



IHS Markit®

汽车市场每周热点汇编

2021.09.13-09.17





Contents

| | |
|---|----|
| 【合作关系亮点】电动汽车初创公司爱驰汽车与禾赛科技合作推动激光雷达传感器的应用 | 3 |
| 【合作关系亮点】大众将与中国公司合作，提供自动驾驶汽车解决方案 | 3 |
| 【合作关系亮点】哪吒汽车与地平线合作打造智能汽车 | 4 |
| 【IAA Mobility 2021】长城汽车发布Wey摩卡01插电式混合动力SUV | 5 |
| 【IAA Mobility 2021】车企高管警告称，半导体短缺可能会持续至2023年 | 5 |
| 【销售亮点】中国电动汽车初创企业8月份销量大幅增长 | 7 |
| 【销售亮点】比亚迪8月份销量同比增长86.3% | 8 |
| 【GSP】北美销量与生产评论-2021年8月 | 10 |
| 【VIP专属文章】IAA Mobility 2021：新发布的纯电动车型表明，汽车的未来令人兴奋、充满活力，并且适合所有人 | 12 |
| 【VIP专属文章】预测快报 2021年8月 | 13 |
| 【倒计时3天-专家观点连载-5】推进电动化的关键 解决电池问题的对策 | 15 |
| 【专家观点连载-6】解读中国汽车产业的实际情况 | 19 |
| 大会圆满结束 2021 IEB AutoTech 亚太区汽车科技高管研讨会【成为VIP，获取大会报告】 | 22 |

【合作关系亮点】电动汽车初创公司爱驰汽车与禾赛科技合作推动激光雷达传感器的应用

中国电动汽车初创公司爱驰汽车日前与禾赛科技达成合作，双方将推动车规级激光雷达传感器的应用。为此，两家公司将联合开发硬件设备、软件算法与智能辅助驾驶系统。盖世汽车报道称，爱驰汽车通过此次合作将部署禾赛科技的混合固态激光雷达解决方案，从而打造先进的智能辅助驾驶系统。



IHS Markit 观点深度解析

爱驰汽车计划今年 10 月在中国推出 U6 运动型多用途车 (SUV)，并计划于明年 4 月在欧洲推出。爱驰 U6 是一款基于更多适应性架构 (MAS) 打造的 D 级 SUV，与 U5 出自相同平台。根据我们的轻型汽车销售预测数据，U6 今年的全球销量将达到 3,200 辆左右，明年将达到 1.4 万辆左右。禾赛科技专注于 3D 激光雷达传感器的研发，并且得到了博世、光速创投、百度和其他全球投资者的投资。

【合作关系亮点】大众将与中国公司合作，提供自动驾驶汽车解决方案

大众集团 (VW) 计划与中国公司合作，在中国提供本土自动驾驶汽车解决方案。大众中国首席执行官 Stephan Woellenstein 表示：“中国的做法与我们在欧洲和美国看到的做法有所不同。我们相信需要寻求一两个强大的中国合作伙伴，以应对中国即将到来的自动驾驶热潮。我们努力保持全球协同效应，但从中国具体的情况来看，我们无法孤军奋战。”据《中国日报》报道，Woellenstein 并未透露潜在中国合作伙伴的名字，但他表示，双方正在展开激烈谈判，大众“很快就会确定谁将成为其合作伙伴”。



IHS Markit 观点深度解析



大众已经与中国无人机制造商大疆（DJI）合作，共同开发先进的驾驶辅助功能，并部署于在中国制造的车辆上。在美国和欧洲，大众正与自动驾驶汽车初创公司 Argo AI 合作。大众和 Argo 在本周举办的慕尼黑车展上首次发布了纯电动 ID. Buzz AD 测试车。该车正在 Argo 位于慕尼黑机场附近的新建封闭赛道上进行测试，不久它将部署在慕尼黑的公共道路上。在慕尼黑的测试将支持大众部署无人驾驶服务的目标，大众计划在 2025 年使用 ID. Buzz 在汉堡提供无人驾驶载人和载货服务。大众计划在集团子公司 MOIA 的支持下实现这一目标，MOIA 是一家出行即服务（MaaS）提供商。

【合作关系亮点】哪吒汽车与地平线合作打造智能汽车

据盖世汽车报道，中国电动汽车初创企业哪吒汽车旗下的 NETA 品牌日前已与地平线公司达成合作，双方将共同打造智能汽车。地平线将为哪吒汽车提供具有高计算能力的车规级计算芯片，以及所需的产品和技术支持，助力其打造多样化的智能产品。



IHS Markit 观点深度解析

为了在中国新能源汽车（NEV）市场取得一席之地，哪吒汽车加大了在这一领域的发力。这家汽车制造商最近成立了一家新能源汽车子公司，并启动了D轮融资。2019年，哪吒汽车在旗下NETA品牌推出了一款B级运动型多用途车（SUV）N01，根据我们的轻型汽车销售数据，这款车销售表现良好，2019年全年销量达到了1万辆。2020年，这家汽车制造商在国内市场又推出了一款B级SUV和一款C级SUV，全年总销量为15,091辆。哪吒汽车在2021年8月的销量为6,613辆。

【IAA Mobility 2021】长城汽车发布Wey摩卡01插电式混合动力SUV

据《Autocar》报道，长城汽车日前发布了其Wey子品牌的首款新车型——摩卡01插电式混合动力插电式混合动力（PHEV）运动型多用途车（SUV）。该车型于2021年德国慕尼黑举行的IAA Mobility大会正式全球首发亮相，两年前，长城汽车宣布将开始销售Wey品牌高端汽车。摩卡01插电式混动汽车搭载2.0升4缸汽油发动机，该发动机可与前后电动机一起工作。这款车型配有迄今为止所有插电式混动汽车中最大容量的电池；40千瓦时电池使该车型的纯电续航里程达到了93英里，综合最大输出功率为469马力。该车具有锐利动感的SUV车身设计，内饰方面配有4块显示屏、人脸识别技术，Wi-fi和无线（OTA）更新功能。它还可支持苹果CarPlay和安卓Auto功能。



