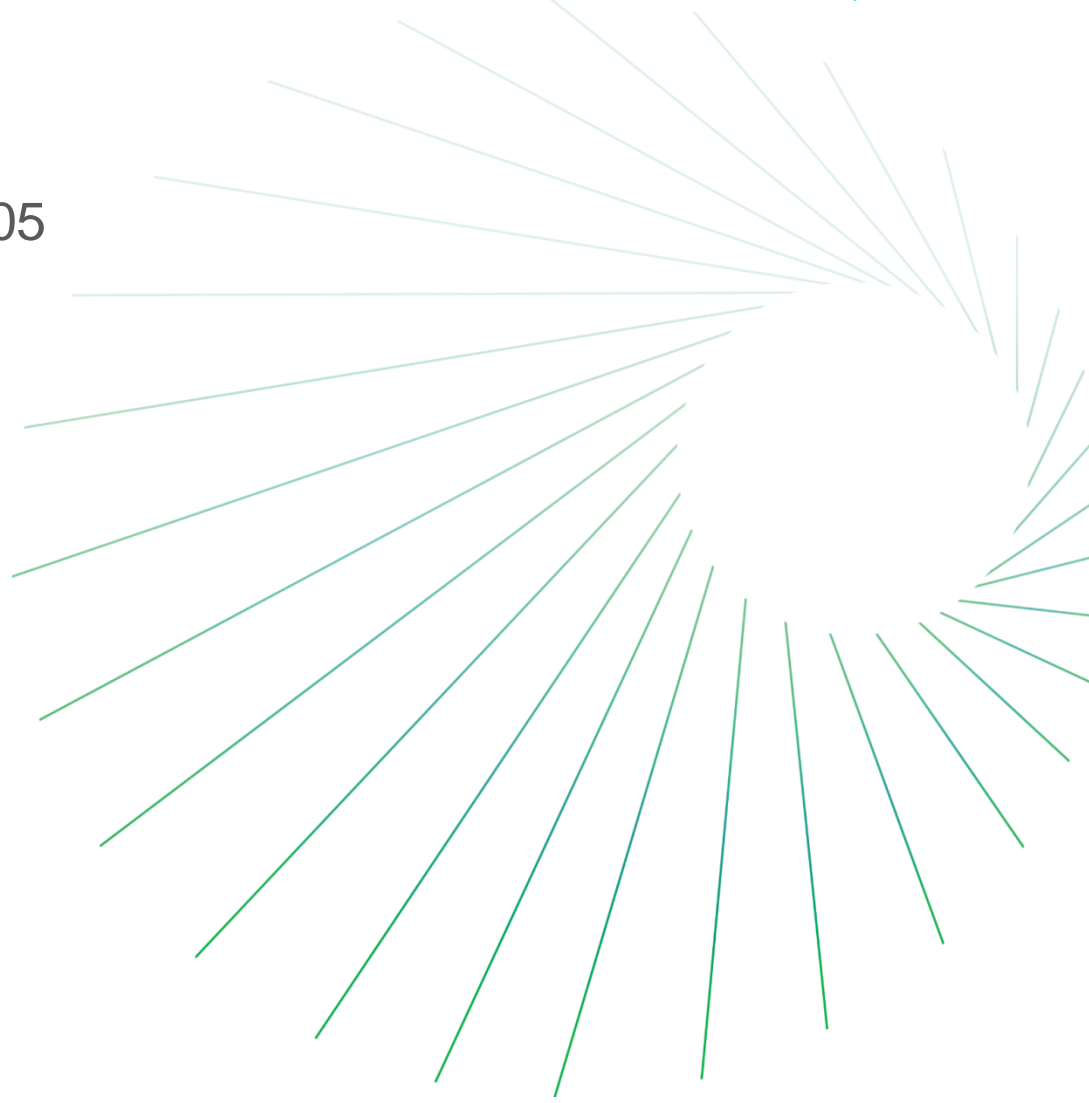




汽车市场每周热点汇编

2021.11.01-11.05





Contents

【政策亮点】中国有关部门发布加强新能源汽车安全体系建设的指导意见草案	3
【政策亮点】中国国务院发布最新行动计划以遏制二氧化碳排放	3
【移动出行亮点】中国电动汽车制造商小鹏汽车发布升级版半自动驾驶功能	5
【移动出行亮点】初创公司文远知行推出中国首款L4级自动驾驶货车	5
【主机厂销售亮点】尽管受到半导体供应中断影响，沃尔沃集团第三季度销售额及利润均实现同比增长	7
【主机厂销售亮点】起亚汽车第三季度净利润同比增长748.8%	9
【GSP】中东/非洲销量与生产评论-2021年10月	12
【供应商趋势亮点】佛吉亚研发电子后视镜以提升主动安全	17
【供应商趋势亮点】耐世特推出全新模块化管柱式电动助力转向系统	17
【播客分享】软件定义汽车：架起连接数字体验和汽车行业的桥梁	19
【精彩预告】2021第九期在线会预告 2021中国新能源乘用车市场展望	20
【完整资料下载】中国自动驾驶市场和未来出行市场展望	23

【政策亮点】中国有关部门发布加强新能源汽车安全体系建设的指导意见草案

据《中国汽车新闻》报道，中国工业和信息化部（MIIT）日前已经发布了指导意见草案，要求对国内新能源汽车（NEV）进行更多的安全检查，以应对消费者对电池起火和刹车故障的担忧。草案要求汽车制造商改善安全监测和管理系统，同时改善从汽车设计、测试到上游供应链的质量缺陷。根据该指导意见，汽车制造商还将被要求建立一个24小时的重大的事故应急响应系统。对于车辆发生事故或不进行定期检查的企业可能面临包括取消政府补贴或停产在内的处罚。



IHS Markit 观点深度解析

中国正在起草有关新能源汽车安全的法律，以更好地保护消费者。在此之前，相继有多起新能源汽车发生事故和起火的报道。今年8月，中国敦促汽车制造商加强数据保护，并将本地生成的数据存储在中国境内。这些规定旨在禁止企业处理车辆产生的与车辆管理无关的数据。此外，通过传感器收集的位置、道路、建筑、地形等车辆外部环境信息也不允许出境。由于最近的审查，特斯拉、宝马、日产、Stellantis和戴姆勒等公司在5月份证实，它们已经或即将在国内建立数据存储中心。

【政策亮点】中国国务院发布最新行动计划以遏制二氧化碳排放

据盖世汽车报道，中国国务院日前发布了一项最新的行动计划，力争在2030年前遏制二氧化碳排放。根据该计划，中国将推广使用低碳交通运输工具，扩大电力、氢能、天然气和先进生物液体燃料等新能源的应用。为实现这一目标，中国计划逐步降低传统燃油汽车在新车生产中的比例，重点推动燃油公共服务车辆的电动化替代。中国还将加快推进充电桩、配套电网、加气站和加氢站的建设，以改善公共交通基础设施水平。





