



汽车市场每周热点汇编

2021.07.05-09





Contents

【主机厂亮点】 广汽埃安投资移动出行新公司	3
【主机厂亮点】 吉利高端品牌极氪将在宁波设立全球总部	3
【科技亮点】 福田汽车与华为就自动驾驶汽车业务展开初步会谈	5
【科技亮点】 恒大发布自动代客泊车系统	5
【MHCV亮点】 达夫、梅赛德斯发布升级款重卡系列	7
【GSP】 南美销量与生产评论-2021年6月	10
【VIP专属文章】 中国领先的电动汽车初创企业推动行业增长-1	12
【预留时间】 2021亚太区汽车科技高管研讨会 (IEB AutoTech 2021)	16

【主机厂亮点】广汽埃安投资移动出行新公司

据盖世汽车称，广汽集团旗下电动汽车（EV）子公司广汽埃安于6月16日投资了一家移动出行科技公司。这家新公司名为广东干顺出行科技有限公司，注册资本为人民币2,500万元（约合386万美元），公司将专注于网约车经营服务、智能联网汽车（ICV）相关技术的研发和汽车租赁服务。



IHS Markit 观点深度解析

广汽埃安继续加大其在自动驾驶汽车（AV）和电动汽车（EV）领域的努力。该公司于2019年推出了具有L3级自动驾驶能力的埃安LX，并于去年宣布计划于2023年在指定地区试运行L4级自动驾驶汽车。

【主机厂亮点】吉利高端品牌极氪将在宁波设立全球总部

根据吉利公司发布的一份声明，该公司高端电动汽车（EV）品牌极氪日前宣布将在宁波市建立全球总部。该公司已经在宁波设立了一家工厂用于生产电动汽车。此外，极氪的母公司吉利控股集团与宁波市政府签署了一项合作协议，双方将在全力打造中国汽车产业标杆，促进该地区的汽车供应链和绿色出行等方面的发展。



IHS Markit 观点深度解析



今年 3 月，吉利汽车与其母公司浙江吉利控股集团（吉利控股）达成协议，成立一家名为极氪的新公司，并在极氪品牌下生产高端电动汽车。不久之后，该品牌推出了首款电动汽车极氪 001，这款汽车基于吉利专用电动汽车平台——可持续体验架构（SEA）打造，续航里程达到 700 公里。根据我们的轻型汽车生产预测，极氪 001 将从 7 月起在中国宁波工厂生产，2021 年总产量预计约为 1.37 万辆，明年产量预计为 2.28 万辆。



【科技亮点】福田汽车与华为就自动驾驶汽车业务展开初步会谈

据盖世汽车报道，福田汽车日前在其投资信息互动平台上透露，公司正与华为就自动驾驶汽车（AV）业务进行初步合作谈判。与此同时，两家公司还就智能座舱、以太网和雷达等相关技术进行了技术探讨，以待未来寻求具体的合作项目。



IHS Markit 观点深度解析

2019年4月，福田汽车和华为达成合作协议，双方将在多个业务领域展开合作，开启5G时代商用车智能化体系建设。根据协议，两家公司将合作开发面向商用车的智能驾驶计算平台，以及L3级量产自动驾驶汽车的设计和研发（R&D）。福田汽车通过其与戴姆勒的合资企业福田戴姆勒汽车有限公司在中国测试其自动驾驶重型卡车。与此同时，华为正在寻求进一步扩大其在汽车行业的业务布局，最近宣布今年计划将投资10亿美元研发智能汽车零部件。该公司还与北汽新能源、长安汽车和广汽集团三家汽车制造商展开合作，从2021年底开始共同推出自动驾驶汽车品牌。

【科技亮点】恒大发布自动代客泊车系统

据盖世汽车报道，电动汽车（EV）初创企业恒大汽车近日发布了自动代客泊车系统，该系统能够让车辆实现窄路巡航、行人避让、车辆避障、自动跟车、车位自动识别等一系列特定场景下的L4级无人驾驶功能。该系统将搭载于恒驰品牌车型，同时将配备超声波雷达、毫米波雷达、高清环视摄像头等传感器并结合高精地图。恒驰汽车将于今年四季度进行试生产。