IHS Markit 观点深度解析

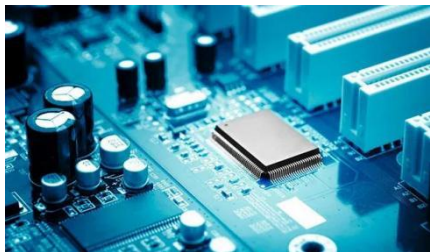
除了不寻常的车型名字之外，摩卡01最引人注目的地方是电池容量及较长的纯电续航里程。其电池容量相当于许多纯电动汽车的大小，这让人不禁疑惑，Wey为何不直接生产一款纯电动汽车呢？配备了如此大容量的电池和传统动力系统的插电式混动汽车，在重量和包装方面肯定会受到严重的影响，我们很难理解采用这种动力系统配置的原因，特别是这款车型将欧洲作为其主要目标市场。

【IAA Mobility 2021】车企高管警告称，半导体短缺可能会持续至2023年

据新闻报道，参加正在德国慕尼黑举行的IAA Mobility大会的车企高管警告称，影响汽车生产和抑制需求的半导体短缺可能会持续至2023年。《欧洲汽车新闻》援引戴姆勒首席执行官Ola Källenius的话称，“一些芯片供应商提到了结构性供需问题……这可能会影响2022年的供应情况，到2023年情况应该会有所缓解。”宝马集团首席执行官Oliver Zipse也表示：“我预计在未来6到12个月内，供应链短缺现象会持续存在。”不过，他补充说，预计从长期来看，半导体供应链问题还是有可能解决的。对芯片制造商来说，汽车行业是一个非常具有吸引力的客户。《欧洲汽车新闻》还援引大众集团首席执行官Herbert Diess的话称：“使用半导体的产品需求激增可能会导致半导体供应困境持续。物联网正在发展，产能提升也需要时间。这可能是未来几个月甚至是几年内都会面临的瓶颈问题。”大众集团负责采购的管理委员会成员Murat Aksel表示，汽车行业需要将半导体产能提高约



10%，才能达到合理的供应水平。雷诺集团首席执行官Luca de Meo表示：“2021年公司将坚持原先减产20万辆左右的计划。”然而，雷诺集团的一位女发言人补充道，由于东南亚新冠肺炎疫情形势不断恶化，预计第三季度情况将“非常艰难”。她说：“在现阶段，我们很难预见未来几个月的情况，我们每天向一个危机处理小组汇报最新情况，以最好地应对形势的演变。”



IHS Markit 观点深度解析

在经历了艰难的2021年上半年之后，这些高管的评论强调了目前车企因为零部件短缺以及短缺情况何时会好转的不确定性而面临的困难。我们最新的影响评估显示，第三季度汽车生产前景将受到严重影响，损失程度现已超过第二季度。今年早些时候发生火灾事故的瑞萨电子虽然已经恢复了生产能力，但可能要到9月底才能出货，因此第三季度的供应情况将会受到一些影响。马来西亚受到的疫情影响也将给半导体供应带来进一步影响，因为许多芯片“后端”业务（比如芯片封装和测试）都在马来西亚进行。由于这些业务比晶圆制造过程的劳动强度更大，因此生产活动更容易受到劳动力参与度的影响。我们目前预计2021年第四季度生产也将遭遇中断，预计这种影响将延续到2022年第一季度。我们还预计，供应将在2022年第二季度企稳，产量复苏工作将从2022年下半年开始。

【销售亮点】中国电动汽车初创企业8月份销量大幅增长

意义：在国内新能源汽车的浪潮下，中国电动汽车初创企业持续成长。尽管受到新冠肺炎疫情、供应链限制和近期洪水灾害的影响，国内新能源汽车市场的销量仍保持大幅增长。中汽协常务副主席傅炳峰最近在一份声明中表示，未来五年，中国新能源汽车销量预计将以每年40%以上的速度增长。为了满足市场对其车型日益增长的需求，蔚来汽车、小鹏汽车和理想汽车这三家汽车制造商正努力扩大在中国的生产规模。

展望：未来市场对这三家汽车制造商旗下车型的需求如何变化，将是一件值得关注的事情。这在很大程度上取决于政府政策及补贴力度。目前，我们预测蔚来汽车、小鹏汽车和理想汽车的全球年度销量分别为8.26万辆、5.23万辆和8.07万辆。



据报道，中国电动汽车（EV）初创企业蔚来汽车、小鹏汽车和理想汽车8月份汽车销量均大幅增长。

蔚来汽车表示，8月份汽车交付量同比增长48.3%，达到5,880辆。交付的车辆中包括1,738辆ES8运动型多用途车（SUV）、2,342辆ES6运动型多用途车和1,800辆ES6轿跑车型EC6。今年迄今为止，ES8、ES6和EC6的累计交付量达到55,767辆。由于中国和马来西亚部分地区因新冠肺炎疫情导致供应链限制，这家汽车制造商的生产出现了中断。考虑到半导体持续短缺，蔚来汽车将第三季度销量预期从之前的2.3万-2.5万辆下调至2.25万-2.35万辆。

小鹏汽车表示，8月份汽车交付量达到7,214辆，同比增长172%，其中包括6,165辆P7智能运动轿跑，以及1,049辆G3智能紧凑型SUV。今年迄今为止，公司累计销量为45,992辆，同比增长334%。公司预计将在9月开始交付G3i，并将正式上市P5轿车，预计10月开始对外交付。

