如何看待三季度以来的市场减速？

国家信息中心信息开发部主任 徐长明

2014 年三季度的新车市场增速有了明显的变化，一季度、二季度增速基本都在14% 左右，三季度一下掉到 9%，下滑了将近5 个百分点。从月度增速的角度来看，下滑趋势更加明显。怎么看待下滑原因？这直接影响到我们对 2015 年形势的判断。

市场增速下降源于两大因素叠加：宏观经济减速和恐慌性购买消退。

第一因素是宏观经济不断地减速。根据我们对以往的汽车市场发展规律的分析，不同的车型在经济发展的不同周期，市场表现不一样。一般来说，宏观经济下行期间，豪华车减速比普通品牌快，进口车减速比国产车快，B 级以上乘用车减速比 A 级及以下的快。今年三季度以来的经济和新车市场走势符合此规律。从今年豪华车、进口车与普通车等的市场需求变化曲线来看，是跟经济下行期间的特征高度匹配的。

首先对比进口车和国产车。当经济从低往高走，也就是说 GDP 增速从 7% 涨到到 8% 再到 9%，往上涨的时候，一般进口车提速的幅度比国产车大。当经济从高往低走的时候，进口车下滑的幅度也比国产车大，这是被很多个经济周期所证明的一个规律。可以看到，进口车需求增长的幅度从 2014 年的一季度、二季度以来一直在扩大，2014 年四季度达到 55% 的峰值，之后就开始迅速下滑。2015 年一季度下滑到 37.2%，二季度下滑到 25%，三季度下滑到 21%，10 月下滑到 16%。而同期的国产车需求增长和下滑的幅度都相对较小，从 2014 年一季度到三季度只降了 4 个百分点。月度的表现也是一样，2013 年 10 月到 2014 年的 3 月是进口车的增长高峰，之后增速就在往下走。

豪华车和普通品牌销量增速对比也有类似趋势，当经济从低往高走的时候，豪华车增长的幅度比普通品牌快，当经济从高往低走的时候，豪华车下降的幅度也比普通品牌快。数据显示，豪华车需求增速从 2014 年一季度的 35.4% 下滑到二季度的 20%，再到三季度的 19%；而普通品牌从一季度的 12.2% 下滑到三季度的 8%。

从级别角度来讲，也是一样。当经济从低往高走的时候，帕萨特、凯美瑞、迈腾等以商用为主的 B 级车比家用小车增长快；当经济从高往低走，它们下降的幅度相应也大。以家庭消费为主的 A 级及以下车型，在经济周期波动里面相对稳定。

为什么进口车比普通品牌升降幅度大？而 B、C 级的车比 A 级波动大，豪华车比普通车波动大？

因为消费构成不一样，B 级是以企业、党政机关公商务用车和私人公商务用车为主，所以经济波动使这个群体首先受益。而员工的工资跟 GDP 的波动幅度关联度相对比较低，GDP 从 8% 降到 10%，老板们不太会给员工涨工资，从 10% 涨到 8%，也不会轻易给员工降工资，所以底层员工的购买力相对稳定，而他们主要买 A 级车。但是管理层就不一样，当经济形势往上走，企业效益比较好，会立马体现到他们的分红上。

从地域经济的角度观察，今年经济增速下降幅度大的地方，新车市场销量增速下降幅度也大。把全国 300 多个地级市分成 6 级城市，1 级就是北上广深这种全国性中心城市；2 级是区域性经济中心，像武汉、天津、沈阳、大连、西安、成都、重庆等；3 级就是发达的省会城市；4 级是少部分欠发达省会城市和极少部分的地级市；5、6 级就是地级市。

在 2013 年以前，级别越低的城市，乘用车消费需求增长速度越快，级别越高的城市消费需求增长速度越慢，这跟我们不同地方经济的发展阶段相对应。2013 年以前差不多有七八年的时间都是如此走势。

但是今年上半年，这个走势就发生了变化，5、6 级城市的增长率下来了，到七八月份急剧下降，6 级城市七八月份合起来的新车市场增长率只有百分之一点几，在往年都有百分之二十，5 级城市只有 6.4%，这些城市是没有限购的，它的变化就是经济发展本身带来的。所以，5、6 级城市的新车销量增速下降，说明今年三季度以来市场下滑的第一个原因是经济增长速度不断下降。

第二个原因是限购带来的恐慌性购买在三季度基本上消退了。2014 年上半年 1 级城市新车需求增长速度非常快，2 级城市增速是 25.4%，而在以往的正常年份这个速度一般是 10% 左右的。但是到了七八月份就不一样了。三季度，1 级城市的新车销量同比增长下降了，2 级城市下降到 12.8%，这是由于恐慌消费心理的消退带来的。

上半年为什么有 25.4% 的增长？因为那些城市的消费者都担心限购的到来，担心像北京这样二百分之一摇号概率的到来，所以就出现了提前购买。特别是 2014 年 3 月份，杭州市出台限购措施以后，甚至很多原本发展程度跟限购不着边的城市，都认为限购很近了，那些跟杭州发展水平差不多甚至更好的城市的恐慌购买现象更是非常严重。今年上半年，深圳的新车销量增长了 58%，成都增长了 52%，重庆 50%。例如，南京市过去的新车需求增长增速是非常低的，往年大体在 10% 左右，而今年上半年疯狂增长，有些城市甚至达到了 63%，这都是恐慌性购买。但是，这些疯狂购买的情绪在下半年已经逐步消退了。

所以今年三季度以来的市场滑坡是两个因素叠加的结果：首先是经济增长速度的下降，第二个就是恐慌性购买的消退。