

汽车市场每周热点汇编

2023. 11.27-12.01



Contents

【预测与分析亮点】小鹏汽车第三季度营收增加	3
【预测与分析亮点】宝腾今年累计销量同比增长12.3%，合顺丰田销量同比增长9%	4
【主机厂亮点】长城汽车调整其车型在欧洲市场的命名	5
【主机厂亮点】小米总裁表示，首款电动汽车计划于2024年上半年量产	6
【主机厂亮点】蔚来汽车与长安汽车就共享换电池技术达成协议	7
【科技和移动性亮点】台积电考虑在日本建造第三座芯片厂	9
【科技和移动性亮点】Intellias将在2024国际消费展上展示先进车载技术	10
【电动车和能效亮点】Northvolt开发全新电池化学成分	11
【电动车和能效亮点】欧盟成员国讨论英国脱欧后的纯电动汽车关税方案	12
【供应商亮点】Point One Navigation发布Atlas实时惯性导航系统	13
【供应商亮点】Arteco将在中国新建工厂，以满足对发动机冷却剂日益增长的需求	14
【即刻报名】解决方案在线研讨会 全新的供应链动态：汽车动力电池回收的重要性及支持回收的新兴供应链	15
【精彩回顾 资料下载】中国大陆xEV乘用车生产展望	17



【预测与分析亮点】小鹏汽车第三季度营收增加

2023年11月27日

中国电动汽车（EV）制造商小鹏汽车日前公布了其第三季度财报。公司第三季度总营收为 85.3 亿元人民币（约合 11.7 亿美元），同比增长 25%，环比增长 68.5%。公司第三季度汽车销售收入总计 78.4 亿元，同比增长 25.7%，环比增长 77.3%。小鹏汽车第三季度毛利率为-2.7%，较 2023 年第二季度的-3.9%有所改善。2023 年第三季度汽车利润率为-6.1%，而 2022 年同期为 11.6%，2023 年第二季度为-8.6%。2023 年第三季度，小鹏汽车净亏损达到 38.9 亿元，较 2022 年同期的 23.8 亿元和 2023 年第二季度的 28 亿元有所增加。截至 2023 年 9 月 30 日，小鹏汽车持有的现金、现金等价物、限制性现金、短期投资和定期存款合计为 364.8 亿元。在新车交付方面，小鹏汽车在第三季度交付了 40,008 辆汽车，较上一季度的 23,206 辆增长了 72%。小鹏汽车预计，其第四季度交付量将在 59,500 至 63,500 辆之间。预计第四季度总营收将在 127 亿元至 136 亿元之间。



Source: Getty Images

分析观点深度解析

尽管销量创下季度新高，但由于与入门级运动型多用途车（SUV）G3i相关的库存减值，以及本季度销售相关支持费用的增加，小鹏汽车第三季度的净亏损较2023年第二季度进一步扩大。G6 SUV是公司目前的主力销售车型。随着未来几个月G6日益获得消费者的认可，小鹏汽车将通过G6增加其销量，并通过削减成本措施改善利润水平。此外，小鹏汽车正计划推出一款面向大众市场的全新车型，并将以全新子品牌的名义进行销售。小鹏汽车首席执行官何小鹏在公司第三季度财报电话会议上证实，新品牌旗下首款车型的代号为MONA，将于2024年进入市场。新车型将是一款纯电动轿车，售价约为2万美元。

作者: Abby Chun Tu Principal Research Analyst



更多轻型汽车预测内容，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载



【预测与分析亮点】宝腾今年累计销量同比增长12.3%，合顺丰田销量同比增长9%

2023年11月27日

据《海峡时报》报道，宝腾 10 月份销量为 12,772 辆，其 1 月至 10 月份累计销量达到 129,604 辆，同比增长 12.3%。这一数字包括马来西亚国内市场的车辆销售和出口数据。Saga 轿车是其最畅销的车型，也是马来西亚第二畅销的 A 级轿车，9 月销量为 6,322 辆。今年迄今为止，该车型销量已达到 57,806 辆。Persona 在 9 月销量为 2,041 辆，今年累计销量达到 20,655 辆，位列第二。其他畅销车型包括排名第三的 X50 运动型多用途车 (SUV)，9 月以 2,021 辆的销量继续领跑马来西亚 B 级 SUV 市场。X70 的销量达到 927 辆，随后是 Iris 的 589 辆和 X90 的 479 辆。宝腾经销首席执行官 Roslan Abdullah 表示：“进入 2023 年的最后两个月，我们对超额完成销售目标持乐观态度，我们正准备推出新车型，为公司在 2024 年的良好开局打下基础。”另外，马来西亚官方丰田汽车经销商、装配商和出口商合顺丰田 (UMWT) 10 月份销量为 10,931 辆，其中包括 10,709 辆丰田汽车和 222 辆雷克萨斯汽车，这是过去五年来的最高销量纪录。今年迄今为止，该公司的累计销量达到 87,422 辆，同比增长 9.1%。



