



IHS Markit®

汽车市场每周热点汇编

2021.04.02





Contents

【主机厂亮点】上汽集团发布全新技术品牌R-TECH	3
【科技和移动性亮点】现代摩比斯与Meridian Audio合作推出高级音响系统	4
【科技和移动性亮点】威力登展示PAEB系统以改善行人安全	4
【EV亮点】博格华纳希望扩大电气化业务收入	6
【EV亮点】西雅特宣布计划推出新款纯电动都市车，并将在马尔托雷尔工厂生产	9
【GSP】全球销量与生产评论-2021年2月	11
【供应商趋势亮点】纬湃科技为动力系统开发新型主运动控制器	13
【供应商趋势亮点】佳明将把Alexa定制助手集成至车载信息娱乐系统	13
【VIP专属文章】资料下载! 《欧洲绿色协议》下2030年欧盟乘用车二氧化碳排放目标及影响	15
【VIP专属文章】2021中国汽车转向及制动系统峰会	15
【VIP专属文章】Future of automotive interiors	16

【主机厂亮点】上汽集团发布全新技术品牌R-TECH

意义：上汽集团计划借助与阿里巴巴、英伟达、Luminar 和腾讯等领先高科技公司的合作，为其 R 品牌电动汽车的发展打造一个全新的生态系统。

展望：ES33 将是 R-TECH 技术品牌推出的首款高科技车型。新车搭载的诸多前沿科技有望在自动车辆驾驶、智能座舱和直观互联系统等方面带来更高水平的用户体验。

上汽集团最近在深圳举办的公司活动上发布了其全新技术品牌 R-TECH，并概述了 R 品牌的技术战略。作为此次活动的一大亮点，上汽集团在其 R-TECH 品牌下推出了一款名为 ES33 的全尺寸运动型多用途车（SUV）概念车，该车搭载了诸多前沿科技。上汽集团表示，ES33 的内饰将于 4 月亮相。ES33 的量产版本将于 2022 年下半年开始销售，其外观与概念车非常接近，车顶弧线降低，肩线更加硬朗并且搭载了不规则形状雾灯。上汽集团在一份声明中表示，在过去五年中，该公司对 R-TECH 的研发投入超过 200 亿元（约合 30.7 亿美元），能够实现“硬件可插、可换、可升级，软件可买、可卖、可定义，电池可充、可换、可升级”。激光雷达初创公司 Luminar 将为 R 品牌电动汽车提供高科技传感器及相应软件。Luminar 的 Iris 激光雷达将集成至 R 品牌汽车的车顶线中，另外新车还将搭载 Sentinel 软件，该软件有助车辆在市内行驶时实现高度自动化和主动安全功能。量产版 ES33 还将搭载英伟达 DRIVE AGX Orin 芯片，该芯片拥有每秒 500 到 1,000 万亿次运算能力。



上汽集团表示，R 品牌将向汽车用户扩展充电服务。消费者可以通过手机应用在半径为 1 公里的范围内找到公共充电桩，R 品牌还将推出搭载可更换电池的电动汽车，可在两分钟内实现快速换电。

IHS Markit 观点深度解析

上汽集团计划借助与阿里巴巴、英伟达、Luminar 和腾讯等领先高科技公司的合作，为其 R 品牌电动汽车的发展打造一个全新的生态系统。ES33 将是 R 品牌的第三款新车，也将是 R-TECH 技术品牌推出的首款高科技车型。新车搭载的诸多前沿科技有望在自动车辆驾驶、智能座舱和直观互联系统等方面带来更高水平的用户体验。上汽集团表示，包括 ES33 在内的未来 R 品牌车型将搭载可更换、可升级的硬件和软件。例如，当有更高容量或更高密度的电池推出时，车主将能够对其电池进行升级。不过，令人有些失望的是，ES33 的量产版本将于 2022 年下半年推出。另外，R 品牌的充电服务仍主要由上汽的合作伙伴（包括国家电网和星星充电）提供。不过，换电版 R 车型的推出将通过降低新车型的购买价格以及换电实现快速充电，帮助上汽集团扩大 R 品牌的用户基础。

【科技和移动性亮点】现代摩比斯与Meridian Audio合作推出高级音响系统

根据现代摩比斯日前发布的一篇新闻稿，该公司已与 Meridian Audio 合作，为起亚提供高级音响系统。两家公司已为即将上市的起亚 K8 轿车设计了高级音响系统。在这之后，现代摩比斯还将为全球各地的客户提供音响系统。现代摩比斯全球销售战略部副总裁 Won-woo Lee 表示：“我们很高兴能与 Meridian 合作。Meridian 作为超高工艺和高品质的象征，在高级音响市场拥有 40 多年的辉煌历史。在结合现代摩比斯的信息娱乐技术之后，我们有望进军全球汽车市场。”



