



# 汽车市场每周热点汇编

2021.10.11-10.15





# Contents

【OEM亮点】中国蔚来汽车在挪威开始运营	3
【OEM亮点】中国红旗汽车将向挪威出口电动SUV	3
【销售亮点】比亚迪9月份销量同比增长89.9%	5
【销售亮点】到目前为止，宝马品牌汽车销量超过了奔驰乘用车	5
【科技亮点】WiTricity电动汽车无线充电技术将在韩国首次亮相	7
【科技亮点】通用汽车将在2023年推出Ultra Cruise，扩展脱手驾驶功能	7
【GSP】印度/巴基斯坦销量与生产评论-2021年9月	9
【供应商趋势亮点】海拉针对汽车行业推出新型紧凑型SOS 360度LED警示灯	11
【供应商趋势亮点】Peachtree Corners和T-Mobile 5G合作推出C-V2X自动驾驶穿梭车队服务	11
【演讲资料下载及分论坛1精彩亮点】   2021 IEB AutoTech 亚太区汽车科技高管研讨会	13
【立即注册】2021亚太区秋季汽车简报会[线上会议]   转型变革的步伐带来的挑战	16



## 【主机厂亮点】中国蔚来汽车在挪威开始运营

中国电动汽车制造商蔚来汽车在挪威奥斯陆的蔚来中心NIO House日前正式开业。这家汽车制造商将在挪威销售搭载75千瓦时和100千瓦时电池包的ES8运动型多用途车（SUV）车型。搭载标准续航电池包的蔚来ES8起售价为60.9万挪威克朗（约合69,151美元），搭载长续航电池包的蔚来ES8起售价为67.9万挪威克朗（约合77,099美元）。消费者也可以购买不搭载电池包的ES8车型，并选择蔚来汽车电池租用服务（BaaS）销售模式。在这种模式下，消费者可按月订购电池使用和附加服务。包括换电和充电服务的首个蔚来充换电一体站也将于下个月底在挪威推出。据Pandaily报道，这家电动汽车制造商计划在2022年底前在挪威五大城市和主要高速公路上建造20座换电站。



## IHS Markit 观点深度解析

中国电动汽车制造商渴望进军欧洲市场，得益于慷慨的政府补贴政策和快速扩张的充电基础设施，该地区已成为全球纯电动汽车（BEV）和插电式混合动力汽车最大的市场之一。ES8 SUV是今年在挪威推出的首款车型，ET7将于2022年推出。我们预测，2021年蔚来汽车在欧洲的销量将达到150辆左右，到2022年将达到1400辆左右。

## 【主机厂亮点】中国红旗汽车将向挪威出口电动SUV

据路透社报道，一汽集团旗下高端汽车品牌一汽红旗宣布，将开始向挪威出口国产电动运动型多用途车（SUV）。该品牌表示，其在挪威已收到500辆SUV订单。不过，这家汽车制造商并未透露订购车型的具体细节。





## IHS Markit 观点深度解析

得益于红旗新车型的新颖设计，面向私人购车者的车型产品众多，以及与之前红旗车型相比价格更加亲民，市场对一汽红旗新车型的需求不断增长。该品牌目前在中国市场上共推出了8款车型，覆盖轿车和SUV。2021年上半年，一汽红旗在华销量为14.5万辆，同比增长107%。除一汽红旗外，长城汽车、蔚来汽车、小鹏汽车和比亚迪等国产自主品牌汽车制造商也在努力扩大在欧洲市场的业务布局。

## 【主机厂销售亮点】比亚迪9月份销量同比增长89.9%

中国汽车制造商比亚迪日前公布，公司9月销量为80,114辆，同比增长89.9%。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71,099辆，同比增长257.6%。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，9月销量达到36,306辆，同比增长197%；9月份，插电式混合动力汽车销量为33,716辆，去年同期仅为6,391辆。上个月比亚迪传统燃油汽车的销量同比下降60.0%，至9,015辆。其中，轿车销量为1,763辆，低于2020年9月的3,892辆，运动型多用途车（SUV）销量为6,634辆，而去年同期为14,899辆。9月份，多用途汽车（MPV）销量达到618辆，去年同期为3,511辆。从今年累计销量来看，比亚迪总销量为452,744辆，同比增长68.3%。



### IHS Markit 观点深度解析

比亚迪过去几个月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一直保持大幅增长。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约52.4万辆，2022年将达到56.87万辆。

