托车产量占国内生产总值的百分比



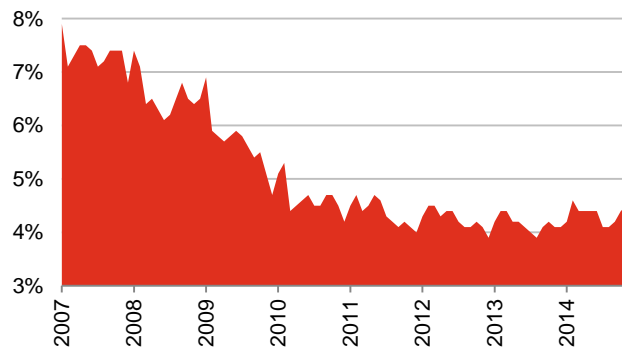
美国：2000-2014 年交易均价和实际可支配收入 (1,000 美金)



美国：2000-2014年U-3、U-6 失业率



美国：2007-2014年 平均利率



资源：BEA, Autofacts Analysis, St Louis Federal Reserve, CNW, Edmunds