IHS Markit 观点深度解析

中国恒大集团旗下的电动汽车（EV）子公司恒大新能源汽车于 2021 年 3 月宣布，计划与腾讯控股旗下一家子公司组建合资企业，共同开发智能汽车操作系统（OS）。这家电动汽车公司将为合资企业提供 60% 的资金，而腾讯旗下的北京梧桐车联科技有限公司将提供剩余资金。恒大新能源汽车表示：“希望双方发挥各自在新能源汽车研发制造、人工智能、大数据、云计算、通勤等领域的优势。”与此同时，2020 年 8 月，恒大集团在中国举办的品牌活动上推出了恒驰品牌的 6 款新电动汽车。恒大计划在 2020 年和 2021 年投资 200 亿元人民币推进电动汽车业务。到 2030 年，该公司的目标是在全球市场实现年销量 500 万辆。

【MHCV亮点】达夫、梅赛德斯发布升级款重卡系列

意义：达夫和奔驰日前分别推出了 XF、XG、XG+和 Actros L 等车型，对其重卡阵容进行了升级。

展望：随着达夫新卡车系列的推出，该公司充分利用了欧洲关于卡车车辆长度的新规，打造出一款具有更优燃油效率、更大可视性，更高乘客舒适度的卡车。考虑到开发周期较为漫长，其他卡车制造商是否会采取类似措施还有待观察。

达夫和奔驰日前对其重卡阵容进行了升级。



达夫 XG+
来源：达夫

达夫日前推出了当前 XF 的换代车型，根据具体规格不同，此次推出的全新重卡系列包含三款车型，分别为 XF、XG 和 XG+。该公司表示，这是首款利用欧洲中重型商用车重量和尺寸新规打造的车型。在外观方面，新设计的驾驶室前部延伸 160 毫米，有效改善了空气动力学和安全性。新车的核心采用了大半径的弧形车头和挡风玻璃以及锥形驾驶室设计，有助于提高 19% 的空气动力学效率。其他外观设计也有助于提升空气动力学性能，包括卡车后底盘搭载的“Aero Bottom”挡泥板，优化了车辆下方的气流，以及无缝驾驶室面板安装技术。该车还可配备达夫数字视觉系统，该系统使用电子摄像头取代了传统的后视镜，仅这项设计就可将空气动力效率提高 4.5%，并提升 1.4 个百分点的燃油效率。



达夫 XG 内饰
来源：达夫

整体来看，新一代卡车的燃油效率据称会比上一代提高 10%。这也得益于 PACCAR 新一代 MX 发动机的应用，排量 10.8 升的 MX11 发动机最大功率分别为 367 马力，408 马力或 449 马力，排量 12.9 升的 MX13 发动机最大功率分别为 428 马力、483 马力或 530 马力。XG 和 XG+ 两款车型仅提供最高配的 MX11 或 MX13 发动机。这些都得益于全新的发动机缸体和气缸盖、新设计的喷油器和下一代涡轮增压器，另外，发动机排气后处理系统据称也提高了性能和效率。最新一代车型还标配 TraXon 自动变速箱，可与预测巡航控制系统和全新优化以

防止不必要刹车的 EcoRoll 系统相结合。另一个新增功能是下坡速度控制系统，与改进的发动机制动配合，不再需要装配液力缓速器，有助于减轻车辆的整体重量。

全新的座舱设计也提高了司机在车内的舒适性。该公司表示：“所有车型都有足够的站立空间，XG+旗舰车型甚至在座舱空间和舒适度方面树立了新的行业标杆。”这得益于驾驶室长度额外延伸了 330 毫米，以提供更大的内部空间，XG 和 XG+还配备了 800 毫米宽的睡床。睡眠空间还可以选择机械或全电子达夫放松床，为头部、背部和腿部提供最佳支持。其他舒适功能包括一个可伸缩桌子、可折叠乘客座椅和两个大的床铺抽屉，可以配备一个或两个冰箱。在仪表盘方面，配备一个 12 英寸数字仪表盘和一个 10 英寸信息娱乐屏幕，有 Standard、Luxury 或 Exclusive 三种规格可供选择，可提供一系列应用和功能。