Source: Getty Images

分析观点深度解析

报道援引该汽车制造商的一份声明称，宝腾目前整体市场份额预计为 20.1%，马来西亚今年整个汽车行业的累计销量已超过 64.5 万辆，有望打破 2022 年创下的纪录。9 月，宝腾旗下多款车型的销量领跑各自细分市场，帮助该汽车制造商取得了今年累计销量同比增长 12.3% 的成绩。宝腾汽车最近在马来西亚市场推出了 X90 SUV，市场对这款车型的需求非常强劲。S&P Global Mobility[标普全球汽车]预计，2023 年宝腾汽车的总销量将达到 152,466 辆，同比增长 12%。2023 年，丰田在马来西亚的总销量预计将同比下降 0.4%，至 99,549 辆。

作者: Isha Sharma Research Analyst



更多轻型汽车预测内容，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载



【主机厂亮点】长城汽车调整其车型在欧洲市场的命名

2023年11月28日

中国汽车制造商长城汽车（GWM）计划调整其产品在欧洲市场的名称，作为其战略转型的一部分。据《Autocar》报道，作为公司“一个长城（One GWM）”计划的一部分，长城汽车旗下欧拉和魏牌品牌现在将以 GWM 品牌的名义进行销售，这表明长城汽车“致力于打造更具凝聚力和知名度的全球业务布局，尤其是在欧洲市场。”这一战略变化之后，其在欧洲市场销售的欧拉 Funky Cat 将调整为 GWM Ora 03，即将推出欧拉 Lightning Cat 轿车将被命名为 GWM Ora 07。同时，魏牌咖啡 01 将更名为 GWM Wey 05，而魏牌咖啡 02 将成为 GWM Wey 03。



Source: Getty image

分析观点深度解析

这些变化已经在 wey-eu.com 网站上体现出来，但品牌在市场层面上仍需要进行一些调整，德国和英国的欧拉网站仍然显示的是以前的品牌和产品名称。不过据《Autocar》报道，该品牌在英国的更名调整将在 2024 年 1 月进行，届时第一批 GWM Ora 03 车型将抵达英国。公司表示，调整品牌命名的部分原因是为了提高效率，在有限的产品阵容下同时提升两个新品牌的知名度，这很可能会使两个品牌获得的资源过于分散。《Autocar》援引该公司的一份声明称，这种做法“将提高这家中国汽车制造商的知名度，并允许长城汽车从分销到经销商层面的合作伙伴均能采用协同高效的商业模式。”不过，公司也表示，品牌重塑将简化客户的购车体验，为客户带来更加愉悦的使用体验，并表示其汽车的二手市场价值将因此提高。欧拉和魏牌的产品设计有明显的不同——前者采用了大量曲线元素和用户友好的设计语言，而后的车型设计更大胆和硬派。长城汽车表示，两个品牌的车型都拥有“高级驾驶辅助技术、卓越的设计、出色的内饰材料质量和 NVH（噪音、振动和粗糙度）、耐用的品质以及在欧洲 NCAP 碰撞测试中获得多项五星评级的非凡安全性能。”然而，此次变化也意味着基于“猫系列”和“咖啡系列”的品牌名称将不复存在，这种品牌命名方式对于长城汽车希望作为一个重要新兴品牌在欧洲汽车市场得到客户的认同并没有帮助。S&P Global Mobility[标普全球汽车]目前预测，2023 年欧拉和魏牌在西欧和中欧市场的总销量约为 6,700 辆，到 2025 年将增至 2.88 万辆，到 2027 年将接近 3.5 万辆。然而，长城汽车在欧洲地区与名爵品牌和比亚迪品牌的销售预期（2023 年分别为 3.36 万辆和 20.3 万辆）相比仍有一段很长的路要走。在这之前，欧盟委员会已对中国电动汽车进口展开反补贴调查，长城汽车也已对此做出了回应，这些预期是否会因此受到影响，还有待观察。

作者：Ian Fletcher Principal Analyst



更多未来汽车内容，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载



【主机厂亮点】小米总裁表示，首款电动汽车计划于2024年上半年量产

2023年11月28日

根据小米集团总裁卢伟冰的说法，小米首款电动汽车小米 SU7 计划于 2024 年上半年开始量产。卢伟冰表示，小米汽车部门研发团队规模已接近 3,000 人。公司将很快开始对纯电动轿车 SU7 进行第二轮冬测。



