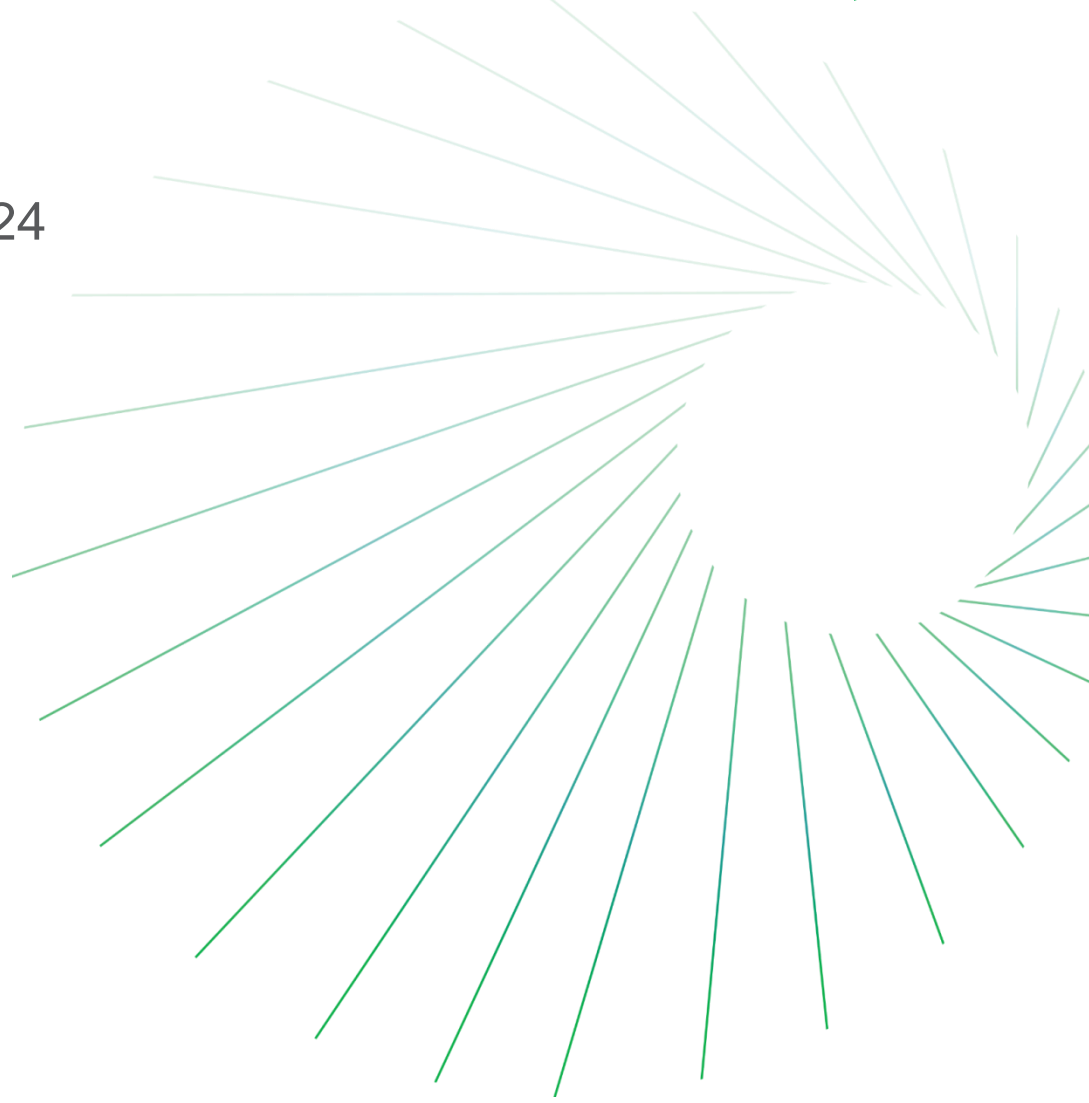




汽车市场每周热点汇编

2021.12.20-12.24





Contents

【主机厂亮点】 广汽全新一代GS8 SUV上市	3
【主机厂亮点】 丰田公布纯电动汽车战略	3
【主机厂销售亮点】 11月中国新能源汽车销量增长；本土汽车制造商和特斯拉在电动汽车销量方面处于领先地位	6
【主机厂销售亮点】 2022年中国汽车销量将同比增长5.4%，达到2,750万辆	7
【科技亮点】 极星在欧洲为极星2车型提供OTA性能升级	9
【科技亮点】 现代摩比斯为专用车辆开发全新e-corner模块	9
【GSP】 大中华区销量与生产评论-2021年11月	11
【合作关系亮点】 大众和博世将在汽车软件领域展开合作	13
【合作关系亮点】 吉利汽车与力帆科技成立合资企业	13
【VIP专属文章】 最新消息：通用官方称，降低电池成本将使汽车制造商能够实现拜登政府提出的电动汽车销量占新车总销量50%的目标	15
【VIP资料下载】 电工钢——另一个短暂的供应链短缺还是对汽车制造商电气化计划的威胁？	19
【专家观点】 埃信华迈数据显示，由于供应链短缺限制了市场复苏，2022年轻型汽车需求预计为8,240万辆，同比增长3.7%	20