理想汽车8月份销量为9,433辆，同比增长248%，环比增长9.8%。到目前为止，今年累计销量为48,176辆。

IHS Markit 观点深度解析

在国内新能源汽车（NEV）的浪潮下，中国电动汽车初创企业持续成长。尽管受到新冠肺炎疫情、供应链限制和近期洪水灾害的影响，国内新能源汽车市场的销量仍保持大幅增长。中汽协常务副主席傅炳峰最近在一份声明中表示，未来五年，中国新能源汽车销量预计将以每年40%以上的速度增长。据估计，2021年中国新能源汽车销量将达到190万辆，2022年将达到270万辆。今年上半年，包括纯电动汽车（BEV）、插电式混合动力汽车（PHEV）和燃料电池汽车（FCV）在内的新能源汽车在中国的销量同比增长了201.5%，至120.6万辆。

对于蔚来汽车而言，中型电动SUV ES6和EC6已成为其主力车型，而ES8对于寻求大尺寸六座SUV的消费者仍具有不小的吸引力。EC6和ES6定价高昂，主要定位高端电动汽车市场，但通过电池租赁计划，蔚来有效地降低了这两款车型的整体成本。上个月，蔚来汽车宣布计划打造一个低端子品牌，面向大众市场推出定价更低的经济型电动汽车，以在中国新能源汽车市场占据更有利的地位。除了中国市场之外，该公司也开始考虑进军海外市场。最近，该公司的ES8 SUV获得了欧盟整车型式认证（EWVTA），第一批SUV车型将于7月运往挪威。相比之下，小鹏汽车的交付规模较小。该公司最近公布了第三款量产车型P5电动轿车的细节，该车型搭载自主研发的XPILOT 3.5自动驾驶系统和小鹏最新的车载操作系统Xmart OS 3.0。上周，小鹏汽车也开始向欧洲出口P7轿车。



理想汽车也已发布了其未来的产品计划。除了现有的理想One SUV之外，该公司还计划在明年推出一款基于X平台打造的全尺寸豪华增程式电动SUV，然后在2023年推出两款基于相同平台打造的增程式SUV。

为了满足市场对其车型日益增长的需求，蔚来汽车、小鹏汽车和理想汽车这三家汽车制造商正努力扩大在中国的生产规模。蔚来汽车已经在安徽省合肥市启动了智能电动汽车产业园区的建设。这个名为Neo Park的园区占地1,120万平方米，包括年产100万辆汽车和100 GWh电池的生产和研发设施。研发中心将主要集中在整车、核心零部件、自动驾驶汽车运营等相关技术的研发上。小鹏汽车在武汉的新工厂也已经开工建设。新工厂的年产能将达到10万辆，该工厂将进一步扩大小鹏汽车的生产网络，并支持新车型的推出。小鹏汽车还与肇庆市政府及肇庆高新技术产业开发区签署协议，以扩建其位于广东省肇庆的智能电动汽车制造基地。二期扩建项目建成后，肇庆基地的年产能将由10万辆提高至20万辆。理想汽车将在北京现代汽车第一工厂的所在地建造其第二家工厂。新工厂也可能为理想汽车新成立的子公司生产新能源汽车。

未来市场对这三家汽车制造商旗下车型的需求如何变化，将是一件值得关注的事情。这在很大程度上取决于政府政策及补贴力度。目前，我们预测蔚来汽车、小鹏汽车和理想汽车的全球年度销量分别为8.26万辆、5.23万辆和8.07万辆。

【销售亮点】比亚迪8月份销量同比增长86.3%

中国汽车制造商比亚迪日前公布，公司8月销量为68,531辆，同比增长86.3%。该销售数据包括新能源汽车（NEV）和传统燃油汽车。包括纯电动汽车（BEV）和插电式混合动力汽车（PHEV）在内的新能源汽车



(NEV) 8月销量为61,409辆，同比增长301.8%。在比亚迪的新能源汽车产品阵容中，纯电动乘用车仍然是最畅销的车型，8月销量达到30,382辆，同比增长222.7%；8月份，插电式混合动力汽车销量为30,126辆，去年同期仅为4,595辆。上个月比亚迪传统燃油汽车的销量同比下降66.9%，至7,122辆。其中，轿车销量为1,154辆，低于2020年8月的4,284辆，运动型多用途车（SUV）销量为5,386辆，而去年同期为13,813辆。8月份，多用途汽车（MPV）销量达到582辆，去年同期为3,402辆。从今年累计销量来看，比亚迪总销量为372,630辆，同比增长64.3%。



IHS Markit 观点深度解析

比亚迪8月份销量增长主要受到了新能源汽车销量的推动。尽管受到新冠肺炎疫情、供应链限制和近期洪水灾害的影响，国内新能源汽车市场的销量仍保持大幅增长。与此同时，与中国市场一样，比亚迪正试图在欧洲市场站稳脚跟，最近首批100辆符合欧洲规格的比亚迪唐SUV运抵挪威。比亚迪汽车还与澳大利亚和新西兰的出口公司签署了一项长期协议，双方将在澳大利亚和新西兰联合研发和销售下一代比亚迪电动乘用车。此外，比亚迪最近宣布，计划在中国东部的安徽省建造一家大型工厂，电动汽车年产能达到40万辆，从而帮助满足比亚迪日益增长的需求。这家新工厂还将生产电动汽车的电动机、电控系统以及其他关键零部件。我们预计，2021年比亚迪全球轻型汽车销量将达到47.38万辆左右，2022年将达到54.31万辆。

【GSP】北美销量与生产评论-2021年8月

北美销量

2021年7月：+3.9%；现值152万辆，前值146万辆

2021年初至今：+25.4%；现值1,125.5万辆，前值897.8万辆

受供应链问题影响导致汽车生产水平承压，继续成为该地区汽车销售水平面临的重大直接风险。消费者（尤其是美国和加拿大的消费者）很好地表现出了维持消费水平的倾向，但即使消费意愿强烈，也无法克服新车供应受限的问题。虽然半导体短缺给全球轻型汽车生产水平造成最严重影响时期似乎已经过去，但新车库存限制的影响仍将持续一段时间。