## 【主机厂销售亮点】到目前为止，宝马品牌汽车销量超过了奔驰乘用车

**意义：**在今年前三季度，宝马仍保持着对梅赛德斯-奔驰乘用车品牌的销量领先地位，销量达到1,703,080辆，相比之下，梅赛德斯的销量为1,590,832辆。

**展望：**这进一步延续了宝马在第一季度和第二季度之后建立的销量领先优势；在2016年全球豪华汽车销量竞争中输给梅赛德斯-奔驰后，宝马正试图重新夺回领先地位，这两个品牌都实现了令人印象深刻的年同比增长。



宝马Z4, 宝马集团

宝马乘用车品牌是2021年前三季度全球最畅销的高端乘用车品牌，销量达到了1,703,080辆，同比增长17.9%。相比之下，该公司最强劲的竞争对手梅赛德斯-奔驰乘用车品牌的销量为1,590,832辆，同比仅增长2.7%。这进一步确保了宝马在第一季度和上半年的销售领先地位。宝马在今年上半年相对有能力缓解全球汽车半导体短缺带来的影响，这也有助于推动其销量领先。不过，与其他全球汽车制造商一样，宝马的生产供应链目前也面临着重大问题。半导体供应问题带来的影响在各品牌全球第三季度销售业绩中得到了充分体现，宝马汽车销量同比下降10.3%，至524,870辆。不过，梅赛德斯-奔驰的跌幅更大，销量同比下滑30.2%，至428,361辆，半导体供应短缺对该品牌的全球生产网络造成了巨大影响。今年前9个月，宝马集团（包括Mini品牌）的总销量同比增长17.9%，至1,932,236辆，第三季度销量则下降了12.2%，至524,870辆。前三季度，梅赛德斯-奔驰汽车（包括Smart品牌）的总销量同比增长3.0%，至1,617,508辆，第三季度销量则同比下降30.5%，至434,784辆。

从主要市场来看，宝马集团前三季度在欧洲的销量同比增长了11.8%，达到724,933辆，这意味着公司在本土市场的销售份额有所增加。宝马集团在美国的销量为265,683辆，同比增长33.1%。在中国的销量为669,637辆，同比增长19.6%。同期，梅赛德斯-奔驰在欧洲的销量同比下降了3.5%，至528,180辆，在德国的销量同比下降了20.1%，至152,514辆。前三季度，奔驰在亚太地区的销量同比增长5.6%，至788,713辆，在中国大陆的销量同比增长4.0%，至592,203辆。在北美的销量同比增长8.6%，至248,086辆，在美国的销量同比增长9.6%，至215,776辆。

今年1月至9月，宝马集团在全球共销售了231,576辆电动汽车，同比增长98.9%。第三季度，纯电动和插电式混合动力汽车销量同比增长43.1%，达到78,333辆。在前三季度，纯电动汽车的销量同比增长了121.4%，达到59,688辆，新i4的推出将推动销量进一步增长。前三季度，梅赛德斯-奔驰混合动力汽车和纯电动汽车的销量同比增长142.7%，至184,369辆。

## IHS Markit 观点深度解析

毫无疑问，目前影响宝马和梅赛德斯-奔驰乘用车品牌销售趋势的最大单一因素依然是半导体供应问题。宝马似乎受到供应链中断的影响仍然较轻，因全球半导体组件短缺导致的减产情况要好于梅赛德斯-奔驰，这是宝马品牌今年前三季度销售表现优于其传统竞争对手的关键因素。我们最新的轻型汽车生产跟踪报告显示，第三季度的生产前景受到了严重影响，中断程度甚至超过了第二季度。梅赛德斯-奔驰和宝马第三季度的销售业绩也证实了这一点，其中梅赛德斯销量下滑速度尤其明显。从全球来看，这一前景主要取决于马来西亚的情况，因为许多芯片“后端”业务都在马来西亚进行，比如芯片封装和测试。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。马来西亚工厂运营能力的逐步改善将显著推动芯片生产的上行，不过我们预计在10月底之前运营能力将不会恢复至100%。我们预测，宝马今年全年乘用车销量将达到223万辆，梅赛德斯-奔驰为212万辆。

## 【科技亮点】 WiTricity电动汽车无线充电技术将在韩国首次亮相

美国无线充电技术公司 WiTricity 日前宣布，其电动汽车（EV）充电专利技术即将在韩国市场亮相。电动汽车无线充电技术将首次以工厂预装的形式搭载于现代汽车捷恩斯 GV60 电动多用途车型，这将是捷恩斯品牌旗下推出的首款专用电动汽车。GV60 将率先在韩国市场上市销售。现代汽车集团此前曾在 2018 年日内瓦车展上展示过 WiTricity 的无线充电技术。WiTricity 称现代是“推动这项技术向前发展的领导者”。WiTricity 首席执行官 Alex Gruzen 表示：“我们很高兴看到该技术应用于 GV60 等新型豪华电动汽车。这是现代汽车通过技术解决方案带来更好驾驶体验的一个分水岭。我们预计，在不久的将来，所有汽车制造商都将为客户提供无线充电服务。”