【主机厂亮点】广汽全新一代GS8 SUV上市

广汽集团正式在国内推出新一代GS8运动型多用途车（SUV）。这款E级SUV长4,965毫米，宽1,930毫米，高1,750毫米，轴距2,850毫米。全新GS8提供传统动力系统和全混动车型选择。两个动力系统版本均提供两驱或四驱配置。燃油车型搭载2.0升涡轮增压发动机，最大功率为252马力，峰值扭矩为400牛米，并且配有爱信精机的八速变速箱。全混动车型搭载丰田混动技术。该系统由一台190马力2.0升涡轮增压发动机和一台182马力电动机组成。此外，GS8还提供了3排6座和3排7座等灵活座椅布局。基础款配备了众多丰富功能，包括12.3英寸数字仪表显示屏、14.6英寸数字中控屏、LED大灯、双区气候控制、无钥匙进入、皮革方向盘和加热前座。此外，还标配自适应巡航控制和车道保持辅助等功能。



IHS Markit 观点深度解析

GS8是广汽旗下尺寸最大的SUV车型。广汽表示，新一代GS8是首款搭载与丰田合作开发的混动系统的国产车型。两家公司已于2020年达成协议，将丰田的混动技术引入广汽的产品阵容。这一合作将提升广汽在传统汽车市场的优势，目前吉利和长城等国产自主品牌正计划增加全混动车型的数量。在大尺寸SUV市场上，GS8将与丰田汉兰达和领克09等车型展开竞争。



更多未来汽车白皮书和资讯，欢迎扫描左侧二维码浏览

【主机厂亮点】丰田公布纯电动汽车战略

意义：在2020年和2021年间，多家汽车制造商都发布了类似的战略。近几个月来，丰田正加速推进其产品阵容的电气化。

展望：由于不同地区的能源现状、车辆尺寸和客户用车情况不同，丰田的电气化战略也将继续因地制宜。虽然这家汽车制造商的立场仍与之前的声明一致，但丰田预计纯电动汽车未来将扮演更大的角色。与丰田设定的目标相比，根据我们替代推进系统产量预测，2030年丰田全球纯电动汽车总产量约为178万辆，其中雷克萨斯总产量为11万辆。



丰田于12月14日公布了纯电动汽车战略，旨在实现碳中和目标。丰田透露了16款准备上市的丰田和雷克萨斯纯电动车型，其中包括定于明年推出的全新丰田bZ4X。在介绍丰田的纯电动汽车战略时，丰田总裁丰田章男宣布，公司计划推出30款纯电动汽车，预计到2030年全球销量将达到350万辆。雷克萨斯的目标是，到2030年，在欧洲、北美和中国市场实现100%电动化，计划到2035年，全球销量实现100%电动化。



丰田纯电动车型
丰田

丰田总裁介绍了“碳减排车”与“碳中和车”之间的区别，丰田专注于开发和生产使用清洁能源的碳中和车，旨在全生命周期实现零排放。为了朝这一方向努力，丰田计划通过扩大生产工程创新技术的应用，到2035年使制造工厂达到碳中和。

在过去26年里，丰田在电池制造领域的投资约为1万亿日元（约合88亿美元），共生产了1,900多万个电池。未来，丰田计划将在电池方面的投资从9月宣布的1.5万亿日元增加到2万亿日元，以生产更高品质、更加经济的电池。

在发布会上，丰田章男推出了一系列全新运动型多用途车（SUV）、商用车（CV）、越野车和一款超级跑车。另外还发布了多款bZ系列电动概念车，包括全新bZ4X SUV。其中包括一款专为欧洲和日本市场设计的紧凑型SUV和一款中型SUV。此外，这家汽车制造商计划在未来推出一系列经济型量产车型，以满足广泛客户的需求。

IHS Markit 观点深度解析

丰田正加速推进其产品阵容的电气化。今年5月，公司宣布，到2030年，纯电动汽车和燃料电池汽车将占其美国销量的15%，电动汽车将占美国销量的70%。本月早些时候，丰田在一场活动上介绍了其欧洲业务战略，并宣布了支持其业务扩张的车型产品。

考虑到电池开发和电动汽车发展预期的大背景，丰田在今年9月更新了碳中和目标。丰田计划到2030年在电池开发和生产方面投入1.5万亿日元，并计划到2030年实现全球电池产能达到200 GWh，并积极开发3种电池类型以支持纯电动汽车、燃料电池汽车、插电式混合动力汽车和混合动力汽车。除了纯电动汽车外，该公司还计划重点研发混合动力汽车。丰田认为，在未来可再生能源将被广泛使用的领域提供价格合理的混合动力汽车是减少二氧化碳排放的有效途径。根据其计算，三辆混合动力车减少二氧化碳排放量的效果相当于一辆纯电动汽车。在可再生能源不足且成本敏感性较高的地区，混合动力汽车可以对二氧化碳减排带来巨大影响。



由于不同地区的能源现状、车辆尺寸和客户用车情况不同，丰田的电气化战略也将继续因地制宜。虽然这家汽车制造商的立场仍与之前的声明一致，但丰田预计纯电动汽车未来将扮演更大的角色。与丰田设定的目标相比，根据我们替代推进系统产量预测，2030年丰田全球纯电动汽车总产量约为178万辆，其中雷克萨斯总产量为11万辆。



更多未来汽车白皮书和资讯，欢迎扫描左侧二维码浏览

【主机厂销售亮点】11月中国新能源汽车销量增长；本土汽车制造商和特斯拉在电动汽车销量方面处于领先地位

意义：尽管受到新冠疫情大流行和供应链限制的影响，但新能源汽车（NEV）在中国市场的销量仍保持大幅增长。这一销量增长主要是由特斯拉和包括造车新势力在内的本土汽车制造商主导。