7月份，美国经季节性调整的轻型汽车年销量为1,480万辆，较6月的1,540万辆小幅下滑，7月美国轻型汽车销量报告反映出库存情况较为紧张，这已经给需求水平带来了影响，并且在接下来的几个月里，这一影响将持续。尽管我们的分析师预计，随着今年下半年行业的发展，库存方面将有所改善，但8月份库存紧张情况不大可能得到缓解。尽管在半导体短缺方面，第四季度的情况预计将好于第三季度，但我们的分析师预计，这种短缺情况将持续至2022年，因此库存紧张甚至会持续到下一个日历年。随着汽车制造商努力优先考虑可用的芯片供应以及优先生产利润较高的多用途车和卡车，半导体短缺问题对所有汽车制造商的影响并不相同。我们的分析师预计，在这段冷静期过后，汽车销售节奏将在今年剩余时间恢复，不过全年销量可能无法达到2021年7月预测的1,670万辆。

2021年，加拿大汽车需求水平保持了自2020年4月以来持续的强劲复苏态势。加拿大消费者继续保持了他们的消费能力，那些愿意、准备好并且有能力购买新车的消费者将继续做出购车决定。然而，加拿大在今年4月实施了更严格的省级封锁措施（尤其是在安大略省）并延长至5月，加上潜在的库存压力，导致新车销售复苏略有放缓。尽管4月和5月月度新车注册量有所下降，但6月略有回升。库存压力阻碍了销量的持续复苏，7月份数据显示销量同比下降了约10%，与前一个月水平相比，7月份销量也有所下降。房地产市场的飙升、经济活动的重启以及消费者有足够的消费空间，都为今年下半年释放被抑制的汽车需求创造了可能。近期疲软的销售业绩导致我们对2021年的销量预测略有下调，目前为181万辆（较之前的预测水平下降1.26万辆）。预计到2022年，销量将达到190万辆，回到疫情前水平。



在受到新冠肺炎疫情影响之前的三年中，墨西哥轻型汽车销量下滑幅度在北美地区处于领先地位，当前疫情形势给本已停滞不前的经济带来了额外压力。墨西哥的汽车销售复苏水平依然是该地区最疲弱的，2020年汽车需求同比下降28%。到目前为止，2021年销量维持了这一趋势，截至2021年7月，今年累计销量同比温和增长17%，但是从积极的方面来说，2021年6月销量同比增长了39%，2021年7月销量同比增长了13%以上，在过去三



个月，墨西哥的汽车销售表现是该地区最强劲的。2021年的需求预计将同比增长14%，达到108万辆，到2024年需求将增长至134万辆，超过疫情前水平。

虽然该地区正逐渐向“正常”方向发展，2021年初的汽车需求水平（至少在美国和加拿大）反映出由于经济刺激和经济重启活动（在可能情况下），消费持续反弹。尽管汽车销量似乎已回升至疫情爆发前的水平，但供应链受限可能引发的汽车供应问题将成为近期需求前景面临的下一个难题。在进行直接预测时，库存管理将继续成为一个重要的变量。由于供应链受限，尤其是半导体短缺，汽车制造商将继续评估他们的组装业务。生产放缓与需求强劲两方面相结合，预示着短期内库存将限制需求水平，这或许是唯一可能在2021年下半年为汽车消费者降温的因素。预计2021年该地区销量将同比增长14.5%，至1,958万辆，随后整个地区将迎来温和持续的反弹，到2023年，该地区的轻型汽车销量将突破2,030万辆。

北美产量

2021年7月：-26.4%；现值93万辆，前值126万辆

2021年年初至今：+20.4%；现值772万辆，前值642万辆

由于半导体供应链改善速度不及预期，以及新冠疫情限制措施进一步加重了本已受影响的全球供应链，2021年北美轻型汽车产量预测大幅下调5.3%（或775,154辆），至1,386万辆。2021年第三季度的汽车产量因持续以及预期新增的停产而下调了11.8%（或433,410辆）。与2020年12月的基准预测相比，2021年8月的预测已抹去了任何产量增长，原本预计第三季度开始半导体供应将明显改善。随着我们预计供应中断将持续更长时间，直至2022年第二季度，我们将第四季度的产量预测下调了8.3%（或333,047辆）。由于新冠肺炎疫情限制措施对马来西亚的半导体生产造成影响，通用汽车工厂停产时间持续增加，预计2021年通用汽车产量将同比下降12.9%（或336,341辆）。虽然福特并未透露更多工厂停工和产量削减消息，但我们在预测中考虑到福特将受到半导体持续短缺的影响，2021年的产量将下调13.3%（或281,334辆）。通用汽车和福特的减产合计占到2021年产量预测下调幅度的80%。Stellantis的产量减少了1.4%（或27,688辆），上个月包括吉普Grand Cherokee L、Wagoneer和Grand Wagoneer在内的多款新车产量进一步减少。在亚洲汽车制造商方面，本田预计产量有所增加，产量预测上调了2.3%（或33,601辆），主要是考虑到其目前产能仍未达到预期的最佳产量水平，在未来有进一步产能提升空间。丰田和日产在今年剩余时间里预计仍将面临半导体短缺问题，不过与国内同行相比，短缺问题的影响要小得多。丰田2021年的产量预测下调了1.0%（或19,762辆）；日产的下调幅度要高一些，达到6.3%（或72,613辆）。目前日产正试图推出多款改款车型，包括日产Frontier、Pathfinder和英菲尼迪QX60。汽车行业将继续努力跟上需求的步伐，目前车辆送达经销商处后即被立即出售，几乎无法对库存进行补充。考虑到经济和需求基本面因素，预计这一现象将贯穿2022年全年。从基本面来看，2022年的产量理论上需要增加到近1,800万辆才能满足需求，并将库存恢复到300万辆，但考虑到目前的半导体供应形势和其他生产限制，这显然是不可能的。大多数汽车制造商可以在未来12至18个月内通过避免过度生产以防止陷入库存过剩的麻烦，但在大多数情况下，供应限制将组织这种情况的发生。人们越来越担心，全行业库存缺乏将开始影响美国的整体汽车需求，2021年7月经季节性调整的汽车年销量为1,473万辆，这表明需求开始受到更大的约束。随着2021年8月发布的全球产量预测进一步下调，全球产量继续波动，2022年，我们预计美国汽车库存水平将继续保持在150万辆以下，远低于支撑当前需求水平所需的350万辆和400万辆之间的正常库存水平。