IHS Markit 观点深度解析

中国一直在积极推动新能源汽车在私人出行和公共交通领域的应用。得益于政府的大量购置补贴，过去5年中国新能源汽车销量大幅增长。尽管新冠肺炎大流行对汽车销量带来了影响，不过2020年新能源汽车市场继续扩大。去年，新能源汽车销量增长了10.9%，至137万辆。今年前9个月，中国新能源汽车销量同比增长185.3%，达到215.7万辆，未来五年预计销量每年将增长40%以上。除了推广新能源汽车的使用之外，中国政府在今年7月还宣布了一项计划，更好地溯源和回收新能源汽车搭载的电池，以减少它们对环境的影响。中国有关部门还更新了有关新能源汽车退车、维修和更换的规定，以帮助缓解当前消费者对新能源汽车质量的担忧。在新政策下，动力电池、驱动电机作为主要汽车零部件被纳入新规，并将享有与燃油汽车发动机和变速箱相同的保修权利。

【移动出行亮点】中国电动汽车制造商小鹏汽车发布升级版半自动驾驶功能

中国电动汽车初创公司小鹏汽车在其科技日线上发布会上发布了其升级版半自动驾驶系统。近日，小鹏汽车发布了其高级驾驶辅助系统（ADAS）的最新版本 Xpilot 3.5。该版本也将在小鹏汽车今年推出的 P5 车型上搭载。升级版系统将在 2022 年上半年向客户推出。Xpilot 3.5 系统将引入一项名为 City NGP 的功能，允许小鹏汽车改变车道、加速或减速、或超车以及进出高速公路。小鹏汽车还公布了下一代 ADAS 系统 Xpilot 4.0 的细节，这款 ADAS 将基于全面的硬件升级，并将包括车辆启动和辅助停车等功能。Xpilot 4.0 计划于 2023 年上半年推出。此外，据 CNBC 报道，小鹏汽车还推出了一款全新的汽车充电桩，充电 5 分钟即可实现续航 200 公里。



IHS Markit 观点深度解析

由于国内对新能源汽车（NEV）的需求不断增长，滋生了众多电动汽车初创公司的成立，小鹏汽车正是其中的代表之一。今年9月，小鹏汽车在中国推出了第三款量产车型P5轿车。我们预测，2021年P5总销量将达到3,700辆左右，明年将达到1.12万辆左右。

【移动出行亮点】初创公司文远知行推出中国首款L4级自动驾驶货车

该公司将与江铃汽车（JMC）和中国领先的快递公司中通快递合作



来源: Getty image/ gorodenkoff

据美联社10月15日发布的一篇新闻稿称，随着中国首辆L4级自动驾驶货车“WeRide Robovan”的发布，文远知行正式进入城市物流行业。

该公司将与中国主要的汽车制造商江铃汽车（JMC）和中国领先的快递公司中通快递开展战略合作，推动



WeRide Robovan的量产和商业化落地。文远知行将负责协调三方合作，为国内城市物流构建自动驾驶（AD）生态系统。文远知行如今不仅致力于L4级自动驾驶出行，还致力于智能城市物流的发展。

Tony Han表示：“文远知行始终强调自动驾驶技术应让技术落地应用，以服务社会。随着中国首款L4级自动驾驶货车Robovan的推出，我们将为中国城市物流开创了一个自动驾驶的新时代。通过联手江铃汽车、中通快递这两家上下游战略合作伙伴，我们继续坚持一直开发乘用车以来采用的三方合作模式。我们的目标是在未来为城市提供智能出行和智能物流服务。”

IHS Markit 观点深度解析

三方将结合三家公司在技术、产品创新、商业化方面的专长，共同开展Robovan的商业试点运营，探索提升城市物流水平。文远知行和江铃汽车将在未来紧密合作设计专用车型，并在江铃的定制化装配线上进行量产，中通快递则将批量采购WeRide Robovan用于城市物流。

文远知行目前提供包括自动驾驶出租车、自动驾驶货车和迷你自动驾驶巴士在内的全方位产品组合，并将继续推进其自动驾驶技术。该公司致力于在出行和物流服务方面实现L4级自动驾驶。

【主机厂销售亮点】 尽管受到半导体供应中断影响， 沃尔沃集团第三季度销售额及利润均实现同比增长

意义：沃尔沃集团日前宣布， 尽管受到半导体短缺造成的供应中断影响， 集团第三季度销量及利润仍实现了增长。

展望：由于半导体和其他零部件的短缺， 沃尔沃集团在第三季度减少了订单， 集中生产和供应已经订购的汽车。不过该集团警告称， 供应的不确定性目前仍将持续。



沃尔沃集团日前宣布， 尽管受到半导体短缺的影响， 集团第三季度的财务业绩仍有所改善。在截至9月30日的三个月里， 净销售额同比增长10.9%， 达到852.58亿瑞典克朗。不过， 将4月1日剥离的UD卡车排除后， 集团的净销售额同比增长了19.2%。此外， 在不考虑汇率变动影响的情况下， 净销售额增幅据称达到了20%。在此期间， 营业收入飙升至94.33亿瑞典克朗， 同比增长25.6%。该公司表示， 这主要是由于车价上涨、 车辆销量和服务量增加以及建筑设备业务的积极增长带来的综合效应， 不过这部分收入增长一定程度上被原材料成本上升以及合资企业贡献下降所抵消。经调整后（考虑了待售资产的折旧及摊销停止）， 其营业收入目前同比上涨30.3%， 至94.03亿瑞典克朗。经调整后的营业利润率也从上年同期的9.4%升至11%。总体来看， 这一期间的利润为71.09亿瑞典克朗， 而去年同期的利润仅为59.03亿瑞典克朗。

从业务部门来看， 销售额及利润的增长主要来自其卡车部门。本季度， 其销售收入同比增长11.9%， 达到534.01亿瑞典克朗。不过， 如果剔除UD卡车在2020年第三季度的贡献， 其销售收入同比增长25.8%， 如果剔除负面货币因素， 其销售收入同比增长约27%。由于那些寻求置换旧卡车或扩大车队规模的客户购车需求大大增加， 该公司在全球范围内的交货量大幅增加， 这推动了其销售收入的增长。本季度， 沃尔沃卡车销量同比增长16.6%， 达到43,984辆， 剔除一年前UD卡车的销量外， 销量同比增长29.9%。从地区来看， 全球范围内大部分地区销量较去年同期均有所增长。其中欧洲销量处于领先， 交付量同比增长13.8%， 达到20,286辆。北美市场交付大幅增长， 同比增长67.5%， 至10,222辆。南美洲交付量同比跃升87.4%， 达到8,152辆。非洲和大洋洲的交付量也同比增长了12.8%， 达到2,226辆。不过， 亚洲交付量同比下降14.4%， 为3,098辆。第三季度营业收入同比增长27.8%， 达到58.14亿瑞典克朗， 经调整后的营业收入同比增长28.6%， 达到58.14亿瑞典克朗。营业收入主要来自车价上涨、 车辆销量和服务量的增加， 以及二手车盈利能力的提高。不过这部分收入增长一定程度上被材料成本上升以及合资企业收入减少以及负面效应所抵消。



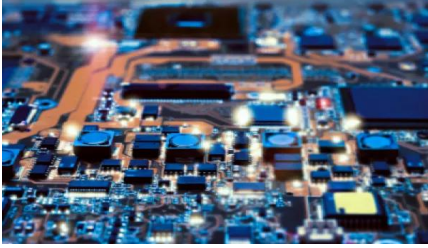
公共汽车部门在2021年第三季度再次陷入困境。在此期间，其销售收入同比增长2.5%，至47.7亿瑞典克朗，交付量同比增长2%，达到1,357辆。然而，其营业收入同比下降81.9%，至4,200万瑞典克朗，经调整后的收入同比减少82.5%，至4,200万瑞典克朗。产能利用率下降、生产中断以及不利的市场产品组合是造成这种下降的原因。此外，服务收入增加一定程度上抵消了收入的下降。