IHS Markit 观点深度解析

本周早些时候，Meridian Audio 宣布将为起亚新款 K8 车型提供专门设计的带 14 个扬声器的环绕立体声系统。Meridian Horizon 上混音技术能够从双声道立体声内容中提供多声道音频，并为用户提供出色的环绕声效果。

【科技和移动性亮点】威力登展示PAEB系统以改善行人安全

威力登表示，该公司日前对外展示了一款基于激光雷达的行人自动紧急制动（PAEB）系统解决方案。在威力登发布的一段新视频中，该公司基于激光雷达的 PAEB 解决方案在所有条件下均表现良好，性能优于基于雷达和摄像头的系统。威力登的 PAEB 解决方案结合了威力登的专有软件和激光雷达传感器。威力登首席执行官表示：“我们的 PAEB 测试清楚地表明，监管机构和实验室十分有必要将夜间条件纳入 PAEB 评估规程。”他补充道，“包括汽车制造商和驾驶员在内的所有人都希望这个系统能在伤亡事故多发的夜间条件下有效地工作”，并表示威力登的激光雷达数据和 Vella 处理软件“每年有可能挽救数千名行人的生命。”





IHS Markit 观点深度解析

在不久的将来，美国国家公路交通安全管理局（NHTSA）会将在新车评价规程（NCAP）中将PAEB纳入高级驾驶辅助系统（ADAS）内容。威力登致力于为高级驾驶辅助系统和自动驾驶汽车应用提供领先的激光雷达解决方案。对于自动驾驶汽车而言，激光雷达传感器是必要的，它们可以通过激光脉冲测量距离，并生成周围世界的3D地图。2021年2月，威力登和ThorDrive签订了一项为期五年的激光雷达传感器供货协议。2020年，威力登签订了多项重大合作协议，包括与现代和安波福合资企业Motional签署了自动驾驶汽车合作协议，与ThorDrive签署了自动驾驶工业应用合作协议，另外还与高通签署了智慧城市合作协议。

【EV亮点】博格华纳希望扩大电气化业务收入

意义：汽车供应商博格华纳宣布计划到 2030 年将其电动汽车收入占比提高到总收入的 45%，并计划到 2035 年实现碳中和。这将是对其先前平衡发展策略做出的重大转变。

展望：目前已有多家汽车制造商宣布未来将转型成为完全零排放或纯电动汽车制造商的计划，同时市场上也有许多电动汽车初创企业涌现，监管影响也在推动推进系统的转变，因此一些传统供应商也在寻求类似的押注。随着越来越多的汽车制造商加大对电动汽车的投资，并带动其他厂商继续发展电动汽车，对于供应商来说，现在可能也是一个做出电气化转型承诺的好时机。博格华纳希望通过目前的重大转型策略，在行业中占据主导地位。

汽车供应商博格华纳在 3 月 23 日投资者日上宣布计划到 2030 年将其电动汽车收入占比提高到总收入的 45%，并计划到 2035 年实现碳中和。博格华纳已经制定了一项全面计划以加快其电气化战略，在保持高利润的同时实现企业的有机和无机增长。通过一项名为“充电前行项目”的新计划，博格华纳的目标是电动汽车业务收入在总营收中的占比将从 2021 年的 3%提高至 2025 年的 25%，然后在 2030 年进一步提高至 45%。为了实现这一目标，博格华纳首席执行官 Frédéric Lissalde 表示，公司将进一步扩大电动轻型汽车的盈利规模，进军电动商用车领域，并通过出售总收入在 30 亿美元至 40 亿美元之间的业务，优化其内燃汽车业务组合。在扩大电动轻型汽车业务方面，博格华纳的目标是实现企业有机增长，同时追求无机增长以加强自身能力。该公司表示，将调整其内燃汽车业务组合，将重点放在“支持客户搭建电气化、电动汽车互联化桥梁，并拥有强大的财务表现”的技术上。博格华纳预计，到 2030 年，其电动轻型汽车业务收入将增加到约 80 亿美元，2025 年，其业务收入约为 2030 年的一半，约 35 亿美元，主要来自至 2025 年的一系列并购活动。在电动商用车领域，博格华纳的目标是逐步参与这一市场的发展，计划在 2025 年收入达到 10 亿美元左右，在 2030 年收入约为 20 亿美元。2021 年，博格华纳的电动轻型汽车业务收入预计将达到 2.5 亿美元左右，电动商用车业务收入预计将达到 1 亿美元左右。为了支持其并购活动，在资产收购和处置之前，博格华纳预计在 2021 年至 2025 年间将产生约 45 亿美元的自由现金流。该供应商表示，到 2025 年，其可用于并购的资金约为 55 亿美元，主要源自产生的自由现金流、内燃汽车业务处置以及可用杠杆。

