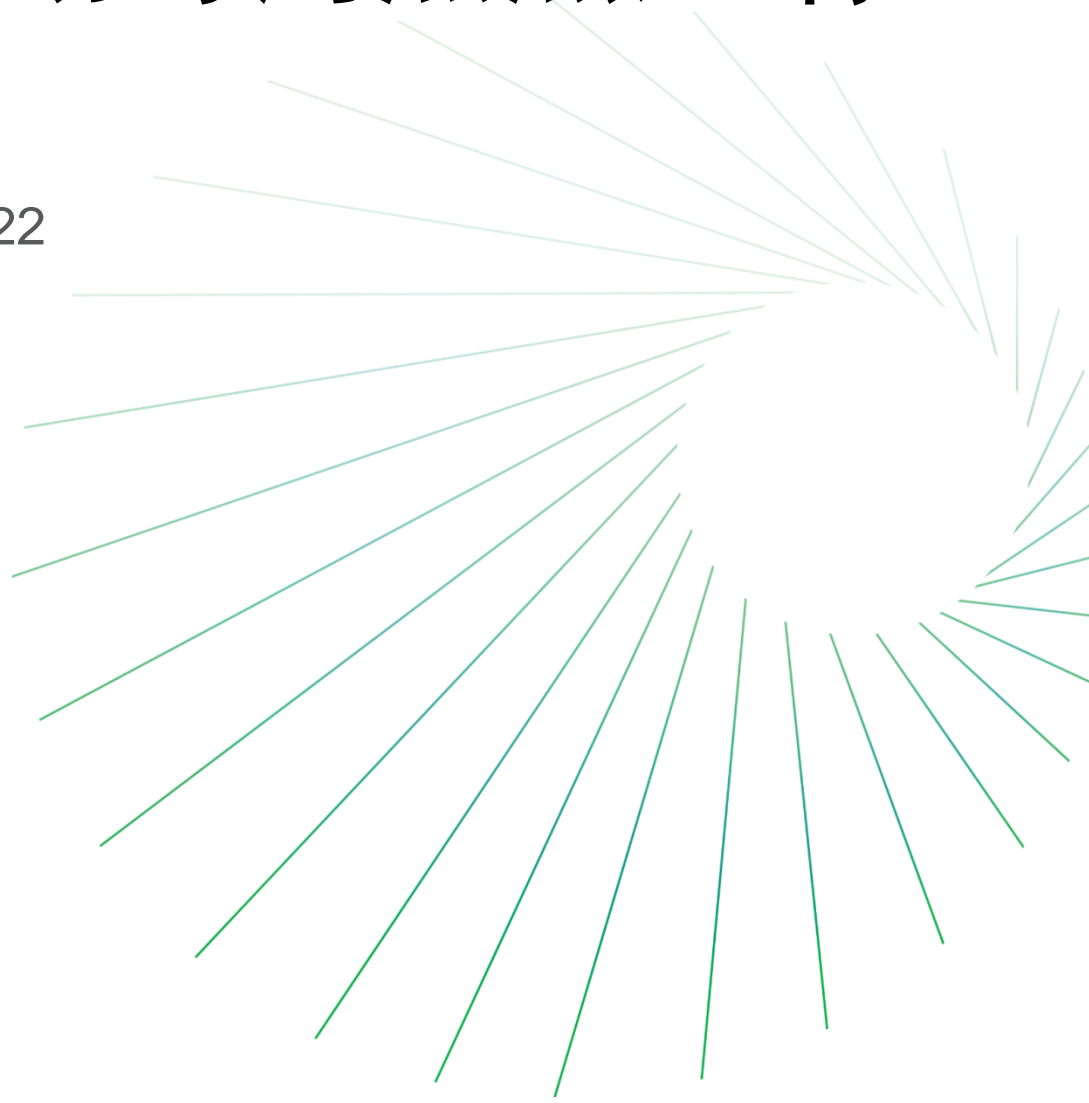


# 汽车市场每周热点汇编

2022.04.18-04.22





# Contents

|   |    |
|---|----|
| 【主机厂亮点】3月份特斯拉共销售65,814辆国产汽车                         | 3  |
| 【主机厂亮点】Smart品牌升级，推出全新#1跨界车                          | 3  |
| 【科技和移动性亮点】大众预计，半导体短缺将持续至2024年                       | 5  |
| 【科技和移动性亮点】现代摩比斯推出UTiLe未来保险杠概念                       | 5  |
| 【电动车和能效亮点】滴滴与海马汽车就电动汽车合作进行磋商                        | 7  |
| 【电动车和能效亮点】德国初创公司Sono将与Valmet合作生产太阳能纯电动汽车            | 7  |
| 【预测与分析亮点】小鹏汽车、蔚来汽车、理想汽车3月份出货量激增；汽车制造商面临与新冠疫情相关的封锁挑战 | 9  |
| 【预测与分析亮点】广汽3月份销量同比增长31%，集团新能源汽车销量飙升                 | 10 |
| 【供应商亮点】亮道智能与Innoviz合作开发激光雷达解决方案                     | 12 |
| 【供应商亮点】Electrify America推出下一代电动汽车充电站，并计划部署现场电池系统    | 12 |
| 【VIP专属文章】自动驾驶卡车将如何改变物流业格局                           | 15 |
| 【演讲资料下载】Global EV Charging Outlook 2022             | 15 |



## 【主机厂亮点】3月份特斯拉共销售65,814辆国产汽车

根据中国乘用车协会（CPCA）发布的数据，特斯拉3月份共销售65,814辆中国制造的汽车。CPCA数据显示，3月份，中国包括纯电动汽车和插电式混合动力汽车在内的新能源乘用车零售销量为44.5万辆，同比增长138%。