在其他方面，沃尔沃建筑设备（CE）业务也取得了稳定改善。尽管由于重要市场亚洲地区销量下降，总交付量同比下降8.5%，至18,085辆，不过净销售额仍同比增长11.5%，至196.38亿瑞典克朗。调整后的营业收入同比增长34.2%，至26.35亿瑞典克朗。与此同时，遍达发动机业务的销售收入同比增长12%，至34.28亿瑞典克朗，而调整后的营业收入同比下降12.1%，至5.01亿瑞典克朗。

最近出色的业绩表现，加上2020年上半年因新冠肺炎疫情导致比较基数较低，以及今年早些时候完成UD卡车的出售，这些均对沃尔沃集团今年以来的财务业绩有所贡献。截至9月30日的9个月里，该集团净销售额同比增长11.7%，达到2,698.38亿瑞典克朗。将UD卡车排除在外后，净销售额同比增长17.3%。在此期间，营业收入跃升至328.54亿瑞典克朗，同比增长115.2%。调整后的营业收入同比增长75.6%，至309.55亿瑞典克朗。调整后的营业利润率也从2020年同期的7.3%升至11.3%。总体而言，今年累计收入达到251.77亿瑞典克朗，同比增长135%。

IHS Markit 观点深度解析

尽管公司面临的生产挑战阻碍了其满足市场需求的能力，但沃尔沃集团在第三季度仍然取得了积极的业绩表现。该公司首席执行官Martin Lundstedt在一份声明中表示：“本季度受到半导体、其他零部件和货运能力短缺的影响，导致生产混乱和成本增加。”在卡车业务方面他补充道，“我们看到客户有置换和扩大车队规模的需求。但这并没有完全反映在我们的新增订单中，而且由于我们已经有大量的订单和较长的交货时间，这也导致新增订单受到了影响。”因此，即使将目前已出售的UD卡车除外，公司第三季度的新增订单总量仍同比下降3.7%，至51,118辆。该地区市场的表现也凸显了这家卡车制造商面临的挑战，欧洲净订单量同比下降23.9%，至18,396辆。南美洲和亚洲也分别同比下降了48.2%和33.9%。不过，从积极的方面来看，沃尔沃集团第三季度在北美的订单同比增长了74.9%，达到21,750辆。Lundstedt表示，目前公司“完全专注于生产和交付卡车以满足客户的需求，但供应链上持续存在的问题意味着我们会不时面临被迫停止或放缓生产”。事实上，公司表示，由于供应短缺等问题依然存在，其卡车业务不得不停产，这也让汽车行业的其他公司受到了打击。



Lundstedt还警告称：“全球半导体和其他零部件供应链的形势仍然不稳定，其特点是中断频发、不可预测性和货运能力不足。”事实上，公司在报告中指出，由于第四季度情况依然低迷，供应挑战将持续到2022年上半年。因此，他预计该公司“卡车生产和集团其他部门将继续面临中断和停产。”

展望2021年剩余时间，我们目前仍预计，与受新冠疫情影响的2020年相比，2021年沃尔沃卡车和公共汽车产量将同比增长约18%。不过，这仍将比2019年水平低13%左右。

【主机厂销售亮点】起亚汽车第三季度净利润同比增长748.8%

意义：起亚汽车第三季度净利润的强劲增长主要得益于去年比较基数较低。去年第三季度，现代汽车在美国因其发动机质量问题和相关召回措施等方面，投入了约 1.01 万亿韩元的资金，因此，质量相关费用对公司的盈利能力造成了严重影响。而在今年并没有类似的一次性支出。不过，负面的汇率影响、全球半导体短缺问题导致的生产中断和全球部分地区新冠疫情重燃，也给这家汽车制造商上一季度的盈利能力带来了影响。与世界各地的汽车制造商一样，起亚汽车部分国内和海外工厂也因半导体供应不足而被迫中断生产。

展望：起亚预计，全球半导体短缺问题和汇率波动加剧将继续对其第四季度收益构成压力。现代汽车预计今年年度销量将低于 290 万辆。

本报告只涵盖了起亚品牌第三季度的业绩；现代的财务业绩将在另一篇文章中介绍。现代汽车集团是现代汽车和起亚汽车的母公司。

起亚汽车日前宣布，其第三季度净利润同比增长748.8%，至1.13万亿韩元（约合9.678亿美元），相比之下2020年同期的净利润为1,337亿韩元。第三季度营业利润同比增长579.7%，至1.33万亿韩元，其中包括产品组合改进带来的收益4,520亿韩元和销量增加带来的收益1,370亿韩元。不过，成本增加3,100亿韩元以及不利汇率影响1,600亿韩元等因素一定程度上抵消了这部分收益。

起亚汽车第三季度销售收入同比增长8.8%，达到17.75万亿韩元。第三季度，起亚汽车在韩国的销售收入占总销售收入的21.7%，北美和欧洲的销售收入分别占35.0%和29.4%。在此期间，起亚汽车印度业务占其总收入的4.7%，而其他海外业务合计占其总收入的9.1%。截至第三季度末，起亚汽车的总资产为64.49万亿韩元，负债为30.71万亿韩元。

起亚汽车 2021 年第三季度及 2021 年累计财务业绩 (十亿韩元)

	2021 年第三季度	2020 年第三季度	同比变化	2021 年累计	2020 年累计	同比变化
销售收入	17,752.76	16,321.78	8.8	52,673.99	42,257.52	24.6
营业收入	1,327.00	195.23	579.7	3,890.56	784.85	395.7
净收益	1,134.66	133.68	748.8	3,512.61	525.96	567.8

来源：起亚汽车新闻稿

© 2021 IHS Markit

在第三季度，这家汽车制造商的销售成本（占销售收入的百分比）保持在82.0%。起亚汽车销售支出、一般性支出及管理支出（SG&A）费用占销售收入的比重也下降到了10.5%（下降了6.3个百分点）。主要原因是汽车保修费用下降了5.6个百分点，占销售收入的比重下降至2.3%，营销费用下降了0.6个百分点，占比为3.5%，研发费用下降了0.1个百分点，占比为1.3%，其他费用下降了0.1个百分点，占比为1.7%。不过，起亚汽车的工资支出增长了0.1个百分点，占比为1.7%。

起亚第三季度全球汽车销量同比增长1.3%，达到74.5万辆左右。其中，起亚汽车在韩国的销量为12.5万辆，同比下降8.6%；在美国的销量为17.7万辆，同比增长7.3%；在西欧的销量同比增长2.7%，达到13.7万辆。在此期间，起亚汽车在中国的销量为3.5万辆，同比下降42.2%。在印度的销量同比激增57.9%，达到4.8万辆，在“其他普通市场（包括中东和北非（MENA）、俄罗斯、拉丁美洲和亚太地区）”的销量，同比增长6.7%，达到22.3万辆。

在批发销售（从工厂出货至经销商）方面，起亚汽车第三季度全球销量为68.4万辆，同比下降2.1%。在此期间，起亚汽车在韩国的批发销量同比下降了8.6%，至12.5万辆，在北美的批发销量同比下降了1.9%，至19.3万辆。上个季度，起亚在欧洲的批发销量同比增长了7.0%，至13.7万辆。第三季度，起亚汽车在印度的批发销量同比增长21.5%，达到4.6万辆；在中国市场的批发销量同比下降55.2%，至2.8万辆；在俄罗斯的批发销量同比下降4.2%，至5.7万辆；在中东和北非地区的批发销量同比跃升43.4%，达到4.5万辆；在亚太地区的批发销量同比下降14.2%，至2.9万辆；在拉丁美洲的批发销量同比增长94.8%，至2.5万辆。