展望：我们预测，到2025年，中国纯电动汽车产量将达到720万辆左右。相比之下，2020年纯电动汽车产量仅为108万辆。



11月，中国新能源汽车（NEV）市场继续呈现强劲增长。全国乘联会（CPCA）数据显示，11月，包括纯电动乘用车和插电式混动乘用车在内的新能源乘用车批发交付量达到42.9万辆，同比增长131.7%，环比增长17.9%。与中国汽车工业协会（CAAM）编制的销售数据包括商用车不同，全国乘联会的新能源汽车销售数据仅包括运动型多用途车（SUV）、轿车和多用途车（MPV）。11月新能源乘用车销量强劲与中国整体乘用车市场低迷形成鲜明对比。受新冠疫情大流行和半导体供应持续短缺影响，中国乘用车市场仍在继续萎缩。今年前11个月，中国新能源乘用车批发销量达到280.7万辆，同比增长190%。

按车型划分，纯电动乘用车批发销量上月同比增长121.1%，至34.3万辆，插电式混合动力乘用车销量同比增长187.2%，至8.5万辆。11月，新能源汽车销量在乘用车中的占比为19.9%。根据全国乘联会数据，从今年累计来看（1月至11月），新能源汽车销量占乘用车总销量的15%。

11月，国产品牌新能源汽车的市场渗透率高达33.2%，在高端汽车市场，新能源汽车销量占比达到近25%。相比之下，国际汽车制造商的合资企业（JV）在向电气化转型的过程中相对落后。全国乘联会数据显示，由于缺乏具有竞争力的车型，11月份新能源汽车销量仅占合资品牌批发销量的3.9%。11月份，中国十大新能源汽车销售商分别是比亚迪（90,546辆）、特斯拉（53,859辆）、上汽通用五菱（50,141辆）、长城汽车（16,136辆）、小鹏汽车（15,613辆）、广汽埃安（15,035辆）、奇瑞汽车（14,482辆）、理想汽车（13,485辆）、吉利汽车（13,090辆）和上汽乘用车（12,225辆）。上汽旗下的两家合资企业上汽大众和一汽大众11月份新能源汽车批发销量为22,691辆。

IHS Markit 观点深度解析

尽管受到新冠疫情大流行和供应链限制的影响，但新能源汽车在中国市场的销量仍保持大幅增长。这一销量增



长主要是由特斯拉和包括造车新势力在内的本土汽车制造商主导。由于市场对Model 3和Model Y两款车型需求强劲，电动汽车制造商特斯拉今年在中国的产量将超过45万辆。考虑到中国电动汽车销售商的强劲表现，许多行业观察人士最近对新能源汽车行业明年及以后的增长潜力表达了乐观的看法。特斯拉在中国降价销售的激进策略确实取得了成功。中国电动汽车购车者能够购买到市场上最便宜的特斯拉电动汽车，大幅度提高了特斯拉对首次购车者的吸引力。鉴于特斯拉在中国制造的汽车有相当一部分将销往海外市场，有很多国内的订单要到2022年第一季度才能交付。蔚来汽车、小鹏汽车和理想汽车等国内造车新势力正在积极投资新建展厅、服务中心和充电基础设施。在蔚来汽车占据主导地位的高端电动汽车市场，包括通用汽车、福特和梅赛德斯-奔驰在内的国际汽车制造商正在全力以赴推出新车型。通用汽车旗下凯迪拉克已经开始在中国预售Lyriq，预计将于2022年年中开始交付。Lyriq的推出使通用汽车有机会可以在中国高端汽车市场重新定位凯迪拉克品牌，不过通用必须重新规划凯迪拉克Lyriq和未来IQ系列电动汽车的专用销售和充电网络。

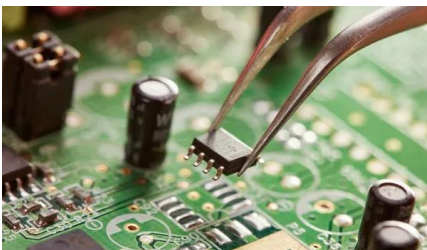
在微型电动汽车市场，五菱宏光Mini EV的成功将吸引更多汽车制造商进入该市场。由于低购车成本和停车便利等优势，纯电动车型将成为微型电动汽车市场最受欢迎的产品。不过，我们并不认为这一细分市场会成为中国电动汽车市场的关键驱动因素。根据我们对中国新能源汽车市场的预测，预计到2025年，C级和D级车仍将是中国纯电动汽车市场销量最高的细分市场。我们预测，到2025年，中国纯电动汽车产量将达到720万辆左右。相比之下，2020年纯电动汽车产量仅为108.6万辆。



更多销售和网络营销解决方案和白皮书，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载

【主机厂销售亮点】2022年中国汽车销量将同比增长5.4%，达到2,750万辆

据盖世汽车报道，中国汽车工业协会（CAAM）副秘书长陈士华先生表示，预计2022年中国汽车销量将同比增长5.4%，达到2,750万辆。其中乘用车（PV）销量为2,300万辆，同比增长8%，商用车（CV）销量为450万辆，同比下降6%。同时他还列举了中国GDP增长、有效防控新冠疫情传播以及半导体供应状况改善等积极因素以支持该预测。



