

# 汽车周刊 · 专题



本报专刊部主编 | 总第906期 | 2022年3月2日 星期三 本版编辑:张云 视觉设计:叶建英 编辑邮箱:xmqc@xmwb.com.cn

## 从数据看当前中国汽车业

## 经销商生存状况明显改善

2021年我国汽车业主要数据,国家统计局、公安部、财政部、海关总署,以及中国汽车相关协会均已公之于世。

**汽车保有量:**至2021年底,全国汽车保有量3.02亿辆,其中新能源汽车保有量784万辆,占汽车保有总量的2.6%。2021年新注册登记汽车2622万辆,同比增加198万辆,增长8.2%。其中,新注册登记新能源汽车295万辆,占新注册登记汽车总量的11.3%,同比增加178万辆。

2021年我国车坛,无论是产销量还是保有量,无论是内销还是出口,最具亮点的无疑是新能源汽车,季度销量呈现台阶式飙升,一季度51.5万辆、二季度67.9万辆、三季度94.9万辆、四季度136.4万辆,年度市场渗透率突破10%,达到13.4%。今后5-8年,我国将有大量国四及以下在用车辆淘汰替换,又有“双碳”目标强劲驱动,新能源汽车市场空间无比广阔。

**汽车工业增加值:**2021年汽车工业增加值同比增长5.5%,较规上工业和制造业(总体)增速分别低4.1和4.3个百分点。

2021年,汽车工业增加值以及

汽车产量增速,经历了高涨-回落-恢复的过程。汽车日均产量及同比,1-2月6.5万辆,高涨89.9%;而后逐月走低,8月陷入谷底仅5.8万辆;后4月微弱反弹,逐月爬升,12月达到年内最高点的9.6万辆,恢复增长至3.4%。汽车产量产值如此艰难回升,主要是产业生态链出问题——“芯片”荒导致减产,补链强链成为虎年汽车业亟需解决的课题。

全年汽车产能利用率74.7%,小幅回升1.2%。大集团内部调整,如东风将神龙汽车闲置基地划拨东风本田;新势力与传统车企合作,如蔚来和高合分别与江淮和悦达起亚合作投产新能源车。

**汽车商品零售额:**“2021年社会消费品零售总额(440823亿元)同比增长12.5%。”国家统计局在《社会消费品零售总额主要数据》特地补上一项“除汽车以外的社消零售额(397037亿元)增长12.9%。”这就意味当年汽车零售拖累全社会消费品零售总额,使社消零售总额同比,减速0.4个百分点。

2021年汽车商品零售额43787亿元,年度增长7.6%,那怎么会影响到社消零售总额增速呢?问题出

在8-12月这五个月的汽车零售额的减量上,5个月同比均为负增长。可见,汽车零售业绩好差,对社消零售总额有着举足轻重的地位。

**车辆购置税收入:**2021年车辆购置税收入3520亿元,同比下降0.3%。车辆购置税与汽车零售具有相关关系;但并非绝对正相关。去年新能源车销量大涨,但依然享受免征车购税的优惠政策,所以,2021年车辆购置税不升反而略有下降。

**二手车交易量:**在取消二手车“限迁”及二手车异地交易登记方便等政策助推下,2021年全年二手车交易量达1758.51万辆,同比增长22.6%,与疫情前的2019年相比,也增长了17.8%。公安交管部门2021年办理的全国汽车转移登记业务2923万笔。近5年二手汽车转移登记与新车注册登记数量的比例,已由5年前的0.67,去年上升至1.11,反超新车注册登记量。

**汽车进出口逆差:**海关总署数据显示:2021年汽车(含底盘)出口211.9万辆,同比增长95.9%;出口值344.56亿美元,增长119.2%。汽车进口93.9万辆,微增长0.6%;进口

值539.15亿美元,增长15.4%。

汽车出口跃上200万辆台阶固然高兴,但整车出口量是进口量的一倍多,出口值却较进口值要低154.59亿美元。逆差如此之高,我们在汽车的质量、性价比和品牌溢价上还需多下功夫。

**营收利润欠理想:**2021年全国汽车制造业营业收入86706.2亿元,同比增长6.7%;利润总额5305.7亿元,增长1.9%。营收和利润两项增速与同期的规上工业指标相比,不甚理想,分别低12.7和32.4个百分点,差距悬殊并非一点点。汽车业全年营收利润率6.1%,较规上工业营收利润率也低0.7个百分点。

**消费升级在加快:**2021年纯电动和插电混动乘用车销量分别增长173.5%、143.2%,1.6升普及型燃油乘用车销量下降6.3%,而2.0和2.5升燃油乘用车销量依次增长8.2%和8.9%。这些数据的变化,表明新能源车替代传统燃油车的趋势、中级中高级车更迭小微型普通型车的趋势在加快。“Z世代”“她经济”“城市新中产”“小镇青年”等新消费群体,为汽车消费升级趋势推波助澜。

张伯顺

中国汽车流通协会日前发布的调查报告显示,2021年经销商整体盈利状况好转,汽车经销商对厂家满意度明显提升。由于芯片短缺导致供给不足,经销商因祸得福,有利于消化库存,让利幅度收窄,经销商盈利面上升至53.8%,亏损面下降至17.5%。