2021年前三季度，起亚汽车的净利润同比增长567.8%，至3.51万亿韩元。在此期间，营业利润同比增长395.7%，至3.89万亿韩元，主要是因为包括产品组合改进（1.82万亿韩元）和销量增加（1.38万亿韩元）。不过，成本增加（5,130亿韩元）以及不利汇率影响（6,010亿韩元）等因素一定程度上抵消了这部分收益。今年前三季度，这家汽车制造商的销售收入同比增长24.6%，达到52.67万亿韩元。

2021年前三季度，这家汽车制造商的全球零售销量同比增长20.1%，达到227万辆。其中，韩国的销量为40.3万辆，同比下降2.8%；美国的销量同比增长29.7%，达到55.6万辆；西欧市场的销量同比增长24.5%，达到38.8万辆。与此同时，起亚汽车在中国的销量为11.5万辆，同比下降25.3%。印度的销量同比激增91.6%，达到13.8万辆，而在“其他普通市场”的销量同比增长31.8%，达到67.4万辆。



IHS Markit 观点深度解析

起亚汽车第三季度净利润的强劲增长主要得益于去年比较基数较低。去年第三季度，现代汽车在美国因其发动机质量问题和相关召回措施等方面，投入了约1.01万亿韩元的资金，因此，质量相关费用对公司的盈利能力造成了严重影响。而在今年并没有类似的一次性支出。不过，负面的汇率影响、全球半导体短缺问题导致的生产中断和全球部分地区新冠疫情重燃，也给这家汽车制造商上一季度的盈利能力带来了影响。与世界各地的汽车制造商一样，起亚汽车部分国内和海外工厂也因半导体供应不足而被迫中断生产。

与此同时，由于起亚汽车在美国面向购车者的优惠政策有所减少，以及运动型多用途车（SUV）和多用途车（MPV）等高利润休闲车型的销量有所提高，这些都有助于公司在第三季度实现盈利。从细分市场来看，第三季度公司A级、B级和C级车型占总批发销量（不含中国）的占比从去年同期的27.2%上升至28.3%；休闲车型占比从57.6%上升至58.7%；D级和E级车型占比从10.8%降至9.3%；其他细分市场车型从4.4%下降至3.7%。

韩国联合通讯社的一篇报道强调，起亚预计全球半导体短缺问题和汇率波动加剧将继续影响其第四季度的收益。公司正在采取零部件本土化生产、供应链多样化、提前管理库存等措施，尽可能减少微芯片短缺的影响，并持续寻找替代芯片零部件，以防止零部件短缺。起亚汽车首席财务官Joo Woo-jeong表示：“在全球芯片供应链中断的情况下，起亚汽车到2022年上半年能生产多少辆汽车，这是一个关键问题。”他预计由于供应链问题，起亚汽车将无法完成其今年292万辆的销售目标，今年的年度销量可能会低于290万辆。

尽管面临严峻的商业环境，起亚汽车计划继续致力于推进中长期发展战略“S计划”，并通过全新EV6纯电动汽车、K8轿车、新一代Sportage SUV等新车型，进一步改善销售势头和盈利能力。

根据我们的数据，起亚汽车全球轻型汽车销量将在2021年达到275万辆左右，比2020年预计的259万辆增长6.0%。我们的轻型汽车预测仅包括乘用车和轻型商用车。我们将继续关注最新动态，并通过Automotive Intelligence和其他产品平台进一步更新我们的预测。

【GSP】中东/非洲销量与生产评论-2021年10月

中东/非洲销量

2021年9月：-6.6%；现值 25.3 万辆，前值 27.1 万辆

2021年年初至今：+22.2%；现值255.7万辆，前值209.2万辆

9月，中东和非洲地区的轻型汽车需求较去年同期下降6.6%，不过较今年3月至5月的高增长趋势有所放缓。必须强调的是，2020年3月是该地区新冠肺炎大流行的开始，由于各地采取严格的封锁措施，汽车销售表现在随后几个月大幅下滑。因此，应该注意到2021年3月至7月与去年同期不寻常情况的对比。然而，2021年9月至12月接下来几个月的销量预计将不会出现高速增长，而是会有所下降，主要原因是全球芯片短缺影响了汽车生产，并使展厅面临新车库存减少的压力。2021年第一季度销量增长7.7%，第二季度销量增长64.5%，第三季度销量预计将增长9.8%。值得注意的是，与2019年前三季度（疫情前）相比，新车需求略低于平均水平，这表明尽管消费者开始考虑解除隔离和经济封锁之后的问题，但强劲的经济复苏现在已有所推迟。总体而言，2020年3月至2021年2月的十二个月期间，该地区汽车需求同比暴跌20.5%，新车注册量减少74万辆。

近年来，该地区的经济本就十分脆弱，而新冠肺炎疫情大流行导致企业和消费者信心水平进一步恶化。此外，由于全球石油供应远远超过需求，2020年创纪录低油价也进一步打压了那些严重依赖石油出口收入的国家。随着政府实施封锁措施迫使消费者留在家中，发达国家航空、邮轮、货运、加油站和制造工厂等关键行业对石油的需求大幅降低。结果导致该地区依赖石油或旅游收入的国家经济受到严重影响。然而，随着各国以不同的速度（取决于每个地区和国家的核心行业）实现经济复苏，经济形势应该会在2021年下半年迎来更积极的转变。对大宗商品的强劲需求将使某些国家受益；旅游业的回归也将推动汽车租赁公司的复苏，这些公司的需求在一些国家占据着重要的市场份额，自疫情爆发以来，这些公司纷纷暂停了新车注册，并缩小了车队规模，以适应需求水平。由于全球芯片短缺迫使汽车制造商降低生产速度，市场对新车更高的需求将面临更长的等待时间。因此，许多新车的注册时间将被推迟至下一年。

2020年1月至12月全年销量估计同比下降17.9%。过去几年来形成的负面趋势可能会在近期迎来触底反弹。然而，实施结构性经济改革的迫切需要将继续给这一复苏蒙上阴影。中东和非洲地区2021年全年销量预计增长12.8%，至329.7万辆（较上月下调了9.7万辆），令该地区总销量保持在16年前（2005年）水平。此外，汽车需求连续6年下降，凸显出整个地区经济不稳定，以及消费者在购买新车时的谨慎态度。



正如此前预测的那样，不断增长的汽车需求趋势实际上在2021年第二季度开启其复苏阶段。然而，由于新冠肺炎疫情后对部分行业的“宽松”限制将继续对经济造成一定程度的破坏，预计今年最后一个季度的强劲需求将继续受到影响。新冠疫情对部分行业的限制将继续对经济造成一定程度的破坏。由于经济限制放宽以及芯片短缺



影响全球汽车生产，消费者对新车的需求复苏也较为缓慢。更重要的是，新车注册量的恢复速度较慢，与经济限制措施放宽推动消费者对新车的需求增加并不匹配，这主要是由于芯片短缺影响了全球汽车生产。2021年9月汽车销量受到整个地区不同市场表现的影响，并且具体的经济发展形势正以不同的方式显著影响着各个国家的市场和次区域。与2020年同期相比，9月份中东（不包括伊朗）和海湾地区的汽车需求下降6.5%。以此类推，伊朗汽车需求也下降了16.0%，而非洲地区的需求则小幅上升了0.5%。