### 分析观点深度解析

根据CPCA的数据，2022年第一季度，特斯拉国产汽车的销量总计为182,174辆。这一数字包括在中国的销量和出口量。不过因为新冠疫情封锁，特斯拉上海超级工厂自3月28日以来一直处于停产，特斯拉在中国的生产和销售速度将在第二季度有所放缓。在撰写本文时，特斯拉上海超级工厂已经超过15天的产量损失，由于新冠疫情蔓延，上海大部分地区仍处于封锁状态，目前尚不清楚何时能够恢复生产。特斯拉上海超级工厂此前已经表明其有能力维持每年45万辆以上的汽车产量。这家汽车制造商去年在上海生产了超过48万辆汽车，其中超过16万辆出口到海外市场。



更多新闻与分析内容，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载

## 【主机厂亮点】Smart品牌升级，推出全新#1跨界车

**意义：**Smart日前透露了其新款#1电动跨界车，这款车将在梅赛德斯和吉利合资所有的全新品牌下推出。

**展望：**这款新车型设计简洁而现代，同时保留了与之前Smarts车型相同的紧凑尺寸，据称新车型的续航里程达到440公里，将有助于其在中国和欧洲市场吸引消费者。



图片来源: Smart

Smart日前发布了其#1纯电动汽车（BEV）的量产版，将这个自1998年前创立以来一直努力提升产量和盈利能力的品牌重新回归市场。据《欧洲汽车新闻》报道，这款设计简洁的B级跨界车续航里程达到440公里（270英里），充电30分钟内就可将电量从10%提高至80%。Smart于4月7日在柏林发布会上展示了#1。这款新车型是Smart迄今以来尺寸最大的车型，车长达4,270毫米，比在斯洛文尼亚雷诺Revoz工厂生产的现有Smart FourFor四座车型还要长。Smart欧洲首席执行官Dirk Adelman表示，#1的预订将于9月开始，首批车型的交付时间为12月。该车型在中国新工厂的生产将于今年年底开始。Adelman表示，#1是该品牌未来一切的核心，领导了该品牌24年历史以来最大的改革。他补充道：“通过品牌再造，我们将更加注重无缝移动体验。”