Source: Getty image

分析观点深度解析

SU7 的外观图和部分参数上周已经在网上披露。此前有关该车型的报道表明，SU7 将推出两个版本，一款是 400 伏电压平台车型，另一款是 800 伏电压平台车型。据报道，采用 400 伏电压平台的车型将是 SU7 系列的主力销售车型，并且其定价很可能十分具有竞争力。随着小米陆续披露关于 SU7 车型的更多细节，有一点变得越来越清楚，那就是 SU7 将在动力系统、电池化学和自动驾驶技术方面提供众多不同的配置，从而与市场上的各类中型电动轿车展开竞争。SU7 的主要竞争对手将包括智界 S7、特斯拉 Model 3、极氪 007 和小鹏 P7。如果小米将入门级 SU7 定价设定在 20 万元人民币（约合 28,070 美元）以下，那么零跑 C01 电动汽车也将成为其潜在的竞争对手。

作者: Abby Chun Tu Principal Research Analyst



更多未来汽车内容，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载



【主机厂亮点】蔚来汽车与长安汽车就共享换电池技术达成协议

2023年11月28日

意义：11月21日，中国电动汽车制造商蔚来汽车宣布，已与中国汽车制造商长安汽车达成协议，将共同开发采用换电技术的电动汽车。

展望：建立一个覆盖全国的换电网络所需的高额资本投入需要通过增加汽车销量以及提高换电站利用率来证明其合理性。



Source: Chun Tu

11月21日，中国电动汽车制造商蔚来汽车宣布，已与中国汽车制造商长安汽车达成协议，将共同开发采用换电技术的电动汽车。两家公司将在国内换电汽车的推广方面开展合作，包括制定电池交换电动汽车的电池行业标准，共享电池交换基础设施以及建立高效的电池资产管理系统。

蔚来汽车首席执行官李斌表示，公司还在与其他多家汽车制造商就涉及蔚来换电技术的项目进行谈判，但并未提供具体细节或时间表。至于与长安汽车的合作，李斌表示，合作重点将是在长安汽车即将推出的全新电动车型上安装蔚来的下一代800伏电池组。长安汽车首批采用蔚来换电技术的乘用车将于2025年上市销售。双方未来合作推出的电动汽车将主要面向大众市场。

最近有媒体报道显示，蔚来子品牌阿尔卑斯即将推出的车型也预计将基于其800伏电压平台打造并搭载全新高压电池组。这些新技术是蔚来新一代NT3.0技术平台的核心组成部分。蔚来汽车是电动汽车换电市场的领军企业。截至11月18日，公司已累计建成2,100座换电站，其中超过650座换电站位于高速公路沿线。公司表示，截至目前已为蔚来电动汽车车主提供了超过3,200万次换电服务。

分析观点深度解析

在蔚来与长安合作宣布之前，蔚来汽车已裁员约10%，以降低成本和提高运营效率。公司当务之急是通过削减成本和推出新产品来提高销量和利润水平。蔚来的换电网络已成为蔚来品牌的一个关键差异化因素。其庞大的换电站网络使蔚来的客户在长途出行时可以独享专用充电设施。这家电动汽车初创企业认为，这些换电基础设施将大大减少消费者对电动汽车续航里程有限的担忧，并使其在城市驾驶和长途出行时变得更实用。然而，建立一个覆盖全国的



换电网络所需的高额资本投入需要通过增加汽车销量以及提高换电站利用率来证明其合理性。今年6月，蔚来汽车将其所有车型的价格下调了3万元人民币（约合4,200美元），并停止向新购车的车主提供免费换电服务。自降价以来，该汽车制造商的销量有所改善，但仍未达到预期。此次降价也是为了回应客户对他们使用换电服务的频率以及对公司定价策略的期望所提出的反馈。其他电动汽车制造商和私营运营商旗下的直流快充网络的快速扩张，在某种程度上也与蔚来的换电站形成了竞争。此外，蔚来还运营着2万多根电动汽车充电桩，这些充电桩对非蔚来品牌的电动汽车开放使用。

作者: Abby Chun Tu Principal Research Analyst



更多未来汽车内容，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载



【科技和移动性亮点】台积电考虑在日本建造第三座芯片厂

2023年11月29日

据《日本时报》援引不愿透露姓名的消息人士称，台积电（TSMC）正考虑在日本设立第三座工厂，生产先进的3纳米芯片。据报道，公司已向其供应链合作伙伴通报了在熊本县设立代号为“TSMC Fab-23 Phase 3”第三座工厂的计划。不过，目前尚不清楚这座工厂何时将启动建设。



Source: Getty Images

分析观点深度解析

随着汽车行业向自动驾驶汽车和电动汽车（EV）系统的转变，半导体需求在过去几年里大幅增长，考虑设立的新工厂将有助于日本准备好在中长期迎接类似过去几年汽车制造商所面临的半导体危机。台积电已经在熊本县设立了一家半导体芯片工厂，作为其与索尼半导体解决方案公司（SSS）和日本电装的合资企业。该工厂除了生产22纳米和28纳米芯片外，还将生产12纳米和16纳米芯片。据报道，公司还计划投资1万亿日元（约合67亿美元）在日本设立第二座半导体工厂，该工厂将于2025年后投入运营，并将生产5纳米和10纳米芯片。新工厂很可能得到日本政府的补贴支持。