2021年，中东（不包括伊朗）和海湾地区的汽车新车销量将增长13.9%。由于一些国家将上调增值税（VAT）税率，消费者会选择提前购买汽车，因此销量在特定月份可能会有所波动。阿曼已经推出了5%的增值税相关政策，成为第四个这样做的海湾国家。目前只有科威特和卡塔尔在执行过程中有所滞后。海湾国家巴林、沙特阿拉伯和阿拉伯联合酋长国（UAE）已经推出了增值税相关政策。与2020年第二季度极低的销量相比，2021年第二季度和第三季度将迎来强劲且积极的复苏。由于全球芯片短缺，2021年剩余第四季度的销量预计将同比下降，明年销量预计将保持谨慎低速增长，随着疫苗进一步接种，推动经济重新开放，限制措施减少，允许消费者支出水平与更积极的信心指标同步上升。此外，全球油价上涨将有利于海湾地区的经济格局。

遗憾的是，随着全球疫情中心从欧洲和美国转移，2020年下半年非洲大陆受到了新冠肺炎疫情的全面影响，与疫情的斗争将持续整个2021年。可惜在非洲地区领导人努力遏制疫情进一步蔓延之际，我们此前的预期得到了证实，特别是在南非，已经出现了更多的确诊病例。

9月，非洲对新车的需求预计同比增长0.5%，2021年年初至今累计增长28.2%，这表明形势可能出现好转，主要是因为多年来大量被抑制的购车需求大幅上升。自2015年以来，汽车销量已经从略低于200万辆的高点大幅下滑至目前100万辆左右的低点。2018年底和2019年上半年的销量积极增长势头只维持了很短的时间，我们预计到2021年中才会有所转机。2021年，阿尔及利亚和摩洛哥等北非国家与南非一样，也已陷入负增长，影响了该地区的总体需求水平。由于大宗商品价格上涨带来的相对支撑以及全球原油需求下降的严重影响，我们预计2020年全年非洲的汽车需求将下降26.7%。汽车需求也将继续受到全球原油需求水平略高的严重影响，因为价格的回升趋势已在2021年底实现。尽管如此，非洲汽车总需求已经回落到17年前，即2003年的水平。这种情况将导致撒哈拉以南非洲国家面临更多困难，同时，北非国家还将受到西欧经济放缓的影响。2021年非洲大陆的新车销量预计将增长14.8%。



南非是非洲最大的汽车市场，但过去几年南非的经济形势极其艰难，并且由于新冠疫情导致经济进一步低迷，尽管市场近期对南非自然资源和贵金属的需求较为强劲。由于过时的汽车政策和非洲人国民大会（ANC）内部的政治紧张局势，新车需求继续举步维艰，这反过来又导致经济政策停滞不前。大选于2019年5月举行，由西里尔·拉马弗萨领导的非洲人国民大会赢得了大选。如今，非国大的主要任务是稳定国内局势，这对于扭转低迷的消费者信心水平至关重要和必要。大宗商品的购买（例如新车）已基本推迟，预计新车销量将以更稳健的步



伐复苏至2021年下半年。由于去年政府采取了多个月的封锁措施限制人员流动以及关停企业，消费者支出同样大幅下降。目前，复苏正在减弱，2021年前9个月汽车销量同比增长30.2%；然而，这一结果仍然弱于2019年疫情大流行前的销售表现，这表明车队更新置换工作十分艰难。此外，前总统雅各布·祖马被捕后引发了骚乱，导致南非政治动荡加剧，并且在瓜腾省和夸祖鲁纳塔尔省发生了抢劫和暴力事件。和平解决这一社会动荡将是支持南非经济恢复活力的关键。

由于全球油价低迷影响了出口国的石油收入，以及大宗商品价格低迷影响了其他国家的农业和矿业收入，近年来撒哈拉以南地区的销量也陷入了困境。在2014年销量达到高点之后，汽车需求在过去5年里一直维持下滑趋势，尽管政府出台了相关政策，但是二手车进口仍持续涌入该地区。预计2021年，汽车销量将保持在20年前的水平。随着政府实施更多的汽车行业增长战略，预计2022年后销售情况将出现强劲反弹。

北非国家也在努力使其经济走上逐渐增长的正轨。由于阿尔及利亚、埃及和突尼斯的经济崩溃，过去三年（2015-2017年）对新车的需求大幅下降。总体而言，北非的汽车销量已降至15年前的水平。2018年，阿尔及利亚实施了汽车进口配额制度，自那之后销量一直在下滑，低于正常市场需求。事实上，2020年新车注册量预估为2.7万辆，创下了历史新低，与阿尔及利亚2012年和2013年期间50万辆的峰值相差很大。埃及汽车市场最近一直处于挣扎状态，预计将从2021年全年将缓慢复苏。最后，尽管当前新冠肺炎疫情爆发对经济和重要贸易伙伴造成冲击，导致销售疲软，但摩洛哥的汽车市场将继续随着经济增长而积极发展。随着有更多汽车制造商和许多供应商推迟扩大该地区的生产规模，2021年整个北非地区的新车需求将温和复苏。

9月，中东和海湾地区（不包括伊朗）的新车需求量预计同比下降6.5%，使整个地区已开始缓慢复苏的势头略微放缓。从整个地区来看，许多国家已经解除了经济限制措施，商业活动也已经恢复。预计在2021年，这一趋势应该会略有好转，全年汽车销量预计将增长13.9%。更糟糕的是，伊朗汽车销量自2017年的160万辆大幅下滑至目前仅为80万辆，已经跌至20多年前的水平。销量出现两位数明显下滑是美国在特朗普总统领导下实施新一轮经济制裁的直接结果。由于经济发展前景堪忧继续对伊朗消费者产生负面情绪，预计2021年伊朗汽车市场将出现低增长。在整个海湾地区，较高的税收降低了消费者对高价商品的需求。伊朗和沙特阿拉伯是中东和海湾地区最大的汽车市场，其表现将对整体需求有着明显的影响。近年来，伊朗的汽车需求量占该地区汽车销量的二分之一，从而凸显了该国的重要性。



新车需求的高波动性预计将持续，原因在于海湾地区的政治动荡，在沙特阿拉伯的领导下，海湾地区的国家已经把矛头指向了伊朗和卡塔尔。

由于全球各地采取的封锁措施令航空、邮轮和交通等行业停运，导致发达市场对石油的需求大幅下降，不过随着经济缓慢复苏，油价从2020年末开始上涨。因此，石油出口国将继续以更低的收入来编制预算。然而，从第



三季度开始，随着全球经济在消费支出的支持下以更快速度复苏，预计全球价格将出现上涨。目前面临的主要困难是制造新车所需的芯片供应。因此，我们的分析师预计，2021年下半年中东和海湾地区的汽车需求将会下降。预计该地区（包括伊朗）的汽车需求将从明年下半年开始全面复苏。