### IHS Markit 观点深度解析

WiTricity表示，无线充电的概念在未来也有潜力提供车辆到电网（V2G）技术，并为行驶中的车辆提供动态充电。公司在报道中表示：“它将是自动驾驶汽车必不可少的技术，提供了在无人干预的情况下的充电能力，”并强调无线充电技术在自动驾驶汽车领域的重要性。上个月，公司宣布任命曹元荪（Stephen Tsao）为亚洲区董事总经理。虽然曹先生在香港设立总部，但他的工作重点是与该地区（尤其是中国和韩国）的汽车制造商和一级供应商建立关系，推动公司专有的无线电动汽车充电技术实现商业化。

## 【科技亮点】通用汽车将在2023年推出Ultra Cruise，扩展脱手驾驶功能

通用汽车公司日前宣布了其 Super Cruise 的下一个升级版本，真正解放眼睛和双手的驾驶辅助系统 Ultra Cruise，该系统将在2023年应用于通用高端车型。通用汽车表示，新一代系统可以处理95%的驾驶场景，并在传感器套件中增加了激光雷达。Ultra Cruise 的推出将覆盖美国和加拿大超过200万英里的公路，而 Super Cruise 目前仅覆盖20万英里的公路。通用汽车计划未来将道路覆盖范围扩大至340万英里以上。通用汽车的 Doug Parks 表示，Ultra Cruise 系统完全是由公司内部研发。Ultra Cruise 将与 Super Cruise 一起推出，其中 Ultra Cruise 面向高端车型，而 Super Cruise 则在主流车型上应用。通用汽车表示，这一战略将有助于加速在其产品阵容中部署脱手驾驶辅助系统，其中一个系统的价格更加实惠。通用汽车在 Ultra Cruise 上新增了多个功



能，包括与导航的互动。通用汽车称其为门到门驾驶辅助系统，因为它可以应付95%的驾驶场景。然而，如果遇到无法应对的情况，例如天气、临时建筑、城市或高速公路环岛，它会使用与Super Cruise相同的警报系统要求驾驶员接管车辆。通用汽车认为，其下一代驾驶辅助系统仍是L2级系统，需要驾驶员的监督。新功能包括一个全新的动态显示屏，可以显示车辆在城市地区的行驶路径，特别是在车辆转弯时非常有用。此外，系统会对永久性交通控制装置做出反应（例如，红灯时停车或绿灯时前进）；保持行车间距并遵守限车规定；自动和按需变更车道；左右转弯；近距离物体避让；以及将车停放在住宅车道上。该系统的总工程师在介绍Cruise Ultra的电话会议上向行业分析师和记者表示，新一代系统需要做的改变之一是识别驾驶员在汽车转弯时向左或向右转动头部时的反应。此外，该系统还需要考虑到这样一个事实，即驾驶员监控摄像头位于方向盘上，当汽车转弯时，会打断摄像头对驾驶员的监控。Ultra Cruise使用一系列摄像头、雷达和激光雷达以实现传感器融合。



## IHS Markit 观点深度解析

在电话会议期间，通用汽车没有具体说明哪款凯迪拉克将搭载 Ultra Cruise。根据时间推断，Celestiq 将可能是首款搭载 Ultra Cruise 的车型。此外，通用汽车表示，现在讨论定价还为时尚早，尽管现在已经确认 Ultra Cruise 将作为订阅产品提供，并可能作为一个选装配置。在 Ultra Cruise 系统中，通用汽车使用了与 Super Cruise 系统基本相同的方向盘和语音警告功能。不过，通用汽车进一步提升了数字仪表盘的人机界面，并正在开发一款应用，在车辆停放时提供更详细的行程信息。对于拥有基础版 Super Cruise 系统的凯迪拉克车主而言，如果他们选择购买一辆新车，Ultra Cruise 系统会让他们感到熟悉，同时也有所改进。对于熟悉 Super Cruise 的客户而言，过渡到 Ultra Cruise 应该十分轻松，因为通用新一代系统的基本功能仍与过去的系统保持一致。虽然 Ultra Cruise 系统要到 2023 年才会推出，但在未来它将是一个重要的功能。通用汽车表示，该系统将成为其功能和服务的一部分，并计划到 2030 年其年收入将翻一番。