IHS Markit 观点深度解析



2022年，中国汽车市场电气化转型速度将进一步加快。根据中国汽车工业协会的数据，11月份新能源汽车（NEV）销量占乘用车总销量的20.5%，今年累计销量占乘用车总销量的15.7%。此外，市场向电动汽车转型更多的是受到了市场上具有吸引力的电动车型增加的影响，而不是政府补贴。在商用车市场，11月份销售情况继续恶化。国五排放标准卡车库存高企仍是拖累商用车市场的最大因素。为了向更严格的国六排放标准过渡，汽车制造商去年采取措施清理国五排放标准的卡车库存，这导致经销商网络中有大量国五排放标准卡车未售出，从而拖累了国六排放车型的销售。与此同时，汽车制造商也持续受到半导体短缺的影响。此外有报道称，一些电动汽车制造商还面临电池短缺的情况。以小鹏汽车为例，由于磷酸铁锂（LFP）电池供应紧张，该公司推迟了P7电动轿车基础版在国内的交付时间。根据我们的销售预测，到2022年，中国轻型汽车销量预计将达到2,425万辆左右，中重型卡车销量预计将达到113.2万辆。



更多销售和网络营销解决方案和白皮书，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载

【科技亮点】极星在欧洲为极星2车型提供OTA性能升级

极星宣布将在部分欧洲市场为其极星2车型提供无线（OTA）性能升级的选择。根据公司发布的一份声明，英国、荷兰、挪威、瑞典、瑞士、芬兰、丹麦、德国和奥地利的极星2双电机长续航版车主可以体验这一升级。升级后，电机功率将提高50千瓦，至476马力，扭矩提高20牛米，至680牛米。这意味着升级后的极星2百公里加速时间缩短至4.6秒。该品牌指出，此次升级可以在时速70公里至130公里之间提供额外的动力和扭矩作为助力，有助于将时速80公里至120公里之间的加速时间缩短0.5秒，至2.2秒。公司表示，客户可以在极星Extras网上商店获得升级，平均升级费用为1,000欧元。



IHS Markit 观点深度解析

在发布此次升级之前，极星今年早些时候在英国举办的古德伍德速度节上展示了极星2开发版本。除了硬件上的一系列变化之外，据说这款汽车还搭载了更强大的动力系统。虽然最初并不清楚这一功能是如何实现的，但公司现在已经确认，仅仅是通过软件升级对现有402马力双电机版车型的性能进行了提升。这体现了OTA升级在信息娱乐系统以外应用的潜力。事实上，极星和其他汽车制造商可以对车辆上由软件控制的功能提供优化选项，特别是在动力学方面。客户在未来也可能会乐意订购这样的升级，特别是在租赁或订购车辆的过程中。



更多零部件和技术白皮书和资讯，欢迎扫描左侧二维码浏览

【科技亮点】现代摩比斯为专用车辆开发全新e-corner模块

据现代摩比斯发布的一篇新闻稿称，公司为专用车辆（PBV）开发了一个允许90度车轮旋转的全新e-corner模块。e-corner模块被认为是未来城市交通核心技术的下一代车轮技术，可以实现90度旋转停车、原地旋转、侧向行驶等功能，从而提高了车辆在城市狭窄街道上行驶的灵活性。该模块将转向、制动、悬挂和驱动系统集成到车轮中，并使用机械轴连接方向盘。据该公司介绍，虽然e-corner这一概念早在2018年就已发布，但现代摩比斯最近重新定义了它的实际应用，开发了用于控制的电子控制单元（ECU），并完成了功能测试。一旦公司完成了概念的可靠性验证和量产可行性研究，现代摩比斯就将开始接受全球汽车制造商的生产订单。



IHS Markit 观点深度解析

现代摩比斯表示，该模块的最大优点是，零部件之间不需要任何机械连接，可以更好地利用车内空间。该公司表示，这不仅使更换轴距更容易，而且在设计车门方向和车辆尺寸时具有更大的灵活性，这对设计在咖啡馆和医院运行的专用车辆至关重要。公司表示，计划在2023年之前开发一个集成四个e-corner的滑板模块，并结合自动驾驶控制技术，打造一个全新的专用车辆移动出行解决方案。



更多零部件和技术白皮书和资讯，欢迎扫描左侧二维码浏览

【GSP】大中华区销量与生产评论-2021年11月

大中华区销量

2021年10月：-10%；现值220万辆，前值245万辆

2021年年初至今：+3.6%；现值1,939万辆，前值1,872万辆

2021年10月，大中华区轻型汽车销量为220万辆，较上年同期下降10%。具体来说，中国大陆轻型汽车销量从2020年10月的241万辆下降至216万辆，同比下降10.3%。乘用车销量为186万辆，同比下降9.2%，轻型商用车（LCV）销量同比下降16.3%，至30万辆。

今年累计来看，中国大陆轻型汽车销量较去年同期的1,835万辆增长3.6%，至1,900万辆。准确来说，乘用车销量同比增长4.8%，达到1,597万辆，而轻型商用车销量同比下降2.6%，达到303万辆。从细分车级市场来看，今年迄今为止，轿车累计销量从733万辆增长至784万辆，同比增长6.9%；运动型多用途车（SUV）销量从733万辆增长至751万辆，同比增长2.5%。多用途汽车（MPV）累计销量同比增长8.5%，至64万辆。

2021年10月，本土汽车制造商乘用车销量同比增长7.1%，达到78万辆，市场份额从2020年10月的35.5%上升至41.9%，这是今年以来的最高水平。从2021年6月开始，本土汽车制造商的表现一直领先于整体市场。这主要由两方面原因，一方面是由于对半导体短缺危机做出了快速反应，国内汽车制造商在生产上受到的影响没有国外竞争对手那么大。另一方面，本土品牌凭借更强大的产品阵容在新能源汽车市场占据主导地位，同时国内新能源汽车市场也经历了大幅增长。