在接下来的数年时间里，海湾国家的消费者将继续受到实施增值税（VAT）的轻微影响，并且较高的商品成本将降低可支配收入，从而影响新车的需求量。阿联酋和巴林分别从2018年1月和2019年1月开始实施增值税。沙特阿拉伯进一步上调增值税，已于2020年7月起将其增值税上调两倍至15%。科威特、阿曼和卡塔尔等其他三个海湾国家已承诺在2021年4月前开征5%的增值税。目前只有阿曼已推出增值税，卡塔尔和科威特计划在2022年引入增值税。与此同时，海湾地区的领导人将继续实施一些必要的项目，以减少对石油收入的长期依赖。最后，由于新冠肺炎疫情大流行以及油价相对于过去几年高点仍处于较低水平，我们预计未来几个季度汽车需求将呈现非常温和的复苏。积极的方面是，原油价格正在上涨，美国前总统特朗普促成以色列、巴林与阿联酋（UAE）三国达成了一项历史性的和平协议，将给整个地区带来急需的稳定。2021年，总统拜登领导的政府对于海湾国家领导人寄予厚望，希望他们进一步为该地区的和平和经济发展做出积极贡献。

伊朗车主将持有汽车更长的时间，这将提高伊朗车辆的使用年限。反过来，这一趋势从长期来看将带来更高的新车需求。

全球原油展望

第一场能源转换风暴已经到来。欧洲和亚洲的天然气、煤炭和电力供应不足。极高的天然气价格没有任何历史经验可寻。石油是否也会如此？这种担忧推动油价在10月份升至2014年以来的最高水平。2020年疫情封锁期间出现的石油供应疲软现象已经成为过去。虽然石油需求并没有恢复到疫情前的水平，但需求和供应之间的平衡正在恢复。海湾三国*的闲置产能约为300-400万桶/天，接近历史平均水平，美国和经合组织的石油库存水平接近2019年的水平。另一方面，与2019年相比，包括美国在内的一些国家的石油生产能力受到影响，目前，与2019年第四季度相比，美国每天的石油产量仍低11%。事实上，去年上游油气支出是自2006年以来的最低水平，当时世界石油需求为8,400万桶/天，而目前约为9,900万桶/天。更广泛地说，能源转型政策和投资者压力阻碍了对化石燃料的投资。能源价格已转向更高水平。

然而，石油不同于天然气。天然气和石油的主要市场并不相同——天然气主要用于发电，石油则主要用于交通运输。天然气市场没有像海湾三国（尤其是沙特阿拉伯）那样的闲置产能。油价必须升至约400美元/桶，才能赶上天然气价格自2019年以来的上涨。与天然气不同，石油不存在迫在眉睫的实质性短缺，但并不排除会出现更高的价格。

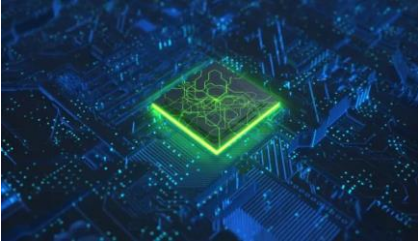
我们的分析师本月上调了油价前景。根据我们的基准预测情形，2021年第四季度布伦特原油价格预期为84美元/桶，相比之下，我们在9月份的预期为71美元/桶。这期间主要发生了两方面的变化——一件是心理性的，另一件是实质性的。欧洲和亚洲的天然气价格疯涨，助长了市场的情绪，认为石油供应将比预期更为紧张，由于气油转换，石油库存将进一步下降。



有什么可以缓解油价压力？来自能源短缺和其他供应瓶颈的经济逆风，可能会抵消由天然气转向石油所带来的石油需求增长。此外，有迹象表明，美国明年的石油产量将大幅增长——出口量每天预计增长80万桶——这表明美国石油产量增长还没有结束。中国大陆可能会从其庞大的石油库存中释放储备。尽管沙特石油大臣阿卜杜勒-阿齐兹·本·萨勒曼亲王10月14日在莫斯科表示，他仍然支持目前“循序渐进的增产方法”，欧佩克+成员国也可能会提出增产计划。另外，伊朗仍将是一个可能影响全球石油平衡的不确定因素。

【供应商趋势亮点】佛吉亚研发电子后视镜以提升主动安全

佛吉亚正在打造一个更智能、更安全的驾驶环境



来源: Getty image/ 4X-image

佛吉亚在 10 月 13 日发布的一份官方新闻稿中宣布，该公司正与出行公司华人运通合作，在中国开展一个电子后视镜项目。该电子后视镜解决方案将被集成到两款全新的电动汽车（EV）中，其中一款是轿车，另一款是运动型多用途车（SUV），这两款车将于 2022 年和 2023 年上市。华人运通成立于 2017 年，是一家致力于开发智能交通技术和节能汽车的公司。该公司今年开始在市场上部署其首款超级 SUV 高合 HiPhi X，目前正在开发下一批智能电动汽车，所有车型均以高度互联的出行体验为核心。

佛吉亚正在开发的电子控制单元，将作为华人运通车辆的中枢大脑，通过处理摄像头的视觉数据，并将其与显示算法相结合，及时提醒司机注意车道保持、盲点和可能的障碍。佛吉亚将在这一合作中投入其在电子设备、系统集成、硬件和软件功能安全方面的专业知识。佛吉亚的电子后视镜技术是作为集团在日本、印度和中国的高级驾驶辅助系统（ADAS）的一部分进行开发的。

IHS Markit 观点深度解析

佛吉亚与华人运通合作的电子后视镜项目，将为消费者对这项新技术的体验和接受度提供有价值的见解，可以根据中国市场需求量身定制解决方案，并在向自动驾驶过渡的过程中了解自动泊车等高级驾驶辅助系统的最新发展动态。据估计，车辆要实现L3级自动驾驶，需要安装摄像头、雷达等多达20个传感器。

【供应商趋势亮点】耐世特推出全新模块化管柱式电动助力转向系统



来源: Getty Images/ Bim



美国汽车零部件制造商耐世特汽车公司在10月22日发布的一篇新闻稿中宣布，该公司将推出全新的模块化管柱式电动助力转向（mCEPS）系统。

根据该新闻稿，这一全新系统提供具有出色成本效益的模块化平台设计，为供应商提供了更多的扩展性和灵活性，从而满足汽车制造商的广泛需求。

耐世特全球副总裁兼亚太区总裁David Fan表示：“耐世特mCEPS系统为过去使用传统CEPS的车辆创造了新的可能性。通过平台化设计和可扩展的电子控制系统，耐世特的mCEPS系统能够满足客户对于高级、定制化和具有出色成本效益的转向系统的需求，并能够灵活地满足客户封装及其他方面的要求。”

据该公司介绍，mCEPS系统具有以下特点：

- 拥有标准款、增强款和旗舰款三种型号，支持不同的助力能力和需求
- mCEPS 旗舰款可支持 SAE 定义下的 L2 级至 L5 级自动驾驶，支持无线（OTA）升级并充分保障网络安全
- AUTOSAR Release 4.0 电气/软件架构网络连接
- 自主研发的高性能扭矩及转角传感器展现卓越 NVH 性能和平滑精准的转向手感

IHS Markit 观点深度解析

除 mCEPS 外，耐世特还提供其他 EPS 解决方案，包括齿条式电动助力转向系统（REPS）、双小齿式电动助力转向（DPEPS）系统、单小齿式电动助力转向（SPEPS）系统、管柱式电动助力转向（CEPS）系统、高输出电动助力转向（HO EPS）系统以及高可用性电动助力转向系统。