Lissalde 在一份声明中表示：“我们公司长达 100 多年的悠久历史是一个持续发展的故事，建立在卓越的产品领导地位，敏捷化、分散化的运营模式和纪律严明的财务和运营管理之上。我们计划未来 10 年实现盈利增长，现在是时候放弃平衡发展战略，加快向电气化转型。我们相信电气化在短期内会带来真正巨大的机遇，并且对我们的可持续发展目标十分重要。多年来，我们一直在努力抓住这个机会，并且我们相信我们拥有取得成功所需的业务规模、产品组合、财务实力和人才团队。”



虽然发展战略中涉及并购交易，但博格华纳也指出，未来五年内公司对电子产品（eProducts）的研发（R&D）和资本支出将超过 30 亿美元。在收购之前，博格华纳预计将把近 50%的研发支出用于电子产品。博格华纳预计，到 2025 年，其在每辆内燃轻型汽车、混动轻型汽车和电动轻型汽车上的产品价值分别为 907 美元、1,875 美元和 2,640 美元。



美元。博格华纳还预计，2025年燃油车和混动汽车的潜在市场规模将达到1,000亿美元，电动轻型汽车市场规模将达到380亿美元；博格华纳在声明中表示，尽管到2025年，燃油车和混动汽车市场的业务规模更大，但博格华纳仍希望积极涉足电动轻型汽车领域，并希望在长期进一步提高市场地位。

博格华纳对电动商用车业务的预期基于以下前提，即在现有技术和能力的基础上的发展机会。对于电动商用车业务，博格华纳预计2030年潜在市场规模达290亿美元，相比之下，2021年约为80亿美元（根据公司介绍，这个市场规模预测包括了叉车充电机、电动卡车和巴士的电池、材料运输、铁路、船舶、建筑和采矿、逆变器、电动机和面向全球电动卡车、巴士的eGear变速器电子驱动桥）。博格华纳希望其现有的客户关系能够支持其涉足一个新的领域。毫无疑问，博格华纳看到了利用其现有轻型电动汽车产品组合，以及燃料电池商用车产品的机会。博格华纳预计其在这一领域可提供的产品包括电机、电力驱动模块、车载充电器、逆变器、充电站、电池模块和电池组以及电加热器。通过有机增长、尚未确定的并购活动（至2025年）以及即将收购Akasol的决定，在2030年电动商用车可获取的市场规模中，博格华纳预计将获得约20亿美元的收入。

博格华纳在内燃汽车产品方面的关注重点是为客户提供能够支持其迈向电气化的零部件以及将电动汽车与未来移动出行需求相连的技术。博格华纳还将优先考虑具有丰厚利润、现金流和规模效益的业务。这家供应商未来将要摆脱的业务包括那些尚未成为行业领导者的业务、到2025年增长缓慢的业务以及那些“利润前景更具挑战性”的业务。



博格华纳动力驱动系统事业部总裁Stefan Demmerle还介绍了博格华纳未来具有竞争优势的零部件和系统领域。目前博格华纳仍在消化收购德尔福带来的影响，与德尔福工程项目的整合将是近期的一项重点工作，但工程项目的优先级将转向执行和确保项目启动；追求不断增长；以及实现未来定位所需的创新。博格华纳的产品和系统性能是其战略的核心，包括逆变器、电动机和打造集成驱动模块的变速箱。博格华纳估计，到2025年，作为集成驱动模块基础的变速箱的潜在外包市场规模将达到19亿美元。博格华纳将进一步发挥客户合作伙伴及产品领导者的优势，并指出福特已在福特Mustang Mach-e上应用其集成驱动模块产品。对于电动机，博格华纳表示，它们不仅是驱动模块的一部分，也是电动商用车业务扩展的机会。博格华纳预计，到2025年，轻型汽车外包市场的潜在规模将达到42亿美元。博格华纳拥有一系列支持400V、800V和48V应用的电机产品，其电驱动技术具有高功率密度等特点。博格华纳指出，其电机产品将与变速箱和逆变器集成在一起，以提供全模块产品。博格华纳预计，到2025年，轻型汽车外包市场的潜在规模将达到88亿美元。这家供应商期望其在电子产品领域的规模效应、专有的逆变电源模块设计、垂直整合以及快速市场化有助于增强其技术优势并为客户创造附加值。博格华纳还指出，到2025年，其他动力电子产品组合的轻型汽车外包市场潜在规模将达到97亿美元。博格华纳已经量产的组合式产品，如联合双逆变器、DC/DC变换器和混动监控ECU，也可以应用于400V或800V电池。在短期内，博格华纳预计，全球范围的逆变器产品、亚洲范围的集成驱动模块以及电动商用车将会给其电驱动产品带来收入增长机会。