【VIP专属文章】IAA Mobility 2021：新发布的纯电动车型表明，汽车的未来令人兴奋、充满活力，并且适合所有人

意义：2021年IAA Mobility大会于9月7日在德国慕尼黑向公众开放，一系列新款纯电动汽车（BEV）概念车和量产车发布。

展望：这些新车型覆盖了乘用车的各个细分市场，表明随着汽车行业开始真正加快电气化进程，所有客户的品味和偏好都将得到满足。



宝马 I Vision Circular 概念车
宝马集团

2021德国国际汽车及智慧出行博览会（IAA Mobility）于9月7日在德国慕尼黑向公众开放，众多新款纯电动汽车给人们留下了深刻的印象。大量新车型和概念车的发布表明，汽车行业车企正在各个细分汽车市场迅速推进电气化发展，未来将会推出适合所有客户预算和品味的车型产品。鉴于欧盟委员会最近提出一项立法建议，到2035年将禁止销售燃油汽车，这一举措是一个较为及时的决定。下面向大家介绍本次展会的一些亮点。

在IAA Mobility大会上，宝马带来了一款新颖、超前的概念车——I Vision Circular，它透露出一种全新的设计语言，用光源形成的巨大图形革新演绎宝马传统的双肾格栅。这款名为I Vision Circular的概念车是采用循环经济理念打造的一款碳中和概念车。这家汽车制造商表示，“再思考、再精简、再利用、再循环”理念是这款车型设计和制造的核心。I Vision Circular完全由可回收材料制造，搭载了宝马已研究一段时间的固态电池技术，这种实验性的电池化学技术有潜力提供更高的能量密度，不再使用当前锂离子电池中使用的稀土材料。除了引人注目的前脸设计外，I Vision Circular的外形相当简单，采用了运动型多用途车（SUV）和多用途车（MPV）的元素，以减少零部件、材料和表面处理。车身由可回收铝合金制成，无需使用车漆。内饰设计方面主要采用了宝马所谓的“数字实体”（将实体和数字进行混合）概念。仪表控制投射到挡风玻璃上的平视显示器（HUD）上，而V形前围板采用了特殊的灯光效果，以营造车内氛围和木质元素。宝马并未透露这款概念车的续航里程或性能细节。

德国初创企业E-Legend展示了具有复古风格的高性能EL1纯电动跑车，新车采用了与传奇车型奥迪Quattro Sport S1相似的设计风格。这款车共搭载3台电动机，综合功率为805马力，其中前面的1台电动机功率为201马力，后面2台电动机功率各为302马力。这款纯电动汽车配备90千瓦时电池组，续航里程可达248英里，不过当汽车处于Sport Plus模式（可发挥全部805马力）时，续航里程将缩减30英里左右。碳结构车身有助于将车身重



量控制在1,680公斤。这款车型预计明年将以89万欧元（约合105.62万美元）的价格开始生产，限量销售30辆。



保时捷Mission R概念车
保时捷AG

【VIP专属文章】预测快报 | 2021年8月

2021年7月，中国大陆乘用车销量同比下降10.7%，至147.3万辆

7月摘要 由于比较基数上升、新冠肺炎确诊病例增加和半导体芯片短缺，中国7月份新车销量在此前经历了连续4个月增长后，已连续3个月录得同比下降。

7月概述

7月份，中国大陆轻型汽车（LV）销量同比下降13.0%，至174万辆。其中，乘用车（PV）销量同比下降10.7%，至147万辆。轻型商用车（LCV）销量同比下降23.8%，至26万辆。今年累计来看，轻型汽车在中国大陆的销量同比增长15.9%，达到1,328万辆。其中，乘用车销量同比增长17.7%，至1,108万辆，轻型商用车销量同比增长7.7%至221万辆。



中国乘用车销量

同比变化 %

| | | |
|-------------|------------|--------|
| 2021年7月 | 1,650,204 | |
| 2021年7月 | 1,473,300 | -10.7% |
| 2020年累计 | 9,413,096 | |
| 2021年累计 | 11,077,022 | 17.7% |
| 2019年行业总量 | 21,143,129 | -8.9% |
| 2020年行业总量 | 19,789,306 | -6.4% |
| 2021年行业总量预测 | 21,192,608 | +7.1% |

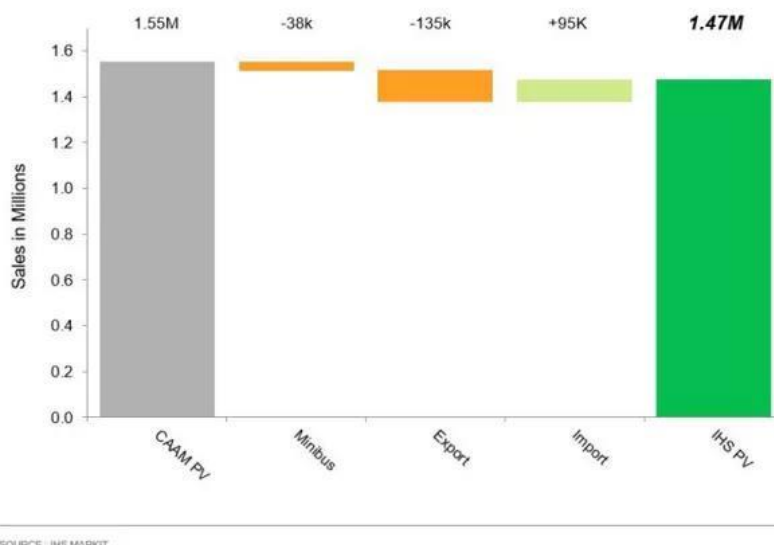
来源：埃信华迈

© 2021 IHS Markit

注释 由于定义不同，中国汽车工业协会（CAAM）和IHS的数据并不完全符合。中国汽车工业协会（CAAM）对乘用车的定义仅包括国内生产并且以批发形式销售的轿车、SUV、MPV和交叉型乘用车。埃信华迈对乘用车的定义包括在中国以零售形式销售的轿车、SUV、MPV，包括进口和国产车型，同时交叉型乘用车包括在轻型商用车的定义中。