作者：Nitin Budhiraja Sr. Analyst - Automotive



更多电气化、动力系统和合规内容，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载



【科技和移动性亮点】Intellias将在2024国际消费展上展示先进车载技术

2023年11月29日

该公司将发布其IntelliKit的下一代产品，这是一个便携式、完全集成的数字座舱



Source: Getty Images/algre

根据美通社于11月21日发布的一篇新闻稿，汽车行业软件工程合作伙伴Intellias将在2024国际消费电子展（CES）上展示其在人机界面（HMI）、数字座舱和高级驾驶辅助系统（ADAS）集成技术方面的专业知识。

公司将发布其IntelliKit的下一代产品，这是一个便携式、完全集成的数字座舱，该座舱基于高通SA8295P第四代骁龙汽车座舱平台、Rightware旗下Kanzi One HMI套件和黑莓Ivy车联网数据平台打造。

公司负责交付与移动出行业务的副总裁Oleksandr Odukha将在拉斯维加斯会议中心西厅（7075号展位）与参会者交流公司产品及与移动出行相关的话题。

Odukha指出，向软件定义汽车的转变给汽车制造商带来了巨大挑战，需要提供独特驾驶体验以及无缝集成到现代车辆IT生态系统的解决方案。为了应对这些挑战，汽车制造商需要在车辆IT基础设施和行业标准方面拥有专业知识的工程合作伙伴。Intellias旨在提供专业、具有成本效益和便捷的解决方案，帮助汽车制造商实现其软件定义车辆的目标。

作者：ATI News Team



更多电气化、动力系统和合规内容，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载



【电动车和能效亮点】Northvolt开发全新电池化学成分

2023年11月30日

瑞典电池制造商Northvolt日前成功开发了一种能量密度超过160瓦时/千克的钠离子电池。根据公司发布的一份声明，这种电池化学成分是与研究伙伴Altris合作开发，并在瑞典韦斯特罗斯的Northvolt研发实验室（R&D）和工业园区得到了验证。公司补充称，“该电池包括一个硬碳阳极和一个普鲁士白基阴极，不含锂、镍、钴和石墨等材质”。Northvolt表示，计划成为第一家将普鲁士白基电池产业化并推向商业市场的公司。



Source: Getty Images

分析观点深度解析

普鲁士白是普鲁士蓝的完全还原和高钠形式，已被视为电池可能的突破性材料。相对于常规的镍锰钴（NMC）或磷酸铁（LFP）化学技术，这种新型电池被认为具有更高的安全性、更具成本效益和可持续性，这也得益于全球市场上铁和钠的丰富供应。Northvolt指出，低成本和高温下的安全性使该技术在印度、中东和非洲等新兴市场的储能解决方案中尤其具有吸引力。此外，这家电池制造商表示，“该技术可以用本地采购的材料进行生产，为开发完全独立于传统电池价值链的全新区域电池产能提供了一条独特的途径”。虽然第一代钠离子电池主要设计用于储能，但Northvolt预计，随着具有更高能量密度的第二代电池的推出，将有机会实现经济高效的电动出行解决方案。这表明Northvolt预计随着发展，这种新型电池的能量密度水平还有更大的提高空间。

作者：Ian Fletcher Principal Analyst



更多电气化、动力系统和合规内容，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载



【电动车和能效亮点】欧盟成员国讨论英国脱欧后的纯电动汽车关税方案

2023年11月30日

欧盟成员国日前就从2024年开始对不符合新的原产地规则的欧盟和英国之间生产和出口的纯电动汽车加征关税一事进行了会商。知情人士告诉彭博新闻社，欧盟各国部长和负责欧洲绿色协议、机构关系和前瞻的欧盟委员会副主席 Maroš Šefčovič 上周讨论了这个问题。知情人士表示，几乎所有在会议上发言的成员国，包括意大利、瑞典和匈牙利，都支持对现行规定进行一次延期。据称，法国也对寻找缓解影响的解决方案并在实施新规定之前提供短暂过渡期持开放态度，但同时强调不应重新谈判英国脱欧后的贸易协议。法国还认为，欧洲生产的关键纯电动汽车零部件应该很快能满足英国的需求。