IHS Markit 观点深度解析



目前已有多家汽车制造商宣布未来将转型成为完全零排放或纯电动汽车制造商的计划，同时市场上也有许多电动汽车初创企业涌现，监管影响也在推动推进系统的转变，因此一些传统供应商也在寻求类似的押注。这同时也是一个长期战略，在未来几年里，我们可能会看到市场上电动汽车的数量超过消费者准备购买的数量，尤其是在北美市场。博格华纳已经制定了一个清晰的计划，并且也设定了明确的衡量标准（未来 45%的收入来自电动汽车系统）；随着越来越多的汽车制造商加大对电动汽车的投资，并带动其他厂商继续发展电动汽车，对于供应商来说，现在可能也是一个做出电气化转型承诺的好时机。博格华纳所做的规划性假设包括：到 2030 年，全球轻型汽车销量预计达到 1.02 亿辆，其中传统内燃车为 36%，混动汽车为 34%，以及电动汽车为 30%。博格华纳希望通过目前的重大转型策略，在行业中占据主导地位。



对于博格华纳而言，这与之前在内燃车、混动汽车和电动汽车领域同时发力的平衡发展战略相比是一个重大转变。尽管博格华纳目前还没有确定剥离哪些业务或计划收购哪些业务，不过该公司已指出，自 2015 年以来，已通过收购提升了其电动汽车产品能力。其中包括雷米公司的电动机业务、赛维康公司的工业电驱动产品业务、莱因哈特驱动系统公司（RMS）/AM Racing 面向电动汽车初创企业的电子产品业务、罗密欧动力技术公司的电池组和模块业务、德尔福科技公司的动力电子和软件业务，以及即将收购的 Akasol 公司的电池组和模块业务。博格华纳表示，这些收购加上其在 2014 年已有的产品组合，其在每辆轻型电动汽车上的产品供应机会将达到约 2,640 美元，其中 1,614 美元来自对德尔福和赛维康业务的收购。

博格华纳预计，即使其计划出售部分内燃汽车业务，但未来收入仍会增加。博格华纳在向投资者介绍时表示，预计公司收入将从 2021 年的 150 亿美元增长到 2025 年的 180 亿美元，到 2030 年将超过 220 亿美元。2021 年至 2025 年期间，博格华纳的有机增长和收购增长合计将在 60 亿美元至 70 亿美元之间，出售业务造成的收入损失将在 30 亿美元至 40 亿美元之间。此外，博格华纳将通过出售业务重新配置资本，并增加其电动汽车业务的关注。公司首席财务官 Kevin Nowlan 指出，投资和资本配置将继续保持对项目投资周期资本回报的关注，即使公司认为电动汽车业务的投资回报周期更长。博格华纳预计，2025 年至 2030 年期间，其新产品组合将推动公司实现增长。此外，该公司还预计，在业务转变的同时其利润将保持两位数增长。

【EV亮点】西雅特宣布计划推出新款纯电动都市车，并将在马尔托雷尔工厂生产

意义：作为大众集团更广泛电气化战略的一部分，西雅特日前宣布计划推出一款新型纯电动都市车，新车将在马尔托雷尔生产。

展望：围绕这个项目的汽车产量目标非常雄心勃勃，似乎意味着马尔托雷尔工厂将要进行产能提升改造或停止生产部分现有车型。不过，该计划目前仍依赖于西班牙政府和欧盟通过欧洲新冠疫情援助基金提供的支持。

西雅特在3月22日举行的2021年年度新闻发布会上宣布，作为品牌“未来加速发展”计划的一部分，该公司将在2025年前推出一款纯电动都市车。根据声明，这款纯电动都市车的定价在2万至2.5万欧元之间，计划将在西班牙马尔托雷尔工厂生产，年产能最高可达50万辆。西雅特总裁Wayne Griffiths对此评论道，这款新车型不仅将在其工厂研发和生产并以自己的品牌销售，同时还将被大众集团的其他品牌使用。