#1真正的独特卖点（USP）是其巨大的电池容量和相对实用的续航里程，这意味着它不像传统意义上的Smarts那样简单地定位为“城市车”。这款车搭载容量为66千瓦时的电池组，并且搭配一台功率为200千瓦的电机，使其成为纯电动汽车市场上一款独一无二的产品，集高度紧凑的外观尺寸和出色续航里程于一身。Smart承认，440公里续航里程仅仅只是初步数据，还没有在WLTP工况下进行测试，但目前还没有B级纯电动汽车拥有这么出色的续航里程性能。量产版车型的造型非常接近于去年9月在慕尼黑车展上展示的#1概念车。

## 分析观点深度解析

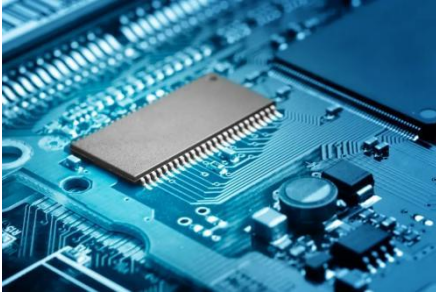
#1 是 Smart 全新股权结构下推出的首款产品，2019 年，当时戴姆勒（现梅赛德斯-奔驰集团）股东吉利通过收购 Smart 一半的股份，成立了一家各出资 50%的合资企业（JV）。Smart 自 1998 年推出第一代 Smart One 以来，已累计销售约 230 万辆汽车。这款车型在最初推出时是一款新颖创新的概念车，戴姆勒曾对该品牌寄予厚望，认为随着市场对新型城市交通解决方案的需求增长，该品牌的销量也将迎来强劲增长。然而，该品牌年销量一直保持在 10 万辆左右的水平，这在一定程度上解释了市场怀疑 Smart 在其 20 年品牌历史中一直亏损的原因（戴姆勒从未将 Smart 财务业绩与梅赛德斯-奔驰汽车拆分）。众所周知，想要在小型乘用车上获得可观利润非常困难，尽管 ForTwo 在设计上进行了创新，包括其 Tridion 安全车体结构和后置发动机传动系统，但该品牌一直在拖累母公司戴姆勒的财务业绩，即使与雷诺合作设计和制造的最新款 Smart ForFour 也难以给 Smart 带来规模效益。与吉利成立的合资企业旨在将品牌重塑，为面向欧洲和中国市场的高端小型纯电动汽车制造商，其中#1 将由位于中国西安的一家新工厂生产。该工厂全面达成产能时，年产能将达到 15 万辆。这款车型的销售情况很大程度上取决于定价，但考虑到其巨大的电池容量，这款车型在欧洲的起售价可能在 3 万欧元左右，本田 e 和 Mini E 将是明显的竞争对手，尽管它们的续航里程比#1 要少得多。IHS Markit（现已并入 S&P Global）预计，Smart #1 在 2023 年的初期销量为 2.7 万辆，到 2026 年将增长至 5 万辆。



更多新闻与分析内容，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载

## 【科技和移动性亮点】大众预计，半导体短缺将持续至2024年

大众集团预测半导体短缺将持续至2024年。公司首席财务官Arno Antlitz在接受德国证券报采访时表示，他预计半导体供应在2024年之前不会完全正常化，届时仍将存在结构性供应不足。他预计2022年半导体短缺情况会有所缓解，但问题仍将存在，因为即将上线的额外产能将不足以满足不断增长的需求。Antlitz表示：“我们认为2022年仍将出现结构性供应不足，可能只有到第三或第四季度才能有所缓解。这种情况应该会在2023年有所改善，但结构性问题尚未完全解决。”



### 分析观点深度解析

关于汽车行业半导体供应链出现了中断的报道最初在2020年底出现，并一直持续至2022年第一季度，地缘政治导致供应中断的不确定性不断增加。随着汽车制造业从2020年上半年期间新冠肺炎疫情封锁措施中逐渐复苏，但是这一复苏周期与消费电子行业不断增长的需求发生了冲突，一方面是消费电子行业的强劲复苏，另一方面是为了迎接节日季节而加大库存积累，因此半导体供应链压力逐步增大。其他因素也使情况进一步恶化，包括3月19日瑞萨电子位于日本那珂市的工厂发生火灾使其直至6月底才重新恢复生产，以及2月份恶劣天气席卷美国西南部造成的持续中断。最近还有其他因素的影响，例如新冠肺炎疫情重燃对东南亚部分地区的影响，特别是在半导体供应过程中承担大量劳动密集型后端封装业务的马来西亚。2021年12月，马来西亚遭受的洪灾也带来了一定影响。