Source: Getty Images

分析观点深度解析

距离英国和欧盟之间生产和运输的不符合新原产地规则要求的电动汽车征收 10%的进口关税还有一个多月的时间。英国脱欧后贸易与合作协议（TCA）中包含了这一规定，旨在鼓励纯电动汽车供应链的发展，在这之前，预计加征关税并不会成为一个太大的问题。然而，这并未达到之前期望的程度，市场上有呼吁欧盟成员国、英国以及汽车行业将这一规定的实施推迟六个月。此前一直对任何变化持强硬立场的法国政府似乎也开始对这一想法有所松动。不过，法国也急切希望这一加征关税政策延期不超过三年，并将重点放在将于 2027 年初对纯电动汽车原产地规则的下次调整上。法国外贸、经济吸引力和法国海外事务部长 Olivier Becht 在接受《金融时报》采访时表示：“我希望我们能在未来几周内找到解决方案”，并补充道，“政府对推迟加征关税的想法持开放态度”。他还强调了英国市场在支持欧盟纯电动汽车出口方面的重要性，称“英国是欧洲汽车的主要市场，该国对电动汽车的需求正在不断增长，这为我们的企业带来了许多机会”。这也印证了欧洲汽车制造商协会（ACEA）的说法，该协会表示，加征关税将使汽车制造商在 2024 年至 2026 年期间损失 43 亿欧元。不过 Becht 补充说道，欧盟仍然要考虑在该地区发展供应链的重要性，他表示：“当然，我们将密切关注欧盟委员会提出的解决方案，同时我们也会牢记持续在我们的国家鼓励电池投资的重要性。”鉴于目前时间非常紧迫，尚不清楚欧盟委员会能否提出一个能够得到所有欧盟成员国支持，同时还能通过英国审查的方案，以及该方案能否在 2024 年 1 月 1 日之前获得批准。

作者：Ian Fletcher Principal Analyst



【供应商亮点】Point One Navigation发布Atlas实时惯性导航系统

2023年12月1日

Atlas INS可提供高精度、低成本且界面用户友好的精确定位技术



Source: Getty image/imaginima

Point One Navigation 在 11 月 14 日发布的一篇新闻稿中宣布，公司日前已推出 Atlas 惯性导航系统（INS），该产品为自动驾驶汽车、地图绘制和其他应用提供了高精度，并且具有出色的经济性。Atlas INS 展示了实时精确定位技术的重大飞跃，在不需要大量后处理的情况下，提供了可展现地面真实路况的实时精度。

以前，传统 INS 解决方案需要大量后处理才能达到较高的精度，这个过程价格昂贵且耗时繁琐。Atlas 通过提供高精度、低成本的全球导航卫星系统（GNSS）接收器和惯性测量单元（IMU）技术，结合 Polaris 实时动态（RTK）校正网络和传感器融合算法，消除了这些障碍，并且起价仅为 6,500 美元。

Atlas INS 具有用户友好的界面，可在设备上进行数据存储，支持以太网和 Wi-Fi 功能，使现场工程师可以使用智能手机、平板电脑和车载显示屏轻松配置和操作系统。

Point One 首席执行官兼联合创始人 Aaron Nathan 表示：“我们设想，企业、研究人员和车企在未来可以利用厘米级的实时精度，而无需应对与后处理相关的复杂性和成本。Atlas 不仅是一个产品，更是一场革命，将重新定义精确定位领域的可能性。”

作者：ATI News Team



更多汽车供应链及技术洞见，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载



【供应商亮点】Arteco将在中国新建工厂，以满足对发动机冷却剂日益增长的需求

2023年12月1日

新工厂在设计时充分考虑了汽车制造商的严格需求，将为所有新能源汽车生产热传导液



Source: Getty Images

全球领先的水基发动机冷却液和热传导液生产企业 Arteco 日前宣布将在中国南通新建一家先进的生产工厂。公司在 11 月 21 日发布的一篇新闻稿中表示，该工厂计划于 2024 年上半年投产，将满足汽车、工业和电子冷却行业对高质量发动机冷却剂和热传导解决方案日益增长的需求。

根据 Arteco 总经理 Alexandre Moireau 的说法，新工厂证明了公司致力于成为负责任和可靠的全球解决方案提供商。这家新工厂将使用本地原材料进行生产，而非依赖进口的复合剂，从而进一步加强 Arteco 在当地的业务布局并提升供应链弹性。

新工厂在设计时充分考虑了汽车制造商的严格需求，将为包括纯电动汽车、混合动力汽车和氢燃料电池汽车在内的所有新能源汽车（NEV）生产热传导液。Moireau 强调，Arteco 充分认识到汽车行业在不断变化，公司将始终致力于保持领先地位。

该工厂还将为包括数据中心在内的电子冷却领域生产先进的产品。根据亚太和中东地区经理 Paul Golesworthy 的说法，市场上正形成一个明显的发展趋势，基于水基冷却液产品在长效防腐蚀和冷却能力方面有着显著优势，因此市场份额正在不断增加。

Arteco 在国内投资建厂的决定符合其打造富有弹性且可持续的未来发展战略。通过雄心勃勃的增长计划，Arteco 旨在提高其市场影响力，并致力于成为一家值得信赖的合作伙伴。新工厂建成后将不再需要从比利时运输复合剂至中国，大大提高了运输效率并减少了碳排放。