在安全功能方面，除了全新挡风玻璃设计、侧边观察窗和后视镜系统提供的可见度之外，达夫还提供 DAF Corner View 选配装置，该系统可以取代副驾驶侧 A 柱的前视镜和侧视镜。其他可用的系统还包括自适应巡航控制系统、前向碰撞预警系统、先进的紧急制动系统、城市转向辅助系统、车道偏离预警系统、低速拖车制动和稳定控制系统。

在服务方面，XF、XG 和 XG+车型搭载的发动机和后处理系统、车辆 ECU、中央安全网关和 DAF Connect 均具有无线更新功能。标准的保养间隔为 12.5 万公里或 12 个月，不过对于长途运输而言，可以选择较长的保养间隔，这意味着保养间隔时间可以是一年一次，间隔里程高达 20 万公里。

另外，梅赛德斯-奔驰卡车公司也发布了升级版的 Actros。新车型名为 Actros L，目前有 StreamSpace、BigSpace 和 GigaSpace 等版本可供选择，不过座椅位置被缩短了 40 毫米，据称这将提供更轻松、更舒适的驾驶体验。其他内饰变化还包括一个更舒适的床垫、全新座套和车门饰板。在外观方面，Actros L 现在可选装全新设计的 LED 大灯，将有助于提高安全性。



梅赛德斯 Actros L
来源：戴姆勒

Sideguard Assist S1X 系统也可进一步提高安全性，该系统不仅能提醒司机副驾驶侧的行人或骑车者，还能在最高时速 20 公里的情况下启动自动制动功能。该系统可以与第二代主动驾驶辅助系统相结合，帮助司机进行车道保持并自动保持与前车的距离，以及在某些条件下进行加速和转向。该系统还包括紧急停车辅助，如果司机不再控制方向盘，该系统能够启动紧急停车。如果卡车停滞不前，该系统可以在紧急呼救情况下自动启动电子停车制动并解锁车门。此外，该系统还标配具有行人识别功能的主动刹车辅助系统，通过结合雷达和摄像头系统，可在最高 50 公里/小时的车速下自动执行紧急制动。



对 Actros L 车型的升级也旨在进一步提高行车效率。在某些情况下，预测性动力系统控制可以基于地形、道路路线和交通标志等信息，有助减少不必要的刹车、加速和换挡。据称新款车型在高速公路上的燃油效率要比前一代提高 3%，在农村道路上燃油效率甚至可以提高 5%。此外，奔驰卡车还推出了一系列服务和应用，旨在提高卡车的效率和车辆正常运行时间。

IHS Markit 观点深度解析

此次对推出十年已久的奔驰 Actros 升级至 Actros L 突显出卡车制造商在安全性、燃油效率和驾驶舒适度方面对其车型阵容所作的改进，而全新达夫 XF、XG 和 XG+ 车型的推出展现了在欧盟（EU）新规下卡车产品的可行性。新规于 2015 年首次推出，主要对欧盟卡车所允许的最大授权尺寸和重量做出了规定。规定允许卡车延长车长以提高空气动力性能；提高车辆视野范围以确保易受伤害的道路使用者的安全；发生碰撞时减少对其他道路使用者造成的损害或伤害；并增加司机的安全性和舒适性。达夫在这款取代 XF 的新车型上考虑了所有这些因素，XF 的驾驶室结构设计可以追溯至上世纪 80 年代末。然而，事实上并没有其他卡车制造商采取措施以满足新规要求，这进一步突出了卡车行业的开发周期很长。其他品牌何时会选择效仿达夫的这一措施还有待观察，特别是最近才推出新车型的卡车制造商，包括在 2016 年推出最新车型的斯堪尼亚，在 2019 年推出 S-WAY 的依维科，以及在 2020 年推出了全新 TGX 的曼恩。

我们目前预计，XF、XG、XG+ 三款车型的全球销量将低于 XF 车型在 2019 年的销量峰值 43,600 辆，尽管这主要是由于受到了新冠肺炎疫情的影响。不过，我们确实看到销量正在逐步回升，并将再次达到这一峰值水平，甚至在 2025 年将超过该水平。我们还预计，达夫的新车型最终将受益于电池电动动力系统，尽管其最初专注于将此类技术应用于尺寸更小的 CF 车型。