该公司表示，除了在生产规模上具有重要意义外，“这款车也是可持续发展和应对气候变化道路上的一个重要里程碑，旨在成为西班牙汽车工业转型的引擎。”考虑到这一点，西雅特表示，该计划包括打造一个电动生态系统，刺激需求和发展公共充电基础设施，下一步是专注于实现纯电动汽车（BEV）价值链本土化，最先将从“电池生态系统”着手。

共有至少6个行业的15个合作伙伴参与支持该计划。除了西雅特外，还包括零部件供应商Antolín、Delta Vigo、法可赛和海斯坦普；科技企业Aeorum和Mind Caps；机器人公司Asti Mobile Robotics和Sayer Technologies；金融机构凯克萨银行；模具公司Fisas Navarro；能源供应商伊贝德罗拉；矿产公司Lithium Iberia以及物流公司Sesé和西班牙电信。



不过，Griffiths补充道：“这一全国性的跨行业计划需要得到西班牙政府和欧盟委员会的支持，大众集团才能对其执行做出最终决定。”此前有人提议称，可以从欧盟向西班牙提供的1,400亿欧元的新冠疫情影响援助资金中拿出部分资金支持该计划。

另外，此次新闻发布会还证实，Cupra品牌继年底Born上市销售之后，即将迎来第二款纯电动汽车。Griffiths表示，新车型名为Tavascan，此前曾作为概念车在2019年法兰克福车展上亮相。这款新车将基于大众集团的MEB架构打造，并于2024年面向欧洲和海外市场销售。

IHS Markit 观点深度解析



对于西雅特的未来前景，该品牌表示，在 2020 年经历了新冠肺炎疫情大流行带来的挑战之后，公司对于 2021 年取得积极业绩充满希望。去年，西雅特销售收入同比下降 21.3%，至 87.84 亿欧元，总销量为 42.7 万辆，需求同比下降 25.6%。公司还补充道，由于西班牙、英国和意大利等一些重要汽车市场受到了疫情的严重影响，业绩下滑早在意料之中。西雅特表示，疫情导致其营业收入从 2019 年的盈利 3.52 亿欧元下降至亏损 4.18 亿欧元，税后利润从 3.46 亿欧元下降至亏损 1.94 亿欧元。此外，西雅特指出，与排放合规相关的费用超过 2.6 亿欧元，这对其运营结果也产生了负面影响。

Griffiths 表示，公司 2021 年的目标是“增加销量并将产量恢复到疫情前水平”，随后他补充道，“2021 年我们必须恢复盈利。这是我们的财务目标。我们正在努力尽快实现这一目标。”他指出，“2021 年实现盈利的关键是增加插电式混合动力汽车组合，以及 CUPRA Born 纯电动汽车的推出，这将帮助我们实现二氧化碳排放目标。”这位高管还表示，公司将“关注最重要的市场和渠道，并将注意力放在减少日常开支和收入管理上。”



由于 Cupra 品牌有助于西雅特推出更高售价的产品，因此它将在实现公司 2021 年目标的过程中发挥重要作用。Cupra 品牌 2020 年销量为 2.74 万辆，同比增长约 11%，营收增长至 9 亿欧元，受到 Formentor 全年销量、新一代 Leon 以及 Born 纯电动汽车销量的推动，预计 2021 年营收将翻一番。总体而言，Cupra 品牌占西雅特总产量的份额预计将从 5% 增长至 10%。

此外，考虑到大众集团的战略以及西雅特兄弟品牌近日在类似活动上宣布的消息，西雅特扩大其纯电动汽车产品组合已经不可避免。Cupra Tavascan 预计将与 Cupra Born、大众 ID.3 和 ID.4 和奥迪 Q4 e-tron 等联系密切的车型一起生产。我们预计到 2025 年，这款紧凑型跨界车首个全年销量将在 1.27 万辆左右，不过到 2020 年代末，第一代车型产量将稳步上升，峰值产量将达到每年 2 万辆以上。