更多新闻与分析内容，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载

## 【科技和移动性亮点】现代摩比斯推出UTiLe未来保险杠概念

现代汽车集团报告，现代摩比斯于3月28日发布了其以组合、改造、交互、照明（UTiLe）为主题的未来保险杠概念，以改善用户体验。保险杠的设计和结构主要用于电动汽车（EV）和自动驾驶汽车。



## 分析观点深度解析

现代摩比斯UTiLe融合了多种设计理念。“组合”运用注塑成型技术，将塑料挡泥板、塑料发动机罩（引擎盖）和保险杠组合成单个结构，与传统的汽车前端钢/压板相比，总重量减少了20%。该设计采用了一种创新的发动机罩脱开机构，可以从座舱内部操作，进入发动机罩下方的空间。“改造”融入主动式空气襟翼（AAF）设计，可以在高速时关闭进气格栅，从而提高车辆2.3%的燃油效率。当格栅关闭时，AAF提供了一个齐平的格栅表面，可以与照明集成，提升车辆前端的美学设计。“交互”智能前脸使前端模块与LCD屏幕集成，作为通信和消息传输媒介，以提供迎宾功能。外部智能表面的功能包括二维码支付、行人警告和娱乐应用，这些表面还可以作为屏幕，让乘客在车外观看。交互式前脸使用保险杠盖作为扬声器膜片，减轻了75%的总重量和58%的零件数量。至于“照明”方面，前端保险杠依次容纳四个模块：外罩、内透镜、RGB LED/印刷电路板（PCB）、内壳。保险杠上的动态照明模块可展示车辆充电、欢迎/告别、节奏跳动等功能模式。汽车行业的设计趋势正在迅速发展，这种趋势也适用于与照明格栅和车辆标志相结合的汽车前端模块，以及其他集成。除了大灯和尾灯外，外部照明越来越多地被用来区分车辆的一个特征，以及用作车辆的个性化声明。随着更多车企向电气化和智能化汽车转型，由于格栅后面没有发动机，也没有散热器吸入空气，因此汽车制造商可以自由地设计格栅。在电动汽车时代，格栅的功能正在发生变化，正在从实用性向装饰性功能转变。在某些车型中，格栅没有任何用途，而是作为汽车制造商区分品牌的一个关键因素。这就是为什么许多汽车制造商仍然对设计和制造未来汽车的前饰板大力投入以吸引客户的原因。



更多新闻与分析内容，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载



## 【电动车和能效亮点】滴滴与海马汽车就电动汽车合作进行磋商

据报道，滴滴出行正与海马汽车就合作生产电动汽车进行磋商。据彭博社报道，滴滴还与其他汽车制造商讨论潜在的合作关系。不过，这些磋商仍在进行中，滴滴尚未就此作出最终决定。



### 分析观点深度解析

2020年，滴滴与中国汽车制造商比亚迪合作推出了一款用于网约车业务的电动汽车。滴滴在美国首次公开募股（IPO）后，目前正面临中国监管部门对其隐私数据和网络安全的审查。滴滴表示，它已启动在纽交所退市的工作，并启动在香港上市的准备工作。据报道，由于未能满足监管机构的数据安全要求，滴滴也暂停了其在香港上市的筹备工作。



更多新闻与分析内容，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载

## 【电动车和能效亮点】德国初创公司Sono将与Valmet合作生产太阳能纯电动汽车

据路透社报道，德国太阳能汽车初创公司 Sono 将与芬兰合同制造商 Valmet 合作，将其概念车投入生产。Sono 此前表示，其太阳能概念乘用车的生产合作伙伴将是恒大集团旗下的瑞典电动汽车子公司国能电动汽车瑞典有限公司，但双方从未签署过正式合同。