10月中旬以来的最新一轮新冠肺炎疫情影响的范围已经超过了上一轮7-8月的疫情。病毒基因测序和疫情调查结果显示，此次国内疫情仍然是由输入性病例造成，预计卫生工作人员将进一步加大流行病管控措施。传染性更强的德尔塔变异毒株的间歇性爆发将阻止消费需求完全恢复正常。现阶段，我们估计2021年中国大陆轻型汽车销量将下降1.9%。具体来看，我们预计乘用车销量将下降1%，至2,080万辆，而轻型商用车销量预计将下降6.6%，至350万辆。

大中华区产量

2021年10月：-16.6%；现值201万辆，前值242万辆



2021年年初至今：+5.4%；现值1,916万辆，前值1,819万辆

10月份，大中华区轻型汽车产量达到了201万辆。同比下降16.6%。中国大陆轻型汽车产量同比下降16.7%，至200万辆。随着东南亚地区疫苗接种率的提高，全国性疫情防控措施有所放松，半导体产业产能已恢复到80%。在半导体供应链进一步改善的支持下，加上需求方面纯电动汽车（BEV）行业的持续繁荣，10月份汽车产量表现好于之前的预测。因此，我们已将10月份产量预测上调了12.7万辆。



【合作关系亮点】大众和博世将在汽车软件领域展开合作

据报道，大众汽车旗下软件部门 Cariad 和汽车供应商博世即将就汽车软件领域的合作达成协议。据路透社报道，作为此次交易的一部分，大众汽车计划投资数亿欧元。



IHS Markit 观点深度解析

为了在未来开拓新的收入来源，汽车制造商们越来越关注汽车软件相关服务。大众多年来一直在推动数字化转型，并通过一系列举措奠定了基础。最近，大众公布了 ACCELERATE 战略，将加速向软件驱动的移动服务提供商的转型。大众已将其所有软件业务整合到一个名为 Cariad 的新部门，该部门将到 2025 年为大众旗下乘用车型开发 L4 级别自动驾驶技术。



更多未来汽车白皮书和资讯，欢迎扫描左侧二维码浏览

【合作关系亮点】吉利汽车与力帆科技成立合资企业

吉利汽车于 12 月 13 日宣布，已与力帆科技就在中国成立一家新的合资企业达成协议。合资企业将主要从事汽车的设计、研发及销售，以及相关软件和技术开发。双方各持有 50% 的股份。



IHS Markit 观点深度解析

吉利子公司吉利科技持有力帆科技（前身力帆实业（集团））28.98% 的股份。在吉利和重庆政府支持的两江股权投资基金联手对力帆投资之前，力帆汽车销售和财务业绩一直不佳。此次双方宣布成立新合资公司表明两家



公司正在加快开发换电电动汽车的计划。今年5月，力帆开始在中国生产其首款电动车型80V，该车型采用了全新的换电模式。80V搭载的是可换电池，这款车也被认为是吉利和力帆在重庆扩展其换电网络的尝试之一。



更多零部件和技术白皮书和资讯，欢迎扫描左侧二维码浏览

【VIP专属文章】最新消息：通用官方称，降低电池成本将使汽车制造商能够实现拜登政府提出的电动汽车销量占新车总销量50%的目标



2021年12月10日Amena Saiyid

通用汽车一位高级职员表示，更低的电池成本将推动消费者购买更多的电动汽车，并使美国汽车制造商能够实现乔·拜登总统提出的目标，即到2030年，电动汽车销量占新车总销量50%的目标。

电池是电动汽车中最昂贵的部件，其成本至少占到车辆零售价的30%。

通用汽车电动汽车和能源政策高级策略师 Michael Maten 在被问及电动汽车进一步推广面临的关键障碍时表示：“从汽车制造商的角度来看，我认为关键障碍就是电池成本。”

Maten 在12月8日举行的一个在线专题讨论会上谈到了美国电动汽车的现状，他强调说：“目前来看，电池成本是一个重大障碍，但它们的成本正在降低。不过我们仍需要进一步降低电池成本。”

该讨论会由无党派、非营利性组织 Our Energy Policy 和 Schiff Hardin 律师事务所联合举办。拜登提出的目标是，2030年销售的所有乘用车和轻型汽车新车中，有一半将是零排放汽车，包括纯电动汽车、插电式混合动力汽车或燃料电池汽车。

2019年，交通运输行业排放了18.7573亿吨温室气体，占美国排放总量的29%，其中轻型车辆（乘用车和包括运动型多用途车在内的轻型卡车）占排放量的59%。

向使用电池的电动汽车进行转变为美国汽车制造商减少二氧化碳排放提供了最佳的机会。根据 Statista 的数据，美国统计局表示，2020年轻型汽车新车销量总计1,447万辆，占2020年汽车总销量的98%。

美国副总统 Kamala Harris 在12月13日发布的《电动汽车充电行动计划》有望帮助汽车制造商和电池制造商减轻对电池续航里程和成本的担忧。该计划概述了政府计划如何实施《两党基础设施法案》，从而在全国范围内发展推广充电站。

能源部修正目标

考虑到目前电动汽车销量仅占美国汽车总销量的3%，Maten 表示，在汽车制造商制定计划来实现拜登政府目标的过程中，削减电池成本是他们面临的障碍。



“随着我们向电池汽车进行转型，渗透率将达到 30%、40%或 50%，然后肯定会遇到一些……潜在的供应链瓶颈。它们在更远的未来才会出现，因此我现在并不知道这些瓶颈是什么，我们也不知道到时候会出现哪些技术，”Maten 说道。