不过更有趣的是计划推出的都市车。西雅特已经确认，这一雄心勃勃的计划主要将在自己的技术中心进行研发。我们预测，两款西雅特品牌车型将基于这一入门级纯电动汽车架构打造，在我们的数据中被称为 MEB-Entry。两款车型包括一款微型跨界车，以及紧随其后推出的一款掀背车。我们目前预计，未来还将有一款奥迪微型跨界车加入。不过，西雅特公布的产量计划表明，这款都市车的产量要比其他车型的产量大得多。事实上，这款车的产量相当于马尔托雷尔工厂 2020 年西雅特 Ibiza、Leon 和 Arona 以及奥迪 A1 等车型的总和。这意味着，要么这些车型会被其他大众集团旗下品牌车型替代，该厂将不再生产，要么是该厂即将进行产能提升改造。考虑到汽车行业，尤其是大众集团的发展方向，整座工厂迟早会转型仅生产纯电动汽车，这几乎是不可避免的。事实上，这家德国汽车制造商几周前宣布，2030 年，纯电动汽车将占其欧洲总销量的 70% 以上，而此前这一目标仅为 35%。如果届时这家工厂的纯电动汽车产量能够提升至这一水平，那么该工厂无疑将受益于大众 2030 年前在欧洲建造的 6 家电池工厂之一，除此之外，转型生产纯电动汽车的大众潘普洛纳（西班牙）工厂也将从这家电池工厂采购电池。

【GSP】全球销量与生产评论-2021年2月

全球销量

2021年1月：+0.8%；现值 653 万辆，前值 648 万辆

新冠疫情复苏周期很大程度上将取决于大流行的发展路径，包括疫苗进展情况。许多市场被迫延长限制措施，这可能会限制汽车销售复苏的前景。这场危机给原本就压力重重的全球汽车行业带来了进一步的经营和经济压力，特别是在汽车制造商和供应商寻求通过重组以适应汽车需求不断变化的“新常态”之际。在许多重点地区，经过全面测试并得到临床授权的疫苗接种正在取得进展，许多地区新冠病毒感染数量正在下降。全球有效新冠疫苗的推广有望在2021年第一季度之前加速，并在年中实现广泛普及。

由于全球多个地区加强了新冠疫情防控措施，1月份全球经济增速放缓。摩根大通全球综合产出指数（由埃信华迈编制）下降0.4点，至52.3，反映出全球服务业和制造业均有所放缓。2020年全球实际GDP预计萎缩4.0%，预计2021年将增长4.4%，2022年增长4.1%（保持不变）。布伦特原油现货平均价格预计将从2020年的42美元/桶上涨至2021年的48美元/桶以及2022年的56美元/桶。

疫情失控以及严格的封锁措施严重打击了2020年上半年的汽车需求。2020年4月是当前周期的低谷，全球新车销量同比锐减46%。5月销量下降33%，6月销量下降14%，7月销量下降5%，8月销量下降10%；9月和10月销量同比分别增长2.8%和2%，11月销量下降2.6%。由于新冠肺炎确诊病例增多，一些市场重新进入封锁状态，12月汽车销量预计同比增长1.3%。2020年全年全球汽车需求预计为7680万辆，同比下降14.4%（小幅上调）。



与我们在2020年1月新冠肺炎疫情前做出的预测相比，2020年新冠疫情导致的销量损失超过1,200万辆。与2008/09年全球经济衰退期间从高峰到低谷8%的跌幅相比，进一步凸显了新冠疫情危机推迟和破坏汽车需求的巨大规模。

尽管预计全球经济将在2021年走出低迷，但我们仍对复苏前景持谨慎态度。部分市场似乎即将陷入双底衰退，尤其是欧元区，这反映出额外的疫情防控（封锁）对经济的影响。许多政府已经出台了支持和刺激经济的一揽子计划，以帮助经济复苏，有些政府还推出了有针对性的汽车消费刺激计划。2021年全球汽车需求预计将达到8,440万辆，同比增长9.9%（保持不变）。我们将继续关注半导体短缺问题，供应链压力可能会延续至2021年第二季度。



作为最先受到疫情影响，也是最先摆脱疫情影响的国家——有效的疫情防控使中国大陆的汽车需求迎来了令人印象深刻的反弹，2020年汽车需求预计为2,360万辆，同比下降4.7%。亮点包括高端汽车需求以及轻型商用车（LCV）市场，其中轻型商用车销量受到了国六排放标准推迟6个月实施的提振。尽管部分购车激励措施正在逐步取消，中国大陆部分地区也需要应对本土化新冠疫情的挑战，不过我们预计2021年销量仍将保持在2,510万辆（同比增长6.2%）。