## 分析观点深度解析

Valmet 一直在为其代工制造业务寻找新的商业合作伙伴；公司目前为梅赛德斯-奔驰生产汽车。Sono 于 2016 年在慕尼黑成立，公司开发了一款将太阳能电池集成到车顶和车身的纯电动汽车（BEV），电池基础续航里程为 305 公里，通过太阳能发电，平均每周可增加续航 112 公里。这一概念还有待商业验证，不过这款车型的计划售价为 25,176 欧元，可能会是吸引客户的关键。已经有 1.7 万名客户支付了 23,950 欧元订金订购该汽车，不过，当预订量达到 1.85 万辆时，售价将会上调。



更多新闻与分析内容，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载



## 【预测与分析亮点】小鹏汽车、蔚来汽车、理想汽车3月份出货量激增；汽车制造商面临与新冠疫情相关的封锁挑战

**意义：** 尽管面临全球半导体供应短缺的挑战，小鹏汽车、理想汽车和蔚来汽车第一季度仍取得了强劲的交付业绩。

**展望：** 进入 2022 年第二季度，新冠疫情卷土重来以及大宗商品价格的波动给电动汽车制造商带来了不确定性。



图片来源: Abby Chun Tu

近日，中国电动汽车初创企业蔚来汽车、小鹏汽车和理想汽车公布了3月份的交付业绩。今年3月，小鹏汽车的交付量为15,414辆，同比增长202%。其中交付P7电动轿车9,183辆、P5电动轿车4,398辆、G3、G3i紧凑型运动型多用途车（SUV）1,833辆。第一季度总出货量达到34,561辆，同比增长159%。P7第一季度总出货量为19,427辆，仍然是小鹏最畅销的车型。第一季度，P5交付量也快速增长至10,486辆。

蔚来汽车宣布，3月份共交付9,985辆，同比增长37.6%。其中包括1,726辆智能电动SUV ES8，5,064辆ES6和3,032辆EC6以及163辆ET7。第一季度蔚来汽车共交付25,768辆，同比增长28.5%。蔚来汽车3月份交付9,985辆，同比增长37.6%。蔚来汽车计划于今年5月推出2022款ES8、ES6、EC6。这些新车型将采用其最新的数字座舱硬件。蔚来汽车还计划于今年5月推出基于蔚来技术2.0（NT2）平台打造的全新E级五座SUV蔚来ES7。

理想汽车宣布，3月份理想One共交付11,034辆，同比增长125.2%。3月份的强劲表现使公司第一季度总出货量达到31,716辆，同比增长152.1%。由于受到国内新一波新冠疫情影响，理想汽车已经推迟发布其第二款车型L9 SUV。L9原本计划在4月16日上市。

### 分析观点深度解析

尽管面临全球半导体供应短缺的挑战，小鹏汽车、理想汽车和蔚来汽车第一季度仍取得了强劲的交付业绩。进入2022年第二季度，新冠疫情卷土重来以及大宗商品价格的波动给电动汽车制造商带来了不确定性。电动汽车制造商是受电动汽车关键材料（尤其是镍和钴）成本上升影响最大的企业。许多电动汽车制造商纷纷通过提高电动汽车价格来应对最近原材料价格的上涨。小鹏汽车和理想汽车都在3月份提高了旗下车型的售价。购车者将需要为理想One多付人民币11,800元（约合1,855美元），目前该车售价为人民币349,800元。据小鹏汽车公司发布的一份声明称，今年3月，小鹏汽车全系最高涨幅人民币2万元。新能源汽车价格的普遍上涨，加上中国削减新能源汽车补贴的举措，进一步推高了消费者购买电动汽车的前期成本。



随着新冠疫情在中国北方的吉林长春和金融中心上海再次爆发，除了半导体危机之外，汽车制造商还将面临着新的挑战。3月28日，上海东部和南部地区进入封锁状态，4月1日封锁范围扩大到整个城市。由于上海每天的新冠确诊病例数量仍在增加，当地政府尚未宣布解除封锁限制的具体日期。大众汽车与上汽集团的合资工厂自4月1日起停产。此次封锁还影响到上汽集团和上汽通用汽车，上汽集团在上海临港工厂生产荣威和名爵车型，上汽通用在上海临港工厂生产凯迪拉克、别克和雪佛兰等车型。特斯拉在上海的生产也受到了封城的影响。这家美国电动汽车制造商自3月28日起已暂停其上海超级工厂的生产。在撰写本文时，特斯拉尚未透露何时能恢复在上海的生产。在封锁之前，国产Model 3后驱版的等待时间已经长达20至24周，Model Y后驱版的预估交付时间长达12周。由于上海超级工厂的生产受到封锁的影响，特斯拉将需要更长的时间来缓解Model 3和Model Y的积压订单。