【播客分享】软件定义汽车：架起连接数字体验和汽车行业的桥梁



演讲亮点

软件定义汽车有望为未来的司机和乘客带来更有价值的车辆拥有体验。消费者已经体会到手机和数字设备的升级、应用的更新以及通过无线升级软件修复故障是如此容易，因此他们要求的是类似智能手机的车内体验。从汽车制造商的角度来看，需要客户前往服务中心升级汽车软件和设置的想法正变得越来越古老。

CASE（网联化、自动化、共享化和电动化）汽车的增长，以及支持电气架构的演变，推动了汽车软件市场的发展。全球汽车市场规模预计将增长到31520亿美元，其中软件内容的市场规模将以7.26%的速度增长，2019年至2030年间的累计市场规模将达到3890亿美元。

虽然汽车软件的快速投资是整个行业的普遍现象，但各家汽车制造商和供应商采取的战略和战术却不尽相同。埃信华迈在其AutoTechInsight平台上推出了一项全新的汽车软件服务，用于跟踪软件定义汽车的深度洞见、上下文数据、报告和分析发展。您可以与AutoTechInsight的软件服务一起规划未来的软件开发战略并评估技术成本增长路径。

收听链接

欢迎扫描以下二维码，或点击原文，收听播客

该演讲内容以英文形式呈现





【精彩预告】2021第九期在线会预告 | 2021中国新能源乘用车市场展望



2021 中国汽车网络研讨会系列

2021中国新能源乘用车市场展望

日期：11月12日，星期五

时间：15:00 - 16:00

时长：1小时

演讲亮点

- 中国新能源法规/政策回顾
- 中国乘用车市场电动化预测

**欢迎您通过VIP粉丝群发送问题，我们将在直播时优先回答。*

**特别提示：为了确保您的席位，请使用您本人的公司邮箱完成注册。*

演讲嘉宾



方杰 (Jay Fang)

大中华区轻型车动力系统及合规分析师

Jay Fang 方杰先生目前担任 IHS Markit 大中华区轻型车动力系统及合规分析师，主要负责大中华区混合动力和新能源市场的动力系统预测。在加入 IHS Markit 之前，方先生曾在上汽大众新能源车研发部门负责电驱动系统及零部件的 Benchmark 和性能仿真工作，在新能源车电驱动系统的核心技术方面有着深厚的积累。方先生拥有浙江大学机械工程及自动化学士学位，同济大学车辆工程硕士学位。



崔东树
车市场信息联席会，秘书长

崔东树 1991 年进入汽车行业，2002 年开始从事汽车销售工作，2005 年起专注于汽车市场研究、汽车产业政策研究等工作。08 年被选举为乘联会副秘书长，2012 年被选举为乘用车市场信息联席会（乘联会）秘书长。作为乘联会专家，崔东树努力推进全国乘用车市场信息交流体系建设，推动行业内部市场研究的开展，为汽车企业服务、为中国汽车产业发展做贡献。崔东树作为汽车行业研究人员，近期认真跟踪新能源车政策，关注产业链变化，专注于全国新能源汽车市场研究，为厂家和行业发展做好服务。

2021 年研讨会议程

<input type="checkbox"/>	2021中国新能源乘用车市场展望 2021年11月12日 (星期五), CST 15:00 点钟
<input type="checkbox"/>	网联汽车 - 中国市场主要趋势 观看回放
<input type="checkbox"/>	先进轻量化材料在乘用车上应用的市场展望 观看回放
<input type="checkbox"/>	中国动力总成前景展望 观看回放
<input type="checkbox"/>	内饰领域的零部件市场及未来趋势 观看回放
<input type="checkbox"/>	汽车行业空中下载技术 (OTA) 更新 观看回放
<input type="checkbox"/>	中国中重卡市场概况及展望 观看回放
<input type="checkbox"/>	数字化管控对服务营销业务的重要性 观看回放
<input type="checkbox"/>	汽车“新四化”：对后市场是雪上加霜？还是雪中送炭？ 观看回放

请对您参加活动时所使用的电脑提前进行测试，确保电脑配置满足观看所需的最低要求。测试链接：
https://event.on24.com/view/help/ehelp.html?text_language_id=zh

请注意：

直播时将不再提供演讲稿 PDF 版本下载，欢迎添加微信客服（IHSMarkitAutomotive3 或 ihsmarkitautomarket），申请加入VIP群，获取演讲报告。预约参与11月12日研讨会（本场网络研讨会将以中文进行）

会议注册



请您扫描以下二维码或点击左下方“阅读原文”注册会议



IHS Markit [汽车] VIP 粉丝享有以下福利

- 演讲稿 PDF 版本下载（中国区及其他亚太区）；
- 提前提交问题，获得优先解答；
- 在群内与分析师与其他行业同仁交流探讨；
- 客服一对一解答，及时高效沟通。

注意：

您无法出席当天会议？请注册现场会议，获取会议重播链接。

IHS Markit保留更改或修改演讲者和讨论主题的权利。

为确保收听效果，请您在直播开始前，提前进行设备测试。



【完整资料下载】中国自动驾驶市场和未来出行市场展望

中国乘用车市场未来将进入平稳发展阶段

市场增长空间有限的前提下，新车之间的竞争更为激烈，自动驾驶技术成为新车的主要卖点

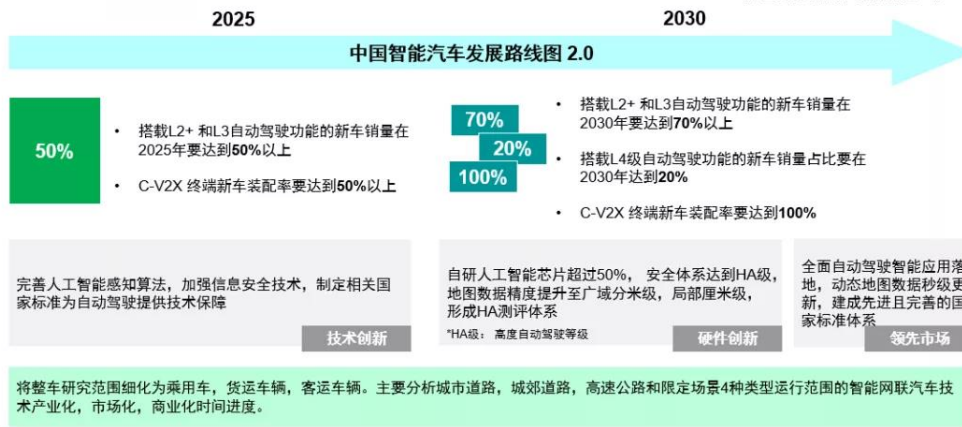
- 中国的乘用车销量预计在“后疫情时期”的反弹增长结束后，迎来平稳阶段，增长率逐步下降，整体市场进入稳定成熟期。
- 随着市场增长空间逐渐饱和，用户需求趋于平稳，新车之间的竞争更为激烈
- 新兴技术，尤其是自动驾驶技术，成为热门的竞争战场