尽管新冠肺炎疫情形势进一步升级，但在汽车制造商/经销商的购车激励措施、线上销售、政府出台的刺激措施、新任总统当选以及经济状况改善的支持下，美国汽车需求继续复苏。2020年美国汽车销量为1,460万辆，同比下降14.6%。考虑到2021年的需求起点更高、对有效疫苗的乐观情绪以及新的刺激计划——2021年汽车需求与上一轮预测保持不变，为1,610万辆（同比增长10.6%）。预测风险依然存在，包括仍然疲弱的批量销售和库存紧张；2021年第一季度，库存补充工作面临的风险包括零部件短缺或进一步疫情限制措施。

由于疫情形势令人担忧、圣诞节后的限制措施以及部分国家疫苗接种的担忧，2021年欧洲汽车销售复苏前景喜忧参半。2020年，西欧和中欧地区今年轻型汽车总需求量为1,380万辆，同比下降23.7%。部分政府的汽车消费刺激计划从2020年年中开始继续发挥作用，尤其是在欧盟四大主要汽车市场。英国与欧盟的贸易协议大体上符合我们的预期。疫苗接种计划将有助于恢复2021年的经济复苏势头和信心，预计2021年销量将达到1,546万辆，同比增长12%（保持不变）。

全球产量

2021年1月：-2.5%；现值658万辆，前值675万辆

在日历年结束后，确定全球整年的汽车产量通常需要一段时间。现阶段以及第一季度大部分时间里公布的许多2020年数据仍是预测数据。本月发布的2020年最新汽车产量预测较1月份的7,459万辆上调了9万辆，产量较2019年减少16.1%，这是自2010年以来的最低水平。2月份预测中对日本/韩国、中东/非洲的产量有所上调，但一定程度上被大中华区、北美和南亚的产量下调所抵消；欧洲和南美基本保持不变。尽管对产量预测进行了调整，全年产量预期仍将比2020年大幅提高13.4%，至8,461万辆，较去年增加1,001万辆。

欢迎您添加微信客服 (ihsmarkitautomarket) 加入VIP群，获取完整报告

【供应商趋势亮点】 纬湃科技为动力系统开发新型主运动控制器

该控制器可以简化所有动力系统拓扑的电子电气架构



来源: 纬湃科技

纬湃科技在 3 月 23 日发布的一篇新闻稿中表示, 该公司已经为汽车动力系统研发出了一款新型主控制器, 以减少联网 ECU 的数量。新型主控制器采用的技术允许单个子功能集成, 也可通过无线 (OTA) 方式升级。

纬湃科技电子控制业务部门执行副总裁 Wolfgang Breuer 表示: “在动力系统领域, 当前许多联网的独立 ECU 非常复杂, 我们通过中央控制器和软件可以更好地对它们进行管理。为此, 未来研发的硬件必须使其符合软件的要求并具有可扩展性。这就是我们开发新型主运动控制器的目标。就像一台小型服务器一样, 主运动控制器可提供驱动车辆的所有功能。单个功能可分别刷入 MCM, 并且可随时更新。由于 MCM 是一个单独组件, 因此与整个 ECU 网络相比, MCM 更容易集成至车辆中。这就是动力系统的未来。”

IHS Markit 观点深度解析

该控制器可以简化所有动力系统拓扑的电子电气架构。纬湃科技还在开发区域控制器, 它可以在中间架构层执行主控制器的命令。两种控制器组合起来将能够满足车辆未来动力系统电子电气架构的全部要求。

纬湃科技电子产品组管理主管 Markus Hackelsperger 说道: “通过使用这项技术, 经过测试的嵌入式应用可以单独安装在每辆车上。此外, 各个应用也可以随时更新, 比如当充电标准改变时。”

【供应商趋势亮点】 佳明将把Alexa定制助手集成至车载信息娱乐系统

佳明的汽车制造商客户包括宝马集团、戴姆勒、福特、本田、丰田和吉利



来源: Getty Images Plus/ metamorworks

佳明在3月23日发布的一篇新闻稿中表示,该公司已宣布与亚马逊合作,将把 Alexa 定制助手集成至车载信息娱乐系统。Alexa 定制助手技术将可用于佳明基于高通最新芯片组开发的新一代信息娱乐系统解决方案。不过,汽车制造商仍将直接与亚马逊合作,为其 Alexa 定制助手打造自定义唤醒词和声音。

佳明汽车制造商业务总经理 Matt Munn 表示:“佳明很荣幸成为首个将 Alexa 定制助手功能集成至车载信息娱乐和导航系统的一级汽车供应商。通过此次合作,佳明语音解决方案团队可使用亚马逊行业领先的人工智能技术,为领先汽车制造商提供定制的智能助手。佳明已与亚马逊在多个项目上开展合作,我们期待继续保持这一良好的合作关系。”