美国能源部（DOE）汽车技术办公室的目标是，到 2030 年将电动汽车电池的成本降至每千瓦时 100 美元以下，至每千瓦时 80 美元左右。该部门的研究人员表示，电池价格降到每千瓦时 100 美元的门槛将使电动汽车能够与燃油汽车进行竞争。

Maten 指出，每千瓦时 100 美元的电池成本将使得续航里程达到大约 300 英里。“我们认为 300 英里的续航里程对美国消费者已经足够，”他补充道。

雪佛兰 Bolt 的电池成本估计为每千瓦时 145 美元，但通用汽车表示，在其他电动汽车车型上使用的第一代 Ultium 电池将使其电池成本降低 40%。

不过，美国能源部汽车技术办公室电池和电气化项目经理 Steven Boyd 表示，能源部预计最早将在 2025 年实现电池成本每千瓦时 100 美元的目标。



在认识到对更廉价电池的需求之后，Boyd 透露美国能源部已经将电池的目标成本降至每千瓦时 60 美元。

我们的预测与能源部的估计一致，电动汽车中使用的主要锂离子电池——磷酸铁锂、镍锰锂、钴铝锂的加权平均成本预计将在 2021 年达到每千瓦时 110 美元，在 2025 年降至每千瓦时 85 美元。

可靠供应链

Boyd 和 Maten 同意其他讨论小组成员的看法，认为提高电动汽车的普及程度需要锂、镍、钴和锰等关键矿物供应链稳定可靠，以及各类电动汽车能够满足个人使用和货物运输的需求。此外，还需要充电基础设施建设到位。

瑞士信贷高级股票研究分析师 Dan Levy 主持了此次讨论。他表示，近几个月关于在美国建造电池制造工厂的一系列公告，表明了对于供应链的潜在担忧。



白宫在 6 月份发布的供应链评估报告中承认，锂和钴作为大容量电池的两大核心原料，全球 60% 的精炼锂和 80% 的精炼钴都是由中国生产，这对美国国内汽车行业的未来而言是一个严重弱点。

通用汽车 12 月 9 日表示，它正与 MP 材料建立战略伙伴关系，共同开发一个完全集成的美国供应链，确保用于电动汽车电池的稀土磁体的供应。

MP 材料在加州拥有并经营 Mountain Pass 稀土矿及加工设施，是美国唯一具有规模的稀土生产基地。该公司表示，它将建立一个“端到端的美国供应链”，Mountain Pass 矿山开采的稀土材料将运送至 MP 材料在德克萨斯州沃斯堡建造的生产工厂，用于生产钕铁硼磁体。

这协议将确保为通用汽车提供美国开采和生产的稀土材料、合金和成品磁体，用于制造电动机。这些电动机将用于 GMC 悍马 EV、凯迪拉克 LYRIQ、雪佛兰 Silverado EV 和其他通用汽车计划使用其 Ultium 平台打造，安装专门 Ultium 电池的电动车型。

12 月 1 日，通用汽车还宣布，它将与浦项制铁化学成立一家合资企业，为其在未来几个月和几年推出的电动汽车车队（包括 GMC 悍马 EV）加工关键电池材料。

通用汽车今年 1 月承诺，到 2035 年电动汽车产量占比达到 100%。Maten 表示，该公司正在制定计划以实现拜登的目标。所有这些努力都旨在提高电动汽车的渗透率，不过 Levy 表示，目前渗透率仍然很低。

渗透率仍然很低

根据美国环境保护署（EPA）去年 11 月 19 日发布的《2020 年汽车趋势报告》，混合动力汽车、插电式混合动力汽车和电动汽车在 2021 年将会稳定增长，“但目前普及率仍然较低。”

EPA 表示，电动汽车和插电式混合动力汽车的产量占全部汽车产量的 2%，混合动力汽车产量占比为 5%。根据 2021 年预测模型数据，这类汽车的产量占比预计将提高至 4% 和 9%。





Levy 表示，要实现拜登政府提出的目标，需要消费者在车辆选择偏好以及汽车制造商生产计划发生重大“转变”，但“如何才能推动这种转变？”是一个问题。

加州充电站运营商 Chargepoint 首席营销官 Colleen Jansen 在回应 Levy 时表示，汽车制造商需要为商业和公务用途提供各类电动车辆，以供货物运输和个人使用。地方、州和联邦等各级政府的规划人员应该考虑如何在人群聚集停留的地段设置充电站。

将充电与日常使用相整合

Jansen 表示，电动汽车充电将不同于那些在十字路口为燃油汽车设置的传统加油站。

“充电站必须整合到人们日常生活的地方。对我们大多数人来说，就是我们睡觉的地方和工作的地方，”Jansen 说道。无论是联邦、州还是地方政府的决策者，都必须考虑在多住宅单元、住宅、工作场所和高速公路沿线设置充电站。

【VIP资料下载】电工钢——另一个短暂的供应链短缺还是对汽车制造商电气化计划的威胁？

作为我们持续研究和分析的一部分成果，埃信华迈汽车供应链和技术团队撰写了关于电动钢材市场潜在挑战的摘要报告。电工钢——另一个短暂的供应链短缺还是对汽车制造商电气化计划的威胁？主要钢铁生产商正大量投资提高电工钢产能，而混合动力汽车和电动汽车的快速增长可能导致 2025 年以后该材料供不应求。

由于半导体短缺，汽车行业目前无法实现 930 万辆的产量目标，电动汽车销量的快速增长引发了人们的疑问：未来是否有足够的电工钢来生产电动机，以满足全球监管部门和汽车制造商设定的电气化目标。