【GSP】南美销量与生产评论-2021年6月

南美销量

2021年5月：+156.4%；现值 30 万辆，前值 11.7 万辆

2021年年初至今：+34.6%；现值 149.3 万辆，前值 110.9 万辆

2021年5月，南美洲汽车销量为30万辆，比上月增加了1.1万辆。我们的分析师继续认为，尽管第三波新冠肺炎疫情袭击了该地区的多个国家（阿根廷、巴西、智利、哥伦比亚和秘鲁），但该地区的汽车销售仍在逐步复苏。与2020年不同的是，大部分经销商展厅仍然对外开放，尽管开放时间有所减少（除了阿根廷有多个州的经销商展厅在5月底关闭）。考虑到南半球进入冬季，6、7月份的销量可能会有所下降。由于巴西的汽车生产受到了供应商限制的严重影响，我们的分析师将继续关注该地区的销售进展。

到目前为止，该地区累计销量增加了近40万辆，达到近150万辆。阿根廷汽车市场的销售表现最令人惊讶，不过由于美元和官方汇率之间的差距（消费者在黑市兑换美元的汇率为160阿根廷比索兑换1美元，但汽车销售的官方汇率为95阿根廷比索兑换1美元，使得汽车购买价格便宜三分之一以上），销量将会迎来衰退效应。同样重要的是，巴西5月份经季节调整年化销量（SAAR）约为200万辆，较年初减少45万辆，这反映出由于巴西的汽车生产受到供应商限制的严重影响导致库存受限。



我们针对巴西的宏观经济模型显示，2021年汽车销量预计将达到220万辆。可购性模型显示巴西的市场规模约为210万辆。我们的分析师预计巴西今年汽车销量将突破230万辆的里程碑；然而，考虑到巴西3至5月经季节调整年化销量（约200万辆）受到第三波新冠疫情的影响，我们预测其今年销量为225万辆。我们的分析师预计，如果半导体/原材料供应限制有所缓解，到今年年底，经季节调整年化销量水平将逐步回升至240万辆。

2019年该地区的汽车销量为450万辆；虽然这并非历史最高水平，不过从全球来看，都将2019年的销售水平视为评价疫情恢复的基准。我们的分析师估计，2020年销量为320万辆，2021年将攀升至380万辆。从长期前景来看，随着该地区经济逐步恢复，2025年销量将接近500万辆。

日本/韩国产量

2021年5月：+408.6%；现值 220,117 辆，前值 43,283 万辆

2021年年初至今：+59.5%；现值 1,107,425 万辆，前值 694,501 万辆



2021 年 5 月，南美洲汽车产量再次飙升，产量约为 22 万辆，是去年同期水平的 5 倍多。这一增长主要是由于去年比较基数较低，2020 年 5 月是南美洲受新冠肺炎大流行影响的第二个月（封锁措施、工厂关闭等）。去年同期实际汽车产量仅为 4 万辆左右。从长期来看，过去 20 年，该地区 5 月份的平均产量接近 27.5 万辆，这意味着 2021 年 5 月的产量仍比正常水平低 20%。