更多新闻与分析内容，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载

## 【预测与分析亮点】 广汽3月份销量同比增长31%，集团新能源汽车销量飙升

中国汽车制造商广汽集团日前发布的一份声明显示，集团3月份销量达到227,471辆，同比增长30.7%。在集团的合资企业中，广汽丰田3月销量处于领先，销量为97,006辆，同比增长41%。广汽本田上月销量为76,833辆，同比增长21.5%。广汽三菱汽车3月份销量2,002辆，同比下降66.6%。广汽菲亚特克莱斯勒汽车（FCA）的销量从2021年3月的2,523辆暴跌至上个月的1辆。集团乘用车子公司广汽乘用车管理的广汽全资品牌广汽乘用车销量同比增长15.1%，至30,091辆。负责管理埃安电动汽车（EV）品牌的子公司广汽埃安新能源上月销量为20,317辆，相比之下，去年同期销量为7,013辆。2022年第一季度，广汽销量同比增长22.5%，至608,167辆。由于市场对埃安品牌电动汽车的强劲需求，广汽一季度新能源汽车销量同比飙升144.8%，至52,819辆。



### 分析观点深度解析



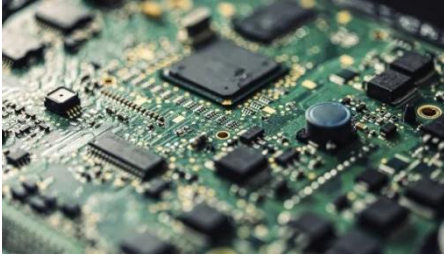
由于广汽本田和广汽丰田两家合资公司的强劲表现，广汽 3 月份销量实现两位数增长。这两家合资公司上个月的销量占到广汽总销量的 75%以上。广汽全资子公司广汽乘用车和广汽埃安在 3 月份的销售业绩持续改善。上个月，集团自主品牌生产线的销量占总销量的 22%，而去年同期这一比例为 19%。为满足市场不断增长的需求，广汽已在广州投资新建产能，以支持该品牌在新能源汽车市场的扩张。至于该集团其他合资企业方面，今年 3 月，广汽菲亚特克莱斯勒仅售出 1 辆，其广州工厂也仅生产 1 辆汽车。广汽没有提供有关广汽菲亚特克莱斯勒运营状况的细节。这家中国汽车制造商目前正在与 Stellantis 就重振吉普在中国销售计划进行谈判。Stellantis 表示，它已与广汽达成协议，将获得广汽菲亚特克莱斯勒的控股权。此举将使 Stellantis 对其中国合资企业的运营拥有更大的控制权，但也会减少广汽继续投资的动力。



更多新闻与分析内容，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载

## 【供应商亮点】亮道智能与Innoviz合作开发激光雷达解决方案

双方将专注于感知解决方案的开发、验证和数据收集



图片来源: Getty/ Nikola Ilic

亮道智能在 4 月 13 日发布的一篇新闻稿中表示, 该公司已与 Innoviz 达成合作, 探索为中国大陆地区的汽车制造商定制 Innoviz 激光雷达解决方案。两家公司还将专注于基于 InnovizTwo 的高分辨率激光雷达系列产品感知解决方案的开发、验证和数据收集。

Innoviz 首席执行官和联合创始人 Omer Keilaf 表示: “我们很高兴与战略合作伙伴亮道智能携手为中国市场带来最可靠和最高分辨率的激光雷达。亮道在激光雷达领域多年的经验和他们团队参与的领先项目给我们留下了深刻印象。我们赞赏他们对中国汽车激光雷达市场的深刻理解, 并期待共同加速为中国市场提供高分辨率激光雷达的解决方案。”