报告内容



电工钢——另一个短暂的供应链短缺还是对汽车制造商电气化计划的威胁？

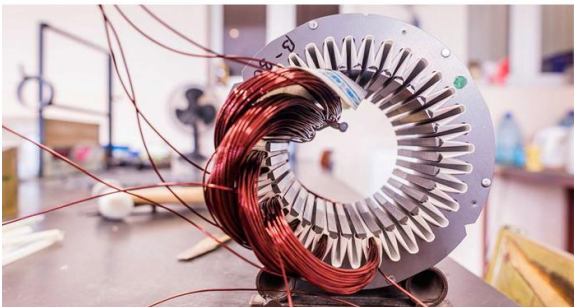
虽然主要钢铁生产商正大量投资提高电工钢产能，但混合动力汽车和电动汽车的快速增长可能导致 2025 年以后该材料供不应求。

Matteo Fini | 埃信华迈供应链、技术和售后市场副总裁

Prateek Biswas | 埃信华迈供应链和技术高级分析师

Graham Evans | 埃信华迈供应链和技术总监

Claudio Vittori | 埃信华迈动力总成和电动汽车高级技术研究分析师



哪个地区的供应缺口最大？

具体地区对汽车制造商的影响可能直接受到国内钢铁供应商的生产能力以及该地区实施的进口关税的驱动。在预计需求量化供应量大得多的地区，进口关税会对那些对电动机核心需求较高的汽车制造商的运营带来严重影响。例如，美国根据第 232 号授权对从 7 个非欧盟国家进口的 NOES 征收接近 200% 的高额关税，并且对欧盟进口的 NOES 征收基于配额关税。

欧洲是电工钢供应最严重的地区，但目前为止，北美对于 NOES 电工钢生产认识不足。克利夫兰-克利夫斯公司（前身 AK 钢铁）是唯一本土 NOES 生产商。克利夫兰-克利夫斯在生产 NOES 和 GOES 方面共用生产设备。克利夫兰-克利夫斯更关注高附加值电工钢的生产，以满足该地区对电力变压器日益增长的需求，从而导致新能源汽车级 NOES 的可用产能减少。

美国钢铁旗下位于美国阿肯色州肖西奥格的大河钢铁厂将于 2023 年第二季度开始生产 NOES。这将每年增加 18 万吨的 NOES 产能，其中 4.5 万吨将会分配给新能源汽车级 NOES。

考虑到拜登政府基础设施法案设定的车辆电气化激进目标，大河钢铁厂开始生产新能源汽车级 NOES 所需的时间以及提升产能实现满负荷生产所需的时间，该地区的汽车制造商将继续面临当地供应选择有限的问题，这将在短期内推高电动机成本，损害了它们的国际竞争力。

钢铁制造商是否通过投资以弥补产能缺口？新参与者的进入能否解决这一问题？

钢铁供应商已经宣布投资数亿美元来提高高牌号新能源汽车级 NOES 的产量。然而，即使考虑到这些因素，仍存在产能缺口。作为参考，到 2028 年，65 万吨的产能缺口可能需要新增大约 6 至 12 家工厂（取决于工厂的规模和位置），才能满足汽车行业增加的需求。

对于一家现有企业来说，新建一家新工厂通常需要 3 年左右的时间，其中设计大约需要 1 年，工程建设需要 2 年。对于新参与者而言，设计和建造工厂需要 3 年时间，生产高牌号 NOES 或新能源汽车级 NOES 可能还需要 2 至 6 年的时间。

钢铁制造商还能做些什么，解决汽车行业的产能限制？

对钢铁制造商来说，汽车行业是一个战略增长领域，特别是在特种合金钢方面，而且它通常是一个主要的收入来源。这与半导体芯片短缺的情况截然不同。如果发生潜在的电工钢短缺，汽车行业比芯片短缺的任何时候都要更加难以控制。汽车行业能够从钢铁厂的内部投资性中受益。大多数制造电工钢的工厂都有轧机设计。这使得高牌号 NOES、高牌号 NOES 和新能源汽车级 NOES 的生产设备的关键部件可以共用。在一些情况下，钢铁厂还可以共用新能源汽车级 NOES 和 GOES 的生产设备。

我们将在本周在 VIP 群内分享该报告（中英文版本），欢迎添加微信客服（ihsmarkitautomarket）加入 VIP 群，获取报告。

【专家观点】埃信华迈数据显示，由于供应链短缺限制了市场复苏，2022年轻型汽车需求预计为8,240万辆，同比增长3.7%



芯片饥荒以及疫苗与变异病毒之间的竞争使得汽车需求水平仍然处于低迷半导体短缺和更广泛的供应链中断预计将持续至2023年

密歇根州绍斯菲尔德（2021年12月16日）——信息、分析和解决方案提供商埃信华迈（纽约证券交易所代码：INFO）预测2022年全球轻型汽车新车销量接近8,240万辆，同比增长3.7%。埃信华迈预测，2021年全年全球轻型汽车销量约为7,940万辆，由于半导体供应链依然面临挑战，明年汽车需求水平将继续保持低迷。假设目前疫苗仍维持其有效性，并且不考虑“奥密克戎”变异毒株带来的任何重大影响外，大多数地区将继续迎来需求反弹。

2021年全年汽车销量预计仅比2020年增长2.9%。随着全球汽车行业正努力应对这场前所未有的“完美风暴”，埃信华迈对复苏前景仍持谨慎态度。汽车产量水平降低预计将在一段时间内影响车辆的交货时间，对已经枯竭的库存造成进一步压力，并推迟现行订单水平的完成。