新工厂的设立是 Arteco 中国团队的一个重要的里程碑，为业务增长、团队发展和个人成长提供了巨大空间。

作者：ATI News Team



更多汽车供应链及技术洞见，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载

【即刻报名】解决方案在线研讨会 | 全新的供应链动态：汽车动力电池回收的重要性及支持回收的新兴供应链

2023年11月30日



全新的供应链动态：汽车动力电池回收的重要性及支持回收的新兴供应链

日期：2023年12月1日 (星期五)

时间：北京时间下午3点

时长：1小时

语言：中文

演讲亮点

纯电动汽车的大规模普及，引发了对锂、镍和钴等贵金属的需求暴涨，各国也对如何更好的利用这些贵金属高度重视。就像铅酸电池已在全球范围内建立了高效的二次生命供应链一样，围绕锂离子电池及其材料的回收、分解和再利用市场存在规模达数十亿美元的机会。事实上，在许多主要市场，已经制定立法对此提出了更高的要求。那么，我们对新兴的锂离子电池供应链了解多少？它的规模有多大？它将如何构建？如果不由汽车制造商来做的话，谁能最好地满足汽车制造商处理报废电池的需求？在此次S&P Global Mobility供应链与技术系列网络研讨会中，我们将



介绍我们全球研究工作的初步成果。分析师将对主要市场趋势进行定性评价和坊间评估。此外，我们将特别邀请外部嘉宾，围绕本主题进行深入读解和分享。

吴莲子 (Eileen Wu) 中国汽车供应链与汽车技术预测高级分析师，S&P Global Mobility将与大家分享：

- High-voltage Li-ion battery demand trend
- Battery recycling fundamentals
- Scale of Li-ion battery recycling
- Regional supply availability and policy support
- Economical analysis

高威乔 (Justin Gao) ， 副总经理，浙江华友循环科技有限公司将与大家分享：

- 我国动力电池产业基本情况
- 海外新政策法规解读
 - 美国IRA《通胀削减法案》
 - 欧盟《电池与废电池法规》
- 华友钴业“产业链一体化”优势

演讲嘉宾

S&P Global Mobility
2023年新能源汽车供应链研究系列

全新的供应链动态：汽车动力电池回收的重要性及支持回收的新兴供应链

纯电动汽车的大规模普及引发了对锂、镍和钴等贵金属的需求暴增，各国都必须在责任管理这些贵金属。新兴的锂离子动力电池回收行业？它的前景有多广阔？您如何管理锂、镍和钴？您如何管理回收电池的需求？在此次研讨会中，我们将介绍全球研究工作的初步成果。同时，特邀嘉宾也将向您详细解读行业最新动态。

2023年12月11日 (星期五)，北京时间下午3点

	吴莲子 (Eileen Wu) 中国汽车供应链与汽车技术预测，高级分析师 S&P Global Mobility		高威乔 (Justin Gao) 副总经理 浙江华友循环科技有限公司
---	---	---	---

即刻扫码注册 全年汽车活动日历 汽车新闻与资料社群 问题解答与VIP进群

提前预约> 即刻查看> 欢迎投稿> 扫码添加客服> 扫码添加客服>

吴莲子 (Eileen Wu)

中国汽车供应链与汽车技术预测高级分析师，S&P Global Mobility

吴莲子女士现任S&P Global Mobility的中国汽车供应链与汽车技术预测团队的高级分析师，聚焦电池及电池原材料领域的供应链分析及技术趋势预测。加入标普全球之前，吴女士拥有5年锂离子电池行业研究经验。吴女士曾服务于国际能源咨询公司伍德麦肯兹，Roskill(后者已被伍德麦肯兹收购)以及电池企业欣旺达，专注电池、正极材料、前驱体及镍市场的研究。吴女士拥有材料工程硕士学位和材料加工学士学位。

高威乔 (Justin Gao)

副总经理，浙江华友循环科技有限公司



高威乔先生具有多元文化的成长背景, 1970年出生于台湾, 后在香港长大及美国受教育及工作; 双硕士学历- 1995年毕业于美国理海大学 (Lehigh University) 机械与工业工程。自2000年开始涉足“锂离子电池Li-ion Cell/Pack”相关产业, 至今耕耘已有20多年之久; 期间在2007-2009年还参与了早期一些新能源汽车三电系统项目的拓展, 如AC Propulsion的动力系统使用于例如BMW MINI-E、Tesla、Fisker Karma、LUXGEN。在中国乃至全世界, 高威乔先生算是动力电池回收产业最早期的开拓者; 2013年开始从事动力电池回收利用和技术研究, 参与到制定动力电池回收和梯级利用产业的管理体系、发展规划、行业模式技术路线; 前后分别协助第一批白名单(五家企业其中的两家) 完成0到1的工作。

报名注册

欢迎您预留时间, 扫描以下二维码注册2023年汽车网络研讨会系列, 提前锁定席位!