同时，中国智能汽车行业已经进入快速发展阶段

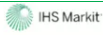
国家级别智能汽车发展路线图2.0版本的发布为整个市场未来发展指明了政策方向

数据来源：工信部2020年11月发布《中国智能网联汽车发展路线图2.0》



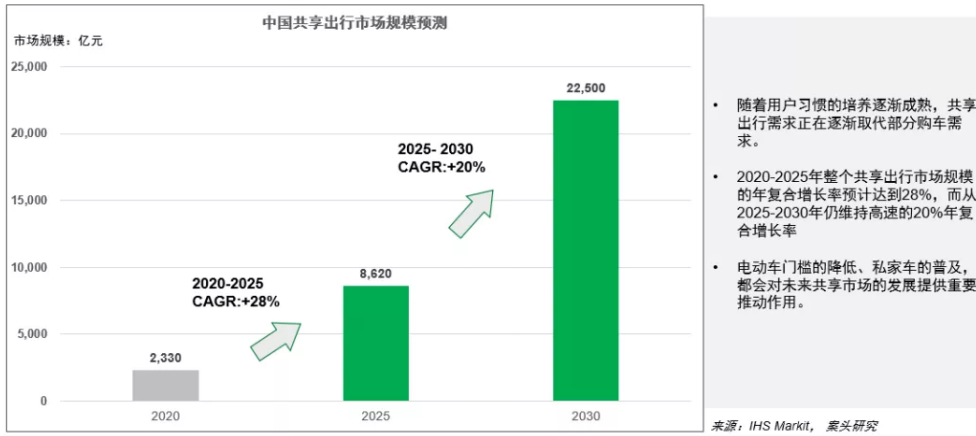
共享出行市场迎来快速发展

整体市场规模复合增长率达到 28%左右，同时 Robotaxi 随着自动驾驶技术的发展逐渐走入市场



共享出行市场迎来快速发展

整体市场规模复合增长率达到28%左右，同时Robotaxi随着自动驾驶技术的发展逐渐走入市场



© 2021 IHS Markit. All Rights Reserved.

27

目前制约自动驾驶技术发展的主要因素是成本

L2以上技术普及的制约因素当前主要来自较高的应用成本

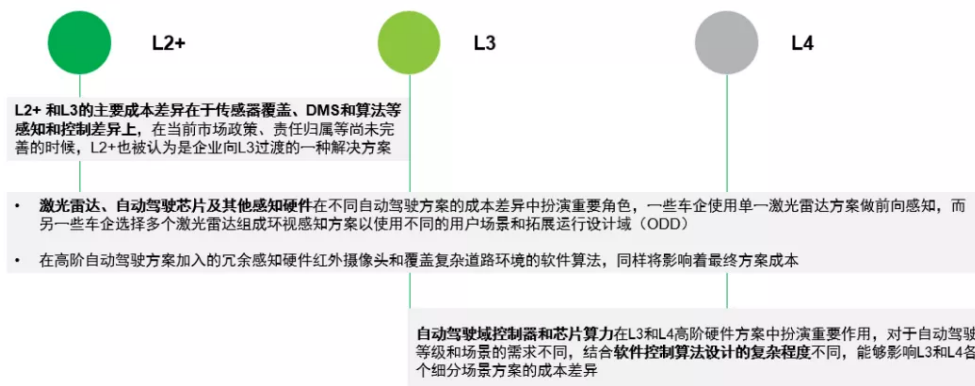
激光雷达、自动驾驶芯片及其他感知硬件（如毫米波雷达、摄像头等）是L3 及以上的自动驾驶方案重要组成硬件，越高的自动驾驶等级，对于芯片的算力，激光雷达精准度要求，和自动驾驶算法设计均有更高的要求，因此也带来了成本的迅速上升

当前超过2,000美元的方案，对于经济型车辆配置来说，具备盈利难度



智能辅助驾驶和无人自动驾驶技术方案的成本差异详解

感知硬件、芯片算力和软件算法是不同自动驾驶等级差异的主要因素



© 2021 IHS Markit. All Rights Reserved.

9

科技公司与车企的合作从车联服务开始，将会逐步拓展至自动驾驶领域

2020年全年，百度的小度车载因为较其他两家更早提出开放的车联方案战略和更加广泛的合作车型基础，整体搭载车型数量遥遥领先。

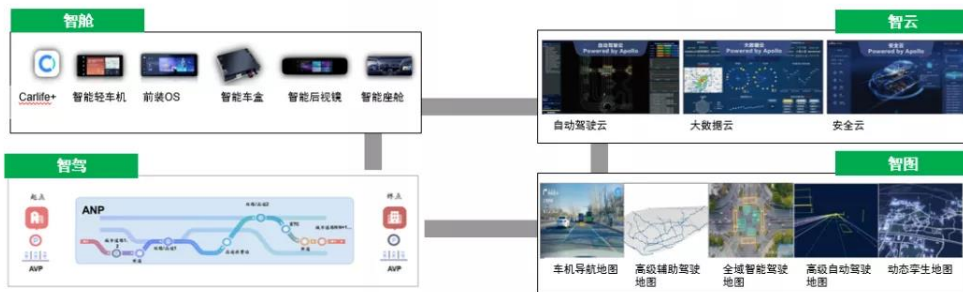
腾讯在2020年初开始发力，大力推广开放车联平台TAI3.0，借助微信相关技术优势和其平台的开放性，正在快速拓展合作车型和合作车企。

在整体自动驾驶辅助市场，随着AVP和ANP解决方案推出，以及百度Apollo生态合作伙伴联盟的不断壮大，预计整体搭载量和市场规模将达到38%左右。



L2+级无人自动驾驶方案：百度ASD

通过乐高式的定制化解决方案，帮助车企实现智能化转型，快速赋能车辆实现智能辅助驾驶



通过L4方案的降维，在ASD上面实现与L4方案的传感器复用、场景算法复用和地图复用，降低车企后续方案升级研发投入，预测类似ASD的解决方案在2030年左右会成为市场的标配，AVP和ANP的市场规模或达到38%*

*根据当前百度和车企的合作规划推算新车销量占比

类比共享出行市场发展规律，未来Robotaxi的主要参与者将集中在2-3家服务提供商，头部服务商或占据超过40%的市场份额。



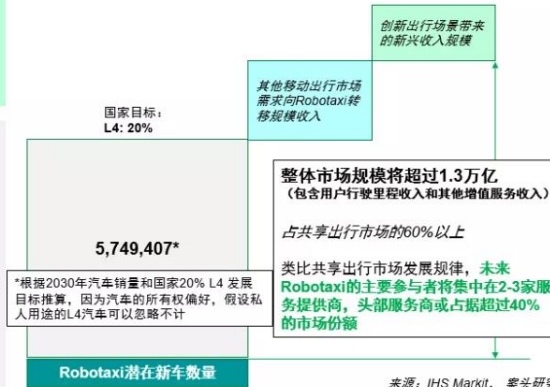
Robotaxi市场终局将集中在2~3家，科技公司是主要参与者

因为测试里程和技术发展要求，已在车联网和自动驾驶方面提前布局的公司，在未来竞争中具备先发优势

根据IHS Markit预测，到2025年，DuerOS在科技公司的智能网联方案市占率预计为38%左右；
而到2030年，随着整体车联网渗透率提升至100%，DuerOS在整体市场的市占率有望达到40%左右

在整体自动驾驶辅助市场，随着AVP和ANP解决方案推出，以及百度Apollo生态合作伙伴联盟的不断壮大，预计整体搭载量和市场规模将达到38%左右

(搭载规模根据百度ASD的合作车企未来相关车型销量情况预估)



欢迎您积极参与调查投票，并加入VIP群，下载完整PDF版本

###



Email

AsiaPacificAutomotive@ihsmarkit.com

Local Automotive Site

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

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

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