埃信华迈全球轻型汽车预测常务董事Colin Couchman表示：“疫情大流行的发展路径仍然是2022年汽车需求周期的一个重要驱动因素，尤其是疫苗与变异病毒之间的‘竞争’。随着北半球国家进入冬季，担忧依然存在，而‘奥密克戎’变异毒株的出现意味着发展形势令人担忧。”

由于存在供应链挑战以及新冠疫情可能进一步蔓延，大多数地区的复苏前景较为有限。

随着对病毒担忧的不断加重，加上持续的供应链问题以及对德国汽车生产的担忧，欧洲汽车行业似乎将迎来一个惨淡的寒冬。2021年西欧和中欧汽车需求预测为1,390万辆，同比略微增长0.2%。根据我们的数据，2022年需求预计为1,550万辆，同比增长7.8%。

Couchman表示：“欧洲汽车市场的消费者们即将迎来新冠肺炎疫情的第二个冬天，但在新的年里，新车销售水平可能难以实现实质性改善。”

展望2022年，美国汽车销量预计将达到近1,550万辆，较2021年预测的1,510万辆增长2.6%。“2022年下半年的销售速度预计将会加快。鉴于目前的库存状况，我们很难预测2022年上半年需求会出现显著复苏。但我们预



计，2022年底的销售速度将更接近疫情前的水平，为2023年和2024年更好的销量前景奠定基础，"埃信华迈北美轻型汽车销售预测经理Chris Hopson表示。

我们的分析师预计，由于供应链短缺阻碍市场增长，2021年中国大陆市场汽车销量将下降1%，至2,340万辆。随着近期供应链风险有所改善，目前预计2022年销量为2,420万辆（同比增长3.3%），预计2023年将迎来更有意义的复苏，销量高于疫情前水平，达到2,690万辆，同比增长11.3%。

2022年产量预计将缓慢恢复

2021年全球轻型汽车产量预计为7,550万辆，较2020年水平仅增长1.2%。

我们预测，2022年轻型汽车产量将反弹9.0%，达到8,230万辆。至少在2023年之前，产量前景仍将取决于车规级芯片的可用性。半导体行业的增量产能增长、每辆汽车所需芯片数量的提高以及非车用芯片需求的强劲，这些因素都在此次评估中得到了体现。

“总体而言，虽然大多数地区的制造业务预计将得到改善，但半导体供应链的产能限制仍是预测中最具影响力的单一因素。随着半导体热潮消退，是否会给汽车行业复苏带来进一步风险？随着芯片供应改善，供应链中的其他威胁可能变得更加明显，尤其是物流、工人相关问题以及关键原材料短缺，”埃信华迈轻型汽车生产预测常务董事Mark Fulthorpe表示。

我们预测，大中华区2022年汽车产量将温和增长1.6%，至2,430万辆。欧洲2022年产量预计为1,850万辆，高于今年的1,570万辆。北美地区2022年生产势头正在改善，尽管基于目前的预测，我们的产量预测仍然是1,520万辆；同比仅增长220多万辆。更加正常化的供应链水平预计将支持2023年汽车产量水平达到9,060万辆，同比进一步增长10%，高于2019年疫情前的产量水平。

电气化仍是一个增长动力——2021年电动汽车市场开启了一场“军备竞赛”，多家汽车制造商公布了未来5-15年的电气化目标

最近几个月，各家汽车制造商纷纷对外公布了未来5-15年的电气化目标。电动汽车正迅速从实现排放合规的一个手段，发展成为汽车制造商的成熟核心产品。在今年早些时候的《联合国气候变化框架公约》第26次缔约方大会上，包括美国、欧盟和英国在内的政策制定者和监管机构也分享了他们对绿色未来的愿景。电气化转型变革已被明确提上议程，充分认识这场“军备竞赛”的意义是一个持续的挑战。

###



Email

AsiaPacificAutomotive@ihsmarkit.com

Local Automotive Site

中国（中文）：[IHSMarkit.com/China Automotive](https://IHSMarkit.com/China_Automotive)

日本（日本語）：[IHSMarkit.com/Japan Automotive](https://IHSMarkit.com/Japan_Automotive)

韩国（韩国语）：[IHSMarkit.com/Korea Automotive](https://IHSMarkit.com/Korea_Automotive)

Disclaimer

The information contained in this report is confidential. Any unauthorized use, disclosure, reproduction, or dissemination, in full or in part, in any media or by any means, without the prior written permission of IHS Markit Ltd. or any of its affiliates ("IHS Markit") is strictly prohibited. IHS Markit owns all IHS Markit logos and trade names contained in this report that are subject to license. Opinions, statements, estimates, and projections in this report (including other media) are solely those of the individual author(s) at the time of writing and do not necessarily reflect the opinions of IHS Markit. Neither IHS Markit nor the author(s) has any obligation to update this report in the event that any content, opinion, statement, estimate, or projection (collectively, "information") changes or subsequently becomes inaccurate. IHS Markit makes no warranty, expressed or implied, as to the accuracy, completeness, or timeliness of any information in this report, and shall not in any way be liable to any recipient for any inaccuracies or omissions. Without limiting the foregoing, IHS Markit shall have no liability whatsoever to any recipient, whether in contract, in tort (including negligence), under warranty, under statute or otherwise, in respect of any loss or damage suffered by any recipient as a result of or in connection with any information provided, or any course of action determined, by it or any third party, whether or not based on any information provided. The inclusion of a link to an external website by IHS Markit should not be understood to be an endorsement of that website or the site's owners (or their products/services). IHS Markit is not responsible for either the content or output of external websites. Copyright © 2020, IHS Markit®. All rights reserved and all intellectual property rights are retained by IHS Markit.