【精彩回顾 | 资料下载】中国大陆xEV乘用车生产展望

2023年12月1日

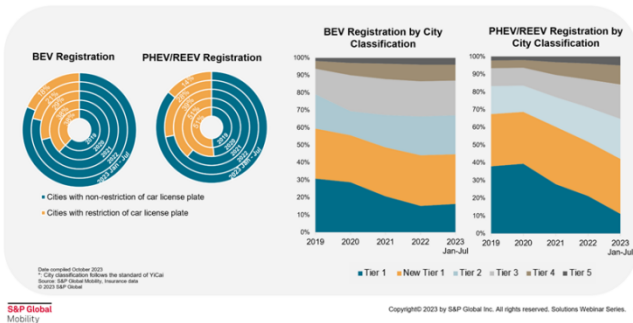
演讲亮点

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, 标普全球汽车

这里我们将从消费者角度解释 NEV 的分布规律和发展机会。根据标普全球汽车和上险数数据, 从 2019 年到 2023 年 7 月份, BEV 在限牌城市的占比呈现快速下降趋势, 而 PHEV/REEV 对应的下降趋势会比 BEV 更加明显。目前我们自主品牌主流的 PHEV 由于比同级别 BEV 更低的入门价格, 比燃油车更低的油耗, 以及没有 BEV 的续航里程焦虑等优势, 能满足更多消费者的使用场景, 其出色的性价比在二三四线城市的下探能力甚至比 BEV 更加强劲。

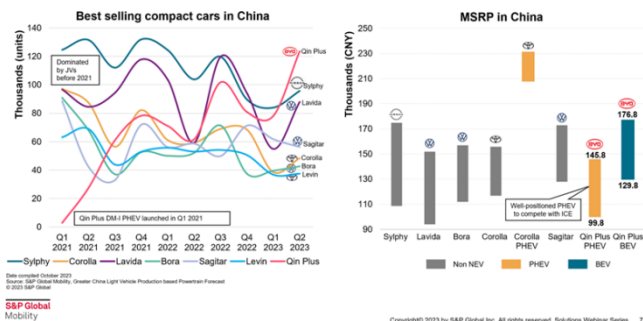


NEV Growth Analysis from the Perspective of Consumer Demand



具体来看，BEV 和 PHEV/REEV 最近几年在二三四线城市的渗透率一直在持续增长，这与前面提到的限牌城市占比下降是相呼应的。由于二三四线城市消费水平略低于一线城市，消费者对价格的敏感性会更高，随着电池原材料成本碳酸锂价格的不断下降，最近几年 BEV 和 PHEV/REEV 的入门价格也不断下探，二三四线城市的庞大消费群体对其的接受度和关注度也越来越高。以 PHEV 为例，比亚迪、长安等自主品牌 PHEV 的入门价格在今年已经下探到 10 万以下，对合资品牌传统紧凑型燃油车市场份额的侵占是十分明显的。按照目前的市场态势，不管是 BEV 还是 PHEV/REEV，在传统燃油车为主的二三四线城市还将有进一步的发挥空间和发展机遇。

Competition with JV's ICEs by PHEVs Helps BYD Boost Sales in Key Segments



这里以比亚迪为重点案例分析，在过去的三年中市场份额大幅上升的主要是它的 PHEV 产品。比方说秦 Plus PHEV 这款车的同级别竞品，大部分来自于合资品牌的紧凑型燃油车，例如大众的朗逸、宝来，日系的轩逸、卡罗拉等，他们的官方指导价区间是比较接近的。从 2021 年下半年开始，随着比亚迪 DM-i 产能的释放，秦 Plus PHEV 销量快速上涨的同时，合资紧凑型燃油车市场份额一直呈现震荡萎缩的趋势。今年下半年这个趋势有所减缓，背后很大程度上是因为合资品牌加大了终端降价幅度，把价格同样降到了 10 万级别，也是对比亚迪 PHEV 不断抢占市场的一种抗衡。目前，比亚迪秦 Plus PHEV，长安启源 A05，五菱星光 PHEV 等车型均实现了与同级别合资燃油车相同甚至更低的价位，入门价格大概在 9 万元左右，其出色的性价比对于预算在 10 万左右的广大消费者，尤其是年轻消费者而言，的确有着不错的吸引力。综合来看，未来自主品牌 PHEV/REEV 在与同价位合资燃油车的竞争中，还是有很大的发挥空间的。

演讲嘉宾：杨超（Chao Yang）院长，有道汽车研究院



消费者在购买电动汽车时，关注的主要因素有如下五个。



关于电动汽车（EV）消费者购前关注因素

- ▶ 电动汽车（EV）消费者的品牌意识与传统燃油车消费者迥然相异：与燃油车消费者相比，品牌对EV汽车消费者的重要性大大降低。品牌认知并没有形成定性，更容易被性价比和产品力引导
- ▶ 当前购买主力人群集中在20-39岁阶段的中青年，在个性化、年轻化方面特征明显
- ▶ 对智能化的需求，有少部分把智能化当作核心影响因素，但大多数并没有。但对智能化接受程度高，愿意尝试更多新功能的车型
- ▶ 与燃油车共同的关注因素：车辆的空间、外观，依然占据重要位置。对外观要求高、运动、年轻化的外形更吸引他们
- ▶ EV消费者有着各种电动汽车特有的需求，如续航里程、充电时间等