从收入占比结构看,汽车经销商销售新车收入占比最高,在整体收入中的占比超过八成。自主品牌新车销售收入占比最高,达到87.5%。二手车收入占比上升幅度最大,较2020年提升2.8个百分点。售后服务产值对经销商收入的贡献有所增加。受到车险费改影响,经销商保险佣金收入下降。

2021年汽车流通行业通过提升服务质量、加快数字化转型、创新营销模式、开拓代理经销渠道、提高管理水平等手段,逐渐走出了低谷,经销商的经营业绩和与厂家关系均呈现向好态势。调查显示,2021年经销商总体满意度得分大幅提升至82.7分,达到近四年来的高点,接近2016年、2017年国内汽车产销高峰时期的水平。

李永钧

### 跨时代顶流硬件赋能超越传统豪华车 上市在即 驾控旗舰智己L7量产



历经多轮迭代升级,搭载智电时代国内顶流硬件的智己L7量产车,日前在上汽临港智能工厂正式投产。3月29日,这款“新世界驾控旗舰”将正式上市。

智己L7为极致驾控而生,其所打造的极具革命性的“Snake Move”专属超感驾控体验,在动力响应、操稳、制动等性能指标,全面碾压传统豪华燃油车,将定义高端电动智能车驾控性能的全新标准。

#### 顶流硬件助力 驾控突破树标杆

定义时代的全新标准。智己L7量产版率先锁定了智电时代顶级驾控配置,打造出超越传统豪华燃油车的极致驾控乐趣。新车搭载的“定制黑标版高功率镁合金直瀑油冷电机”,具备高功率密度、极速直冷和超静音等显著优势,以3.03kW/kg功率密度,释放出同级豪华燃油车动力2倍以

上的澎湃能量,刷新全球400V电压平台下的电机功率输出之最。

操控上,智己L7拥有同级特有的四轮全驱转向系统,采用全球领先的电动化四轮矢量驱动技术,可实现四轮驱动和四轮转向的协同;其后轮更可实现双向共12°的超大转向角度。这一超机动的核心硬件,让智己L7在不同工况下可实现“虚拟轴距”的智能调节,大幅提升车辆在高速行驶、换道、转向、过弯的稳定性和安全性,带来前所未有的操控灵活性和驾驶愉悦性。

智己汽车与WAE威廉姆斯前瞻工程团队的深入合作,更让智己L7具备了攀顶驾控巅峰的实力。历经1年的联合选型联合调校,威廉姆斯前瞻工程团队先后对智己L7的108项性能指标、底盘参数进行调校验证。智己L7最终达成实测稳态最大侧向加速度近1个G,麋鹿测试成

绩超80km/h,媲美超跑、傲视同级,重塑性能新规则。

#### 试驾全面启动 冲刺上市及交付

日前,智己L7聚焦驾控性能深度体验的一系列试驾活动也在紧锣密鼓进行。智己L7的上市及交付进入冲刺期。

“出弯提速、直线加速、弯前制动、高速过弯,这一系列操作又稳又带感,‘新世界驾控王者’当之无愧”“四轮转向真香!”在上海天马赛车场,智己L7全球首次试驾活动IM Track Day已经全面开启,媒体及用户在试驾完智己L7 Beta体验版之后,纷纷点赞。

此次IM Track Day试驾活动主要包括赛道体验、性能专项测试等多种项目,正式拉开了智己L7试驾的序幕。3月底,智己L7为期10天的SnakeMove体验营将正式开启;全国用户试驾活动也将全面展开。

### 新一代蒙迪欧ST-Line 高能登场

新一代蒙迪欧ST-Line车型近日燃情亮相,并首度揭秘新车的智能科技装备。新车作为福特轿车型旗舰,拥有更具格调的颜值、更智能的科技实力,同时延续了福特高性能ST车型的运动特质。长安福特同步推出新一代蒙迪欧小订活动,购车后即享5年/14万公里质保升级。

新一代蒙迪欧ST-Line车型外饰采用更大面积黑



色动感材质,采用专属前保及裙边包围、呼吸式动能鳞甲格栅、专属红色刹车卡钳等多项设计,内饰采用专属的动感红色装饰以及灯光,标配丹麦国宝级B&O音响回音壁,通过27英寸大屏可体验福特首创的“联合驾趣”功能和SYNC+2.0智行互联系统。 捷升

### 冠军座驾全新荣威RX5 谍照曝光



近日,一组上汽荣威的全新SUV车型谍照曝光。该车正在陈巴尔虎旗的试验场进行极寒测试。结合

荣威官宣的“中国女足的一份神秘礼物”海报来推测,此款新车正是全新第三代荣威RX5。据相关信息透

露,新车将于3月份正式在中汽协备案公告,预计北京车展上亮相,并于2022年第二季度正式上市。

从谍照中可以看出,全新第三代荣威RX5在尺寸上显得更大,外型设计拥有豪华车的车型比例,明显看出是采用了宽体车身设计,不仅极大地提升了整车的视觉效果,也增加了车内的使用空间。 余音

大众汽车近日宣布,完全基于纯电动平台打造的ID.Buzz双车全球首发倒计时正式开始:纯电动、零排放的ID.Buzz和ID.Buzz Cargo将于3月9日亮相。从目前仅带有轻度伪装的原型车上可以看到,两个不同版本的ID.Buzz均借鉴了大众传奇车型T1(Bulli)的风格元素。 林夏