在细分市场方面，轿车累计销量同比增长19.4%，从454万辆增长至542万辆。运动型多用途车（SUV）销量同比增长15.4%，从454万辆增长至524万辆。多用途车（MPV）销量同比增长24.5%，至43万辆。

中国乘用车销量（2021年7月）



中国汽车工业协会数据显示，7月份中国新能源汽车（包括纯电动汽车（BEV），插电式混合动力汽车（PHEV），燃料电池汽车（FCV））的销量同比增长164.4%，至27.1万辆。其中，新能源乘用车7月份销量同比增长175%，达到25.6万辆，新能源商用车销量同比增长58.2%，达到1.5万辆左右。7月份，新能源乘用车中，



纯电动汽车销量同比增长179.0%，达到20.6万辆，插电式混动乘用车销量为5万辆，同比增长159.7%。累计来看，中国新能源汽车销量同比增长197.1%，至147.8万辆。

品牌动态

2021年7月，国内汽车制造商乘用车销量同比飙升21.1%，至60万辆，市场份额从29.9%上升至40.5%。现行的新能源汽车补贴以及新能源汽车不限牌等特殊待遇，正持续支持新能源汽车在中国大陆的普及。中国大陆的新能源汽车初创企业的销量今年以来一直在稳步增长。

品牌摘要 2021年7月份，中国本土品牌乘用车销量同比增长21.1%，至60万辆，市场份额从29.9%提高至40.5%。

总体情况

我们目前预计，2021年中国实际GDP增长将反弹至8.5%。

【倒计时3天-专家观点连载-5】推进电动化的关键 解决电池问题的对策

！！ 参会报名倒计时！！

微信优惠代码使用截止日期为**9月13日**

报名分论坛，一张门票可参加**三场**分论坛，下载**所有**演讲资料

直播时将提供**中文同声传译服务**

席位有限，欢迎速速报名



如何扩大电池供应，以推动汽车的电动化？我们采访了埃信华迈负责汽车技术和供应链的Richard Seiho Kim, Ph.D.，他对电池技术和供应体系进行了分析和预测。（吉田裕信）



Richard Seiho Kim, Ph.D.

Principal Analyst, Automotive Supply Chain and Technology

Richard's responsibilities as a principal analyst include e-mobility components technology forecasting. He also specializes in e-mobility batteries. Richard has more than 15 years of experience in the automotive industry as a competitive intelligence researcher in auto manufacturers, and a strategic account manager in a global tier 1 supplier. His extensive automotive industry experience allows him to interpret and articulate the context behind his research with anecdotal evidence, as well as leverage a good number of excellent industry contacts for further insight. He majored in mechanical engineering and completed his master's and doctorate courses in management of technology. Dr. Kim's academic interests lie in technology forecasting and technology innovation in the automotive industry.



提问：以去碳化为目标的电池开发现状是什么？

“为推进汽车的电动化，需要增加电动汽车的续航里程，确保成本竞争力。此外，从生命周期评价（LCA）的角度来看，控制电池制造过程中产生的二氧化碳（CO₂）是必不可少的。目前，电池企业正通过以下三项关键活动，努力实现其碳中和目标。”

“第一，有助于提高能量密度的产品创新。第二是工艺更新，旨在减少制造过程中的能量损耗。此外，通过构建循环型生态系统以改善原材料供需平衡，整体降低碳排放量。”

提问：确保资源供应以满足不断增长的电池需求、废弃和回收现状，以及未来的前景如何？

“除了汽车和电池制造商以外，各国政府也积极扶持产学研合作项目，确立在电动汽车（EV）和燃料电池汽车（FCV）市场成长方面不可或缺的电池产业价值链，努力筹措锂、钴、镍等金属原料。此外，在汽车厂商等企业层面，我们正在投资开发全固态电池等新技术，努力保持未来的竞争力。”

“稀有金属的开采量有限，价格波动幅度较大。我们相信，建立循环型生态系统将有助于缓解这一瓶颈。回收技术和增强市场活力对于环境保护和稳定矿产供应具有重要意义。”

提问：未来电池技术创新的路径是什么？

“开发能够增加能量密度的技术、进一步强化安全性。从这两方面来看，全固态电池有望取代锂离子电池。另一种技术开发路径是，通过预先设计，使得能够简单回收已达到使用寿命的电池进行再利用。所有与回收相关的技术都需要持续进步，使之能够付诸执行。”

提问：何种电池和电池系统可以实现去碳化？

“目前，前景最好的是，在相同容量下能达到超高储能的全固体电池，通过减少使用稀有金属和二氧化碳排放量较多的材料，预计可以解决环境和安全性问题。与此同时，我们正在以组件为单位，对电极技术等进行改进。”

提问：另外，如何在LCA的各阶段实现去碳化目标？



“就电动汽车而言，电池制造、车辆生产的各工序，以及行驶过程中的充电等三个部分与LCA中二氧化碳排放量的关系最为密切。”

“在所有阶段减少排放的最简单方法是，将使用的能源转换为可再生能源，但另一个更现实的方法是延长电池寿命，以及上述促进稀有金属回收利用的方法。与矿山开采相比，可以提供环境负荷更低的电池，这也有助于稳定供需。”