【VIP专属文章】中国领先的电动汽车初创企业推动行业增长-1

过去几年，中国汽车市场迎来了大量雄心勃勃的纯电动汽车（BEV）初创企业，它们的可信度和资金支持程度各不相同。在本期特别报告中，我们重点聚焦其中主要的竞争者。

主要成果

电动汽车初创企业非常愿意投资建造充电基础设施，并提出解决方案，以解决消费者从传统燃油汽车转向电动汽车过程中的担忧，这在吸引新购车者过程中发挥了关键作用。

中国市场领先的电动汽车初创企业正在逐步侵蚀特斯拉的优势。这些雄心勃勃的新品牌也在吸引通用汽车和大众汽车等传统汽车制造商的潜在购车者。

对于消费者来说，初创品牌的吸引力很大一部分在于他们在产品设计、市场营销、品牌建设和客户参与方面的创造性方法。

规模较小的电动汽车初创企业正被挤出该行业，同时科技公司推出电动汽车业务的兴趣也在不断上升。

那些拥有强大技术能力和资金储备，具有优势资源的初创企业，将有助于推动新一代智能电动汽车的研发创新，并加速电动汽车在年轻消费者中的普及。

过去 5 年，中国努力抢占全球电动汽车（EV）市场主导地位的决心，鼓励了众多初创企业进入中国汽车行业。众多新进入者的涌现，带来了新的品牌、产品和商业模式，从而刺激了整个行业的发展。我们的数据显示，截至 2019 年底，中国在汽车行业登记在册的初创企业超过 480 家。然而，在 2020 年期间，这些初创企业的数量逐渐减少，有相当数量的小规模公司甚至没有发布他们的第一款产品就已从公众视野中消失。相比之下，拥有引人注目的产品阵容、强大的技术能力并且已经进入资本市场的初创企业则已经在电动汽车市场站稳了脚跟。

本报告旨在提供对中国电动汽车初创企业的深入洞见，并分享我们对于其如何制定他们的业务战略，确定其市场位置等方面的研究成果。

中国电动汽车三巨头

蔚来汽车、小鹏汽车和理想汽车通常被汽车行业分析师称为中国电动汽车初创企业三巨头。这三家公司都已成功在美股上市，尽管市场上对于其从零开始打造的电动汽车产品是否会吸引大众市场消费者仍存有疑虑。李斌创立的蔚来汽车，从一大批新进入者中脱颖而出，成为中国电动汽车市场最受瞩目的初创企业。自 2018 年 6 月蔚来 ES8 电动运动型多用途车（SUV）开始交付以来，得益于其产品阵容的不断扩大（包括 ES8、ES6 和 EC6 三款电动 SUV），蔚来汽车的销量在过去两年中持续增长。蔚来汽车的销售报告显示，2020 年新冠肺炎疫情大流行期间，该公司共交付 43,728 辆，较 2019 年增长 113%。这一势头一直延续至 2021 年。2021 年第一季度，蔚来交付量同比增长 423%，至 20,060 辆，创下季度销量新纪录。截至 2021 年 3 月底，该公司旗下三款车型的累计交付量为 9.57 万辆，即将达到 10 万辆的里程碑目标。



随着交付量再创新高，蔚来汽车的财务状况开始改善。蔚来汽车的毛利率在 2020 年第三季度首次转正，达到 14.5%，并在第四季度继续增长至 17.2%。公司通过裁员、精简业务结构、优化销售网络等措施，降低了运营成本，减少了净亏损。蔚来汽车 2020 年全年净亏损 53 亿元人民币（约合 8.13 亿美元），较 2019 年 113 亿元人民币的净亏损有所改善。

蔚来汽车的竞争对手小鹏汽车在 2020 年也经历了类似的增长模式。这家电动汽车制造商于 2014 年开始运营，根据其于国内深陷困境的汽车制造商海马汽车的代工制造协议，小鹏汽车于 2018 年底启动了 G3 紧凑型电动 SUV 的量产。在广东省肇庆市政府的支持下，小鹏汽车去年开始在肇庆自建工厂生产其第二款面向大众市场的 P7 电动轿车。由于其出色的配置、具有竞争力的价格以及长达 704 公里的续航里程，自 2020 年年中交付以来，P7 迅速在电动轿车领域获得了购车者的青睐。2020 年全年，小鹏汽车共交付 27,041 辆，其中 P7 交付量为 15,062 辆。



与蔚来和小鹏这两家专注于纯电动汽车的公司相比，理想汽车并不急于加入角逐。该公司的首款产品是一款全尺寸增程式电动汽车（REEV），这款车在中国现行政策下仍有资格获得新能源汽车（NEV）补贴。理想汽车认为，电动汽车充电基础设施的缺乏影响了大众市场消费者对电动汽车的接受度。增程式电动汽车作为混合动力汽车，与纯电动汽车相比，是代替燃油汽车进行长距离通勤的更好选择。理想汽车的首款车型理想 One 目前正在高端电动 SUV 市场与宝马 X5 和奔驰 GLE 等车型展开竞争。理想 One 的起售价为人民币 32.8 万元人民币（约合 50,150 美元），这让理想与其他更昂贵的竞争车型相比更具优势。在未来三年里，理想汽车计划将重点放在增程式电动汽车上，以吸引那些还没有准备好完全接受电动汽车的高端汽车消费者，不过该公司已经开始为纯电动汽车开发汽车架构，并计划在 2023 年推出其首款电动汽车。