## 【GSP】印度/巴基斯坦销量与生产评论-2021年9月

### 印度/巴基斯坦销量

2021年8月：+8.5%；现值 309,319 辆，前值 285,306 辆

2021年年初至今：+60.55%；现值 2,470,442 辆，前值 1,538,729 辆

2021年1月至8月，印度次大陆轻型汽车销量增长了60.5%。与2020年8月相比，印度汽车市场8月份销量上升了6%。在巴基斯坦，轻型汽车销量增长65%。印度和巴基斯坦今年迄今为止销量增长飙升主要是由于2020年第二季度期间严格的疫情封锁措施导致比较基数较低。人们因担心新冠肺炎而避免乘坐公共交通工具，导致需求激增。由于节日季节与收获季节重合进一步推动了本季度的购车需求。由于削减开支而积累的储蓄提高了消费者支付购车首付款的能力。较低的利率也吸引消费者购买新车。然而，由于通货膨胀年率和商品价格上涨而引起的价格上涨将会阻碍销量增长。此外，芯片危机正在导致供需失衡。目前，制造商和经销商虽然已全面投产开工，但是市场上汽车销售仍然供不应求；然而半导体短缺问题正严重影响市场导致生产停滞。汽车制造商正试图重新制定车型生产计划，以最大限度地提高产量。

在宏观方面，2021年印度经济预计将强劲增长，增速约为7.7%。较低的利率以及疫情期间避免使用公共交通和增加使用私家车的趋势，是帮助印度汽车行业实现增长的关键推动因素。2021年，印度市场销量将同比增长20%。



在巴基斯坦，2021年7月/8月期间汽车销售强劲。2021-22年度预算中宣布出台的激励措施导致销量激增。针对汽车的联邦消费税（FED）全面下调，以及排量在1.0升以下汽车的销售税下调，推动了这一销售热潮。此外，新市场参与者的进入和不断增长的需求也有助于推动汽车行业强劲复苏。积极的短期宏观经济前景、较低的利率以及企业与经济的复苏仍将是推动销量增长的主要驱动力。巴基斯坦销量可能会短期增长；不过在中期，宏观经济可能会恶化。从长期来看，巴基斯坦汽车行业的发展势头良好，并且政府正专注于推动汽车行业的发展。私营部门政策的变化也有助于推动该国的销量。

### 印度/巴基斯坦产量

2021年8月：1.8%；现值 325,841 辆，前值 320,012 辆

2021年年初至今：69.5%；现值 294 万辆，前值 173 万辆

2021年8月，印度次大陆轻型汽车产量达到325,841辆，期间由于半导体短缺而造成生产中断，产量仅比2020年8月增长1.8%。今年累计产量同比增长69.5%，超过294万辆，主要是由于去年比较基数较低。



印度汽车市场持续增长，得益于人们对个人出行的偏好不断改善，以及农村和城郊地区消费者信心的提升。此外，政府政策的持续支持、经销商较低的库存水平，以及现代Creta、起亚Seltos和塔塔Altroz等畅销车型长达9个月的等待时间，都为市场需求提供了支撑。然而，印度遭遇了灾难性的第二波新冠疫情影响，每天新增确诊病例超过40万。目前，印度累计确诊病例超过3,200万例，治愈出院率超过97%。印度报告的死亡总数为44万人。今年6月，德里、哈里亚纳邦、马哈拉施特拉邦、北方邦和卡纳塔克邦等地方政府放松了封锁措施。7月，本田、现代、玛鲁蒂铃木、名爵和丰田等主要汽车制造商在工厂关闭后重新恢复生产，并逐步增加产量。

## 【供应商趋势亮点】海拉针对汽车行业推出新型紧凑型SOS 360度LED警示灯

工作温度范围为-20°C ~ +60°C



来源: 海拉

海拉公司在10月6日发布的一篇新闻稿中表示, 该公司已经开发了一款新型紧凑型SOS 360度LED汽车警示灯。该警示灯通过CE认证, 并使用标准的9V电池。其耐冲击聚碳酸酯灯罩顶的耐温范围从-20°C到+60°C。警示灯可以通过磁吸安装放置在车顶。

### IHS Markit 观点深度解析

海拉SOS 360度警示灯体积较小, 可以存放于车内的杂物箱中。一旦被放置于车顶, 警示灯就会被磁力激活。高性能LED使它发出全方位警示信号, 即使在一公里范围外, 也能清楚观察到具体方位。

今年9月, 海拉宣布推出一款新型紧凑型328 630全LED尾灯, 适用于特种车辆、市政车辆以及农业和工程机械。该灯适用于12V和24V应用。

## 【供应商趋势亮点】Peachtree Corners和T-Mobile 5G合作推出C-V2X自动驾驶穿梭车队服务

车队由Navya和Local Motors的自动驾驶电动汽车组成



来源: Getty Images/ florintt



Peachtree Corners 在10月6日发布的一篇新闻稿中表示，该公司已与T-Mobile 5G合作，推出了意向名为“Piloting Autonomous Use Locally (PAUL)”自动驾驶穿梭车队服务。这项服务将由Beep负责执行，车队将沿着Technology Parkway运营，站点包括该地区酒店、餐厅等热门目的地。

Beep的自动驾