第一、电动汽车消费者品牌意识不强。根据有道汽车研究院在燃油车购买使用调查结果显示，燃油车购买消费者的购买因素影响里面，品牌因素占据非常重要的地位。因电动汽车的认知并没有形成定性，很容易被产品的性价比和产品力所引导。究其原因主要有两点：第一是造车新势力品牌层出不穷，正是因为这种频繁的新旧交替，影响了消费者对于某一个行业品牌的整体认知，在消费者心目中并没有一个特别清晰的品牌排名。所以才给了我们这种造车新势力能够跻身豪华这个品牌认知法的这个前列。新能源汽车品牌在车主那里能够获得高端化认可的比率要比燃油车要高70%。第二是品牌溢价过高。电动汽车消费者心目中，最重要的因素首先还是续航里程和充电时间，其次才是转向、底盘等动态体验。

第二、当前购买电动汽车主要人群集中在20岁到39岁。这个阶段的中青年越来越个性化、越来越倚重于网络社交、越来越不按规律办事等等，审美和消费都有了很大的不同。从用户人群上可以简单下一个结论，就是中国电动汽车的年轻化特点非常明确。所以进而推广之，我们中国汽车市场的人口红利并没有消失，年轻的人口还是维持在一个足够高的比例。从电动汽车方面也可以验证，中国汽车是非常有发展前景。

第三、智能化不是消费者在购买汽车时的重要影响因素。

第四、与燃油车关注点相同，空间、外观依然占据重要位置。

第五、电动汽车消费者有着电动汽车特有需求，如续航里程、充电时间等。



2.重新理解未来汽车产品的机遇

有道汽车研究院



- ▶ 年轻消费者重新定义汽车产品
- ▶ 上半场比拼电动化，下半场比拼智能化？
- ▶ 新：从外到内

未来什么样的产品可能会受到消费者青睐呢？这也是我们重新理解产品或者说汽车产品的一个机遇。简单的梳理一下，我们认为未来可能会在以下四个方面成为新一代汽车的特点。

第一、车一定要能够给消费者带来不同的不断的新鲜感。这个新鲜感既包括科技感，也包括内饰、外观等等。

第二、新动力。根据我们的调查发现，用户在新在电动汽车时代，相对驾驶，更在意乘坐。未来会倾向于舒适度的程度要大于驾驶的运动。

第三、多场景。目前，大概有七八成的消费者认为汽车绝对不是一个简单的代步工具，他们希望汽车能够为其提供更多的影音娱乐、休闲休息空间。特别是年轻消费者，认为他们认为在汽车里面就是用来休闲休息的。

第四、多科技，也就是智能化。这是我们对于未来汽车产品的一个基本的理解，无论从硬件还是软件方面，都会越来越强。

回放报名注册

欢迎您扫描下方二维码注册回看会议！



我们将在VIP群内分享演讲嘉宾的演讲资料（PDF版本），欢迎您点击下载

###



Email

AskMobility@spglobal.com

Local Automotive Site

中国 (中文) : [SPGlobal.com/China Automotive](https://SPGlobal.com/China%20Automotive)

日本 (日文) : [SPGlobal.com/Japan Automotive](https://SPGlobal.com/Japan%20Automotive)

韩国 (韩文) : [SPGlobal.com/Korea Automotive](https://SPGlobal.com/Korea%20Automotive)

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 S&P Global Mobility (formerly IHS Markit Automotive) Ltd. or any of its affiliates ("S&P Global Mobility (formerly IHS Markit Automotive)") is strictly prohibited. S&P Global Mobility (formerly IHS Markit Automotive) owns all S&P Global Mobility (formerly IHS Markit Automotive) 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 S&P Global Mobility (formerly IHS Markit Automotive). Neither S&P Global Mobility (formerly IHS Markit Automotive) 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. S&P Global Mobility (formerly IHS Markit Automotive) 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, S&P Global Mobility (formerly IHS Markit Automotive) 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 S&P Global Mobility (formerly IHS Markit Automotive) should not be understood to be an endorsement of that website or the site's owners (or their products/services). S&P Global Mobility (formerly IHS Markit Automotive) is not responsible for either the content or output of external websites. Copyright © 2020, S&P Global Mobility (formerly IHS Markit Automotive)®. All rights reserved and all intellectual property rights are retained by S&P Global Mobility (formerly IHS Markit Automotive).

S&P Global
Mobility