随着中国政府将其新能源汽车政策转向零排放汽车，插电式混合动力汽车（PHEV）和增程式电动汽车可能不再享受购车补贴和免费牌照等政府激励。如果没有这些政策的支持，插电式混合动力汽车可能会失去对购车者的吸引力，尤其是随着日本汽车制造商推出的全混动车型凭借其出色的燃油效率越来越受市场欢迎。不过，考虑到理想高端车型的销售策略是售价明显低于奥迪、宝马和梅赛德斯-奔驰等品牌推出的类似车型，理想汽车还将继续从传统汽车制造商那里获取高端汽车市场的份额。

寻找制胜策略

以下是我们对部分备受关注的中国电动汽车初创企业的分析，我们相信一个引人注目的产品阵容、一流的客户服务、对客户反馈的快速响应以及承担充电设施建设初始成本的意愿，对于这些新品牌在扩大客户基础的过程中都扮演了重要的角色。



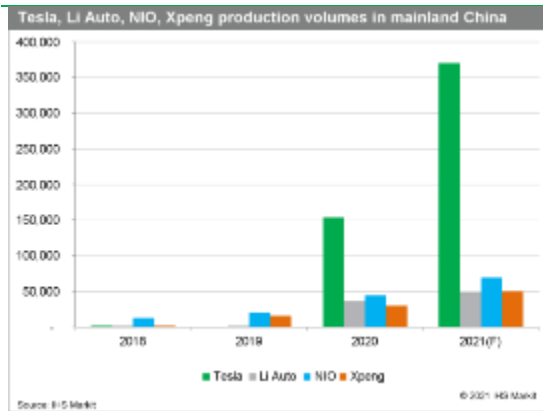
特斯拉无疑是中国市场上占据主导地位的电动汽车制造商。然而，初创企业们正在侵蚀特斯拉在电动汽车领域的优势，并将消费者从通用汽车和大众汽车等在中国市场拥有巨大份额的传统汽车制造商那里吸引过来，这些传统汽车制造商在中国市场上尚未拥有具有足够竞争力的电动汽车组合。

对于蔚来汽车的客户而言，购买一款蔚来车型就可以获得一系列高端服务，有些甚至是高端汽车市场的“巨头”们都无法提供的服务。2019年2月，李斌在接受CBS新闻的视频采访中表示，他认为中国年轻且富有的消费者正在大力重塑他们的生活方式。公司希望通过提供进入社交群体的独家渠道，参与到消费者这一生活方式转型中去。通过不断扩大的蔚来中心网络和蔚来手机应用，这家初创企业希望客户感觉自己是这个专属俱乐部的一员，分享着同样的高端生活方式。为了缓解消费者从燃油汽车转向电动汽车的里程焦虑，蔚来为无法在家充电的客户提供按需充电服务。许多蔚来车主在前往缺乏快速充电基础设施的地区时也会使用这类服务。尽管这些服务对公司和客户来说成本很高，但事实证明，它们在吸引富有的中国客户方面是有效的，客户愿意在购车时为这些无忧的“礼宾服务”支付额外费用。



与特斯拉全国超过6,000个超级充电站的快速充电网络相比，蔚来汽车的充电网络主要由换电站组成。换电是蔚来相对于竞争对手的主要竞争优势，因为它大大缩短了司机为电池充电的等待时间。目前，蔚来所有客户每月最多可享受免费8次换电服务，这对那些不经常使用电动汽车进行长途通勤的人来说非常有吸引力。截至2021年4月2日，蔚来在中国共设有197座换电站。到2021年，蔚来汽车在中国的换电站网络将扩大至500座。这家电动汽车初创公司称，截至3月底，该公司已为客户提供了超过200万次换电服务，表明这一服务已获得蔚来车主的高度接受。为了提高换电站网络的效率，蔚来汽车从4月份开始推出第二代换电站技术。司机无需下车，车辆即可自动停泊并完成换电，确保了快速的换电服务并缩短了等待时间。每个换电站现在可以存储13组电池，每天可服务多达312辆汽车。