### 分析观点深度解析

两家公司于 2018 年首次合作, 未来双方将致力于在中国大陆搭建完备的激光雷达硬件生产线和供应链体系, 以加速自动驾驶的商业化进程。亮道智能为量产车载激光雷达系统全栈式服务。在 2022 年国际消费电子展上, Innoviz 发布了其新型激光雷达 InnovizTwo 的新一代原型, 据报道, 与 InnovizOne 相比, InnovizTwo 的性能提升了 30 倍, 成本则降低了 70%。



更多零部件和技术解决方案, 欢迎扫描左侧二维码浏览及下载

## 【供应商亮点】Electrify America 推出下一代电动汽车充电站, 并计划部署现场电池系统

Electrify America 新一代充电器包括充电功率高达 150 千瓦和 350 千瓦的超快速充电器



图片来源: Getty/deepblue4you

2022年3月24日, 美国大众汽车集团子公司Electrify America表示, 公司计划推出下一代电动汽车充电器, 通过功能设计更新以提升客户的电动汽车充电体验。此次更新是Electrify America未来充电站新设计愿景的一部分, 旨在改善客户的充电体验。

Electrify America表示, 计划通过推出面向未来的充电站来聚焦客户需求, 重新定义充电体验。新一代充电器增加了设计感和舒适元素, 包括太阳能遮阳篷、客户等候区和其他以客户为中心的服务。

公司计划推出的新一代充电器包括充电功率高达150千瓦和350千瓦的超快速充电器。新款充电器将采用全新设计, 在优化外观的同时减少充电器的占地面积, 并配有一块嵌入式人机界面(HMI)屏幕, 以帮助减少阳光下的眩光。用户可以更方便地查看操作说明和充电进度, 电缆接头配备全新电缆管理系统, 无论用户的电动汽车充电端口位于何处, 都可以轻松地插入接头。

Electrify America还透露, 其全新电动汽车充电站设计愿景包括整合能源和节约成本技术, 帮助提高效率, 使充电体验更简单、快速和舒适。公司表示, 它将在超过150个充电站上部署电池储能系统(BESS), 在之前的投资基础上, 帮助管理电网的能源负荷, 并尽可能地获取多余的太阳能。

## 分析观点深度解析

Electrify America的新设计愿景包括配备多达20个超快直流充电桩的新型充电站。此外, 该公司还计划在不同地点增加一些个性化设施, 包括客户休息室、电动汽车展示区、专用活动空间、用于保护客户免受阳光和天气影响的太阳能雨棚、现场安全摄像头以及额外照明。公司进一步补充道, 位于部分购物场所附近的充电站也可以提供代客充电和路边送货服务。

值得注意的是, 公司还将在全美100个充电站为400-500个独立充电器添加太阳能遮阳篷。公司表示, 这些太阳能遮阳篷不仅可提供遮风挡雨的空间, 还可以为充电站的运行提供动力。同时公司补充道, 这些太阳能遮阳篷捕获的太阳能还将被传输至现场的电池储能系统。

Electrify America总裁兼首席执行官Giovanni Palazzo表示: “Electrify America将重塑我们许多充电站的外观和感觉, 以满足并超越客户从燃油汽车转向电动汽车的期望。在我们超快速、可靠的海岸到海岸充电网络的基础上, 这些新设计将有助于提升我们客户的充电体验。”



更多零部件和技术解决方案，欢迎扫描左侧二维码浏览及下载



## 【VIP专属文章】自动驾驶卡车将如何改变物流业格局

随着数字化和其他技术的进步，物流业正经历深刻变化。这些技术有可能大幅降低陆路运输成本。虽然自动驾驶汽车最受关注，但预计自动驾驶技术将对全球卡车运输和物流业产生更大影响。自动驾驶卡车在运输行业中日益受到关注，因为卡车驾驶员日益短缺，而自动驾驶卡车效率高、安全性强。



卡车驾驶员短缺加剧全球供应链面临更多挑战，使卡车运输业无法满足繁荣的电子商务所带来的更多需求。据美国货运协会（American Trucking Associations）2021年10月估计，美国的卡车驾驶员短缺达8万名，创历史新高。该行业机构称，由于劳动力老龄化和预期货运增长，到2030年驾驶员缺口可能会增至超过16万。