提问：去碳化所面临的挑战和障碍？

“首先，一个现实的问题是，制造工序中的能源选择取决于整个社会和经济的能源结构，因此汽车、能源等各个工业领域的合作必不可少。其次，对去碳化的投资有可能导致价格上涨。另一个尚未解决的重要问题是，再生材料在价格上缺乏市场竞争力。如果电动汽车市场爆发式增长，则金属采购环节可能会成为瓶颈，因此构建循环型生态系统将是去碳化的必要条件。”

(9月16日将以线上形式举办“2021亚太区汽车科技高管研讨会IEB Autotech 2021”)

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

回放可在会议后 48 小时内发布

第三场分论坛以“电动汽车技术生态系统”为主题。欢迎您加入 VIP 群预订席位，不仅可以享受 VIP 专属折扣，还可以一张门票参加三场分论坛，下载所有演讲资料。请添加 IHSMarkitAutomotive 获取优惠代码。

更多信息请移步官网浏览及会议注册



英文官网

中文官网

调查问卷

ihsmarkit.com/IEBAutotech2021

ihsmarkit.com/IEBAutoTech2021_CN

注意事项

- 英文、中文、日文和韩文的同声传译服务仅在直播期间提供。



- 点播回放将仅提供英文字幕。
- 三场分论坛演讲资料(英文版)可在直播期间下载。
- 所有演讲资料将在活动一周后提供(英文版)。
- 三场分组论坛将同时举行。您可以现场参加其中之一，并在方便时按需回听其他两个会议。
- 回放可在会议后 48 小时内发布。
- 活动注册截止日期为 2021 年 9 月 15 日。

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



【专家观点连载-6】解读中国汽车产业的实际情况

！！参会报名倒计时！！

微信优惠代码使用截止日期为**9月13日**

报名分论坛，一张门票可参加**三场**分论坛，下载**所有**演讲资料

直播时将提供**中文同声传译服务**

席位有限，欢迎速速报名



中国汽车产业的实际情况如何？我们就中国国内厂商的电动汽车开发、新能源汽车（NEV）的市场走势、脱碳前景等问题，采访了负责亚太地区动力总成预测的Tony Wang。（吉田裕信）

Tony Wang

Associate Director, Powertrain & Compliance Forecasts, IHS Markit

Tony (Liang) is associate director of APAC Powertrain & Compliance Forecasts, is based in IHS Markit's Shanghai Office. He is responsible for managing the APAC powertrain team and forecasts, including powertrain production & sales forecasts, and CO2 & NEV compliance forecasts. He has more than 14 years of automotive industry analysis experience. Prior to joining the company in 2006, he had worked in Dongfeng-PSA R&D center as a powertrain engineer for PSA engine design and localization in China. Tony holds a Bachelor of Science in mechanical from Wuhan University of Technology and a MBA from Wuhan University in China. He speaks both Chinese and English.



提问：能否介绍一下中国的燃油经济性法规和NEV刺激政策的情况？

“首先，简单介绍一下中国NEV刺激政策的大致情况。以往的通行做法是提供包含以下4个项目的政策包：政府的购车补贴和购置税减免、免费发放车牌、高峰时段的城市快速路通行权。去年，考虑到新冠疫情的影响，政府将新能源补贴政策延长至2022年末。”

“目前的燃油经济性法规处于2021年~2025年的第五阶段，乘用车的行业总体燃料消耗量目标为，在WLTC测试循环中，每百公里的油耗应低于4.6升。中国在推进NEV发展战略上，短期由财税刺激政策发挥效用，而从长远看，在取消补贴后，逐步收紧的燃油经济性法规和NEV积分法规（要求汽车厂商NEV积分需达到一定比例的法规）监管，将加速汽车厂商的电动化进程，促进NEV市场实现进一步增长”

提问：您认为NEV市场的前景是怎样的？

“纯电动汽车（BEV）与插电式混合动力汽车（PHEV）可以成为达成合规的重要解决方案之一，但预计BEV将获



得更大的市场规模。中国的汽车厂商在电动化进程中，逐渐表现出侧重于BEV的倾向，投入巨资开发专用平台，明确提出在未来几年将向市场投入更多BEV车型的计划。”

“从需求角度看，在出租车、拼车、专车等网约车服务市场，政府明确建议选用BEV，从个人需求看，许多消费者更喜欢BEV，因为充电费用远低于加油费用。”

“特别是限制发放车牌的城市，未来很可能将PHEV排除在免费发牌范围之外，而仅剩BEV享受优惠，这被认为是加速BEV转型的主要因素。其实，上海市早在今年年初就发布消息称，从2023年起，将PHEV排除在免费发牌范围之外。既然政府作出这种政策调整，将引导更多消费者购买BEV。”

“此外，主要电池零部件供应商也在与汽车厂商合作，以提高电池性能并降低成本，而随着价格逐步走低，BEV将更具市场竞争力。”

提问：中国汽车厂商的BEV开发有何动向？

“受到政府NEV补贴政策的利好影响，众多国内厂商开始以原有的ICE（内燃机）车辆平台为基础开发BEV，并打入了该市场。目前，已过渡到BEV专用平台或全新油电复合平台，而且除了传统厂商以外，蔚来（NIO）等初创公司也加入到BEV的生产销售行列”

“未来，合资企业对BEV的投入将增加，预计国内厂商的汽车市场份额可能出现小幅下滑，但国内厂商的总产量将继续增加。到2030年，预计BEV市场中，国内厂商的汽车占比将超过35%，且维持最大份额。”

提问：中国的脱碳路径是怎样的？何时能实现？

“中国承诺在2030年以前实现碳达峰，到2060年之前逐步减少二氧化碳（CO₂）排放，以实现最终的碳中和目标。未来五年的工作重点是，减少平均GDP的18%。道路交通部门预计，到2030年，BEV的销量将接近40%，且未来10年新型汽车在行驶过程中排放的二氧化碳将减少到三分之一。”