蔚来汽车还推出了名为“电池即服务”（BaaS）的电池租赁计划，该计划在提升其销量方面也发挥了关键作用。与大多数电动汽车品牌提供的车型不同，蔚来的电池组可兼容所有车辆。通过这种设计，蔚来可以在其换电站将低容量的电池替换为充满电的电池，从而为客户提供快速充电体验。这家汽车制造商还允许消费者在订购新车时租赁一个电池组。根据该电池租赁计划，电池成本将从车辆售价中扣除，电池的所有者是蔚来，而不是客户。例如，ES6基础版ES6 Sport配备了70千瓦时电池，经补贴后售价为346,480元。将电池组成本扣除后，ES6 Sport的售价降低了7万元，降至276,480元。不过，用户需要每月为电池组支付1,060元的租用服务费，并可享受每月最多6次的免费换电服务。另外对客户而言还有一个优势是，当更大容量的电池组上市时，他们可以选择升级到最新的电池组。



例如小鹏汽车这样的初创企业也在操作系统和自动驾驶领域构建自身的竞争力。所有小鹏车型均配备了该公司自有的操作系统 Xmart OS。该系统在小鹏 G3 上首次亮相，并通过无线（OTA）更新不断完善和扩展 Xmart OS 的功能，包括自动驾驶辅助、语音辅助、智能座舱、车内应用和个性化设置等多个模块。在小鹏汽车自动导航辅助驾驶解决方案 NGP 的支持下，P7 最新迎来的 OTA 更新使其能够在高速公路上进行自动驾驶。与特斯拉自动辅助导航驾驶（NOA）系统相比，小鹏汽车的解决方案基于高分辨率地图，这使得 NGP 系统在暴雨等恶劣天气条件下能够提供稳定的辅助驾驶表现。据小鹏汽车称，今年 2 月，也就是公司推出 NGP 的第一个月，用户使用 NGP 行驶总里程已达 127 万公里。该系统是为迎合中国客户量身定制，同时也支持司机和车辆之间的通讯，允许司机通过语音命令访问车辆的大部分功能。虽然销量相对较低，但小鹏汽车通过 OTA 更新不断提升车辆功能的能力已经成为其核心竞争力，并成功推动了产品销量增长。2021 年第一季度，小鹏汽车季度交付量创下新高，达到 13,340 辆，同比增长 487%。

转型中的商业巨头

中国抑制信贷扩张和房地产投资的政策在很大程度上制约了房地产行业的增长，促使国内一些规模较大的房地产开发商进军电动汽车行业寻找机会。在过去几十年中国房地产繁荣时期，这些房地产开发商得到了蓬勃发展，因此他们更愿意从事“重资产”的商业模式，而不是那些由风险资本支持的商业模式。总部位于广东省深圳市的宝能集团于 2017 年底收购了陷入困境的汽车制造商观致汽车的控股权，从而进军汽车行业。该公司后来与标致雪铁龙和重庆长安汽车公司达成协议，收购长安标致雪铁龙合资公司（JV）。该交易使宝能集团获得了长安标致雪铁龙合资企业位于深圳工厂的完全控股权，从而为宝能汽车推出产品做好准备。2020 年 11 月，宝能汽车集团西安制造基地正式建成投产。首辆基于宝能 XEV 平台打造的车型首次向公众展示。不过，这款车型的首次亮相并没有给观众留下深刻印象，这款增程式电动汽车是基于观致 2012 年推出的紧凑型轿车观致 3 打造。