物流业的另一巨大挑战是利用率不足、装载采购低效；而自动驾驶卡车将能够在货场和港口自动装卸集装箱，从而提高工作效率。利用率低不仅降低了供应链中其他环节的运营和配送效率，还增加了运营卡车的数量，导致温室气体排放增加。

欢迎您添加客服 (ihsmarkitautomarket) 加入VIP群, 获取更多完整报告

## 【演讲资料下载】Global EV Charging Outlook 2022



## Global EV Charging Outlook 2022

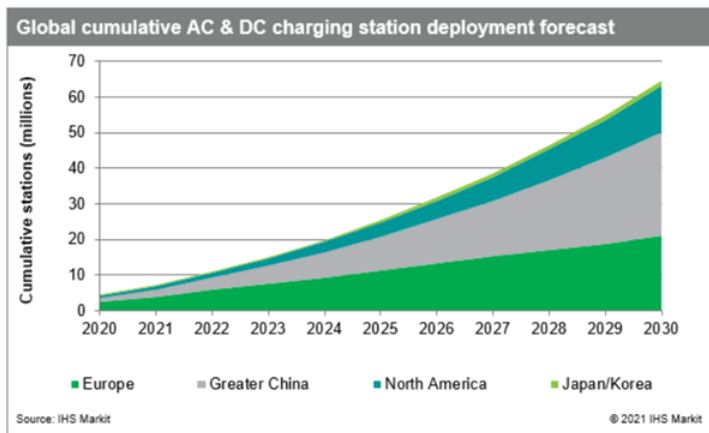
演讲亮点



IHS Markit (现已并入 S&P Global Mobility) 预测, 到 2030 年, 全球电动汽车充电站部署量将以 31% 的复合年增长率大幅增长, 达到 6,600 万座以上。各主要地区对充电基础设施类型及位置的偏好存在显著差异, 预计到 2030 年, 大中华区将部署全球超过 60% 的公共和半公共充电站。

2020年至2030年期间, 欧洲电动汽车充电站部署量将以24%的复合年增长率增长。到2030年, 预计欧洲将有大约2,000万户家庭配备家用充电桩, 同时公共/半公共充电站的部署量将是2020年的8倍。

电动汽车充电站的部署对于插电式电动汽车的推广至关重要。我们诚邀您参加4月5日举行的“2022年全球电动汽车充电展望”网络研讨会, 了解充电基础设施的最新发展情况: 最受欢迎的充电方式? 消除里程焦虑的方法以及电动汽车长距离旅行的推动因素等等。



**我们在会议中的演讲将使用英文, 但会为大家提供中文字幕**

### 演讲资料

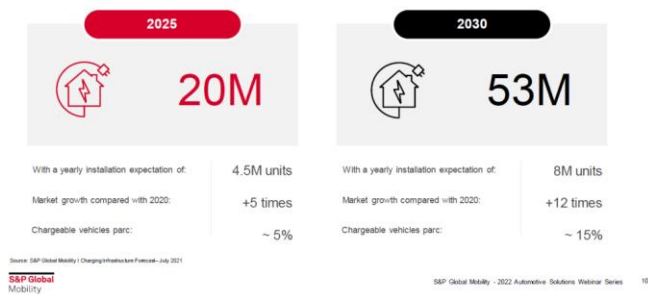






### Infrastructure Deployment

Total market for domestic installation in 2025 and 2030 in Europe



欢迎您扫描以下二维码回看会议。



我们今日将在VIP群内分享演讲嘉宾的演讲资料 (PDF版本)  
欢迎添加微信客服(ihsmarkitautomarket)，加入VIP群，下载完整报告

###



## Email

[AsiaPacificAutomotive@ihsmarkit.com](mailto:AsiaPacificAutomotive@ihsmarkit.com)

## Local Automotive Site

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

日本（日文）：[IHSMarkit.com/Japan\\_Automotive](https://IHSMarkit.com/Japan_Automotive)

韩国（韩文）：[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.