“届时，仍将高度依赖燃煤发电，预计中国的BEV油井到车轮的CO₂排放量约为欧盟平均水平的两倍。随着汽车电动化进程的推进，逐渐减少化石燃料在能源中的比重，通过建立汽车和电池的循环生态系统来实现绿色化，将成为实现中国净零排放目标的重要课题。”

(9月16日将以线上形式举办“2021亚太区汽车科技高管研讨会IEB Autotech 2021”)

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

回放可在会议后 48 小时内发布



第三场分论坛以“电动汽车技术生态系统”为主题。欢迎您加入 VIP 群预订席位，不仅可以享受 VIP 专属折扣，还可以以一张门票参加三场分论坛，下载所有演讲资料。请添加 IHSMarkitAutomotive 获取优惠代码。

更多信息请移步官网浏览及会议注册



英文官网

中文官网

调查问卷

ihsmarkit.com/IEBAutotech2021

ihsmarkit.com/IEBAutoTech2021_CN

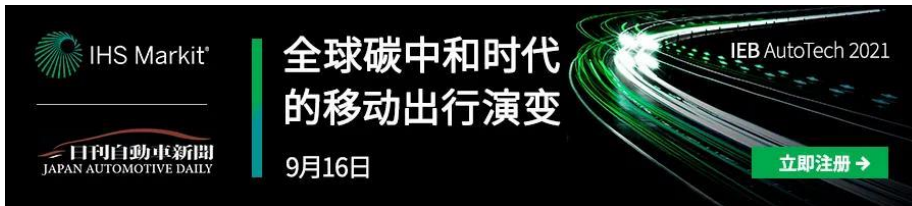
注意事项

- 英文、中文、日文和韩文的同声传译服务仅在直播期间提供。
- 点播回放将仅提供英文字幕。
- 三场分论坛演讲资料(英文版)可在直播期间下载。
- 所有演讲资料将在活动一周后提供(英文版)。
- 三场分组论坛将同时举行。您可以现场参加其中之一，并在方便时按需回听其他两个会议。
- 回放可在会议后 48 小时内发布。
- 活动注册截止日期为 2021 年 9 月 15 日。

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



大会圆满结束 | 2021 IEB AutoTech 亚太区汽车科技高管研讨会【成为VIP，获取大会报告】



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

感谢您参加一年一度的汽车业高管简报会。在 IEB Autotech 2021 上，全体大会和三场同期举办的分论坛，邀请到与来自超过 45 个国家的 2000 多名代表、50 位演讲者一起探讨“全球碳中和时代的移动出行演变”。我们展示了政府机构、地方市政当局、制造商、供应商和行业思想领袖等主要参与者的观点和研究，以重新审视未来的商业模式，以应对大流行或不断增长的能源需求和环境问题带来的新机遇。我们为志同道合的专业人士搭建在网络平台交流及分享见解的机会。

这次简报会包括上午半天的全体会议和下午连续三场的分论坛。其中三场分论坛分别就：1. 智能电气化与碳中和；2. 可持续移动出行；3. 电动汽车技术生态系统。进行了更深入的探讨。

在 2022 年之前，欢迎您继续关注我们，我们将在活动官网的“社区|新闻”页面上让您了解与活动主题相关的新闻和资源：ihsmarkit.com/IEBAutoTech2021_CN。

讨论重点

全体大会亮点：

- 中国汽车市场可持续发展展望（贸促会汽车行业分会）
- 新征程，新挑战，新机遇 – 中国汽车产业十四五发展充满期待（中国汽车工业协会）
- 全球汽车展望--穿越完美风暴（IHS Markit）
- 投资者对企业实现 2050 年零排放的期望（IHS Markit）
- 通过政策框架和气候相关的信息报告加强到 2030 年乘用车道路运输的脱碳，实现净零排放（IHS Markit）
- 自动驾驶应用加速碳中和的可落地性（百度智能驾驶事业群）

分论坛亮点：



- 分论坛 1: 中国市场电气化与二氧化碳排放合规展望 (IHS Markit)
- 分论坛 1: 智能电气化推动碳中和快速实现 (乘联会)
- 分论坛 1: 软件定义车辆的下一代电气化 (长安汽车智能研究院)
- 分论坛 2: 下一代移动出行和交通前景 – 未来之路 (IHS Markit)
- 分论坛 2: 中国智能汽车产业发展及关键要素研究 (中国生产力促进中心)
- 分论坛 2: 自动驾驶汽车复杂性与法规积分卡 (汽车趋势顾问)
- 分论坛 3: 重塑汽车架构, 求胜净零时代 (恩智浦)
- 分论坛 3: 生命周期评估的范围及其对电池供应链的影响 (IHS Markit)
- 分论坛 3: 电池技术的发展: 当前趋势, 下一步发展情况 (IHS Markit)

活动反馈调查问卷

碳中和并非短暂的趋势, 它是应对气候紧急情况的经济脱碳长期努力的一部分。这场亟需的持久战不仅需要城市、地区、企业和投资者的参与, 也需要个人的参与。对一个组织来说, 设定零排放的目标日期是关键的一步, 根据SBTI草案标准, 净零目标年需不晚于2050年。

如果您还没有机会对现场活动进行评分, 您还有另一个机会来分享您的宝贵反馈, 这样我们就可以在未来呈现更好的活动。

欢迎您复制以下链接或点击原文, 参与调查: <https://ihsmarkit.com/events/2021-automotive-technology-executive-briefing-zh/survey.html>

获取大会报告

大会结束后, 我们会在VIP群内分享部分大会及演讲报告等资料。添加微信客服 (ihsmarkitautomarket), 申请成为VIP, 获取更多大会信息及会后报告。

###



Email

AsiaPacificAutomotive@ihsmarkit.com

Local Automotive Site

中国（中文）：[IHSMarkit.com/China Automotive](http://IHSMarkit.com/China_Automotive)

日本（日本語）：[IHSMarkit.com/Japan Automotive](http://IHSMarkit.com/Japan_Automotive)

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