恒大地产是中国最大的房地产开发商之一，它也是另一个渴望进入国内蓬勃发展的电动汽车市场的“外来者”。凭借雄厚的财力，恒大持续通过收购业内知名企业的股份，以进入纯电动汽车市场。就恒大而言，生产许可、成熟的制造网络以及通过收购和合作获得的宝贵技术知识，是其在汽车行业站稳脚跟的关键要素。恒大不断扩张的造车版图中的公司包括锂离子电池公司上海卡耐新能源有限公司、电动汽车制造商国能电动汽车瑞典有限公司和著名的瑞典跑车制造商科尼赛克。恒大集团的财务报告显示，2020 年新能源汽车业务实现收入 1.88 亿元，大部分收入来自锂电池和汽车零部件销售。不过，新能源汽车业务在 2020 年出现了约 60.6 亿元的亏损，主要来自研发活动、营销、广告和股东贷款的利息成本。因此目前来看，该业务距离盈利还有很长的时间。由于恒驰品牌计划推出的九款概念车至今仍未上市，预计该公司的现金流还将继续流出。恒大表示，恒驰品牌首款车型恒驰 1 电动汽车将于 2021 年

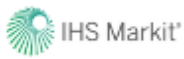


开始生产。这款高端旗舰电动汽车标志着恒大多元化转型布局的开始，即到 2025 年年销量达到 100 万辆、到 2035 年年销量达到 500 万辆的大型电动汽车公司。

从市场的角度来看，这些新进入者的致命弱点在于，在汽车这个与其传统核心业务活动截然不同的领域，他们是否能在复杂的汽车制造领域（从产品研发、供应链管理到销售和分销）找到一条出路。

欢迎您加入 VIP 群，获取更多完整报告

【预留时间】2021亚太区汽车科技高管研讨会 (IEB AutoTech 2021)



2021 亚太区汽车科技高管研讨会 (IEB AutoTech 2021)

全球碳中和时代的移动出行演变

全球和当地的主要参与者 – 政府机构、市政当局、汽车制造商、供应商和行业思想领袖将齐聚 IEB AutoTech 2021, 分享观点并讨论其研究成果，帮助您在流行中重新审视贵机构的商业模式，并为不断增长的能源需求和环境问题确定新的机遇。

会议日期：2021 年 9 月 16 日，星期四

会议时间：

- 08 AM - 3:30 PM CST/SGT
- 09 AM - 4:30 PM JST/KST
- 10 AM - 5:30 PM AEST
- 12 AM - 7:30 AM GMT/UTC
- 08 PM - 3:30 AM EDT

回放可在会议后 48 小时内发布

分论坛 1：智能电气化与碳中和

- 对碳中和经济体的承诺加速了纯电动汽车趋势
- 中国市场电气化与二氧化碳排放合规展望
- NEV 和 CAFE 合规的中国市场成本和投资预测
- 日本燃油经济性调整及动力总成生产展望



■ 从交通政策和电气化加速实现净零排放过渡

分论坛 2: 可持续移动出行

- 下一代移动出行和交通前景-未来之路
- 全球新移动出行趋势和预测
- 全球移动记分卡-主要驱动因素和挑战

分论坛 3: E-Mobility 技术生态系统

- 新移动出行时代的汽车产品规划: 如何实现 1+1>2?
- 生命周期评估的范围及其对电池供应链的影响
- 电池技术的发展: 当前趋势, 下一步发展的情况, 以及何时?
- 基础设施挑战: 为电动汽车提供和接收电力
- 电动汽车以及燃油车半导体价值比对
- 电气化过渡为汽车供应链带来的机遇与挑战

会议门票

全体大会

[8 AM – 11:15 AM CST/SGT]: **免费**

连续 3 场分论坛

[12 PM – 3:30 PM CST/SGT]

早鸟票 (8 月 3 日前):

888 CNY | 48,000 JPY | 128 USD

更多内容, 欢迎复制以下链接, 或点击阅读原文查看:

<http://app.ihs.com/e/es?s=1770935282&e=937696&elqTrackId=86b7f4d057894b6bba0e97689b51778f&elq=732df8e08f194b20ae5c03ea8f830aaf&elqaid=135381&elqat=1>

欢迎您持续关注, 我们将在未来时间继续更新会议相关资料

欢迎您加入 VIP 群, 获取更多完整报告

###



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.