IHS Markit 观点深度解析

佳明为宝马集团、戴姆勒、福特、本田、丰田和吉利等汽车制造商提供信息娱乐系统、导航软件、语音识别和其他电子产品。

Alexa Automotive 副总裁 Ned Curic 表示:“我们与佳明的合作是向全球推广 Alexa 定制助理的一个重要里程碑。佳明深知汽车制造商在开发和集成下一代互联数字化座舱的过程中面临着独特的挑战和机遇,我们也十分高兴双方可以扩大合作,提供一流的定制客户体验,同时帮助我们避免了投资规模大、开发周期长,从零开始建立资源并持续维护的困扰。”



【VIP专属文章】资料下载! | 《欧洲绿色协议》下2030 年欧盟乘用车二氧化碳排放目标及影响

《欧洲绿色协议》下 2030 年欧盟乘用车二氧化碳排放目标及影响

在《欧洲绿色协议》的倡议下，欧盟正在向 2050 年实现“碳中和”目标迈进。这要求 2030 年整个欧盟的温室气体排放量要比 1990 年至少下降 55%。交通运输业既面临着 2030 年轻型汽车二氧化碳排放目标可能收紧的压力，同时也面临着已经颇具挑战性的可再生能源份额要求。乘用车电动化被认为是实现绿色协议目标的一个重要途径。但要达到 2030 年目标还有哪些差距？要实现 2030 年目标汽车电气化程度要达到多少？这些变化需要多少投资？在 2030 年乘用车二氧化碳排放目标充满不确定性的情况下，我们提出了三个情景假设并进行了相应评估：（1）基于当前立法现状，排放量较 2021 年下降 37.5%；（2）基于《2030 年气候目标计划影响评估》排放量下降 50%；（3）基于最近欧盟投票结果 2030 年温室气体排放量比 1990 年下降 55%。

本报告的重点包括

- 欧盟市场正迈向更激进的 2030 年乘用车二氧化碳排放目标
- 在 2021 年 NEDC 向 WLTP 过渡以及 2030 年减排目标要求下，欧盟市场和主要汽车制造商的表现如何？
- 欧盟市场和主要汽车制造商将如何实现 2030 年减排目标？
- 达到 2030 年欧洲乘用车二氧化碳减排目标需要多少投资？



欢迎您添加微信客服 (ihsmarkitautomarket) 加入 VIP 群, 获取完整报告



【VIP专属文章】2021中国汽车转向及制动系统峰会

近日，IHS Markit 中国汽车供应链与汽车技术预测，高级分析师，陶孟寅（Michael Tao），参加 2021 中国汽车转向及制动系统峰会，并发表题为《汽车大趋势对转向和制动系统的影响洞见》的主题演讲，分享的内容涵盖：中国汽车市场展望；电动化和自动化大趋势；转向系统如何与大趋势的协同发展以及 刹车系统如何与大趋势的协同发展等热点话题。



陶孟寅，IHS Markit 中国汽车供应链与汽车技术预测，高级分析师

陶先生目前担任 IHS Markit 亚太区汽车供应链与汽车技术研究团队高级分析师，主要负责汽车轻量化与底盘系统相关零件的技术应用趋势预测，以及供应链分析等工作。在加入 IHS Markit 之前，陶先生服务于福特汽车中国工程研究中心，从事汽车悬架与转向系统的产品开发工作。陶先生拥有东南大学工学硕士学位。

欢迎您添加微信客服 (ihsmarkitautomarket) 加入 VIP 群，获取完整报告

【VIP专属文章】Future of automotive interiors

3月23日，IHS Markit 在印度举办了在线研讨会：**Future of automotive interiors**。在此次网络研讨会中，我们的专家直接深入的为听众解析了最近的内饰趋势、驱动因素和供应链动态。并就汽车内饰的未来进行了深入探讨，并与大家进行了在线交流。会议围绕着以下几点与大家进行了分享：

演讲亮点

The webinar aims to provide an overview of the recent interior trends, drivers, and supply chain dynamics. We will also explore how the future of the automotive cabin might look like.



欢迎您添加微信客服 (ihsmarkitautomarket) 加入 VIP 群, 获取完整报告

###



Email

AsiaPacificAutomotive@ihsmarkit.com

Local Automotive Site

中国（中文）：IHSMarkit.com/China_Automotive

日本（日本語）：IHSMarkit.com/Japan_Automotive

韩国（韩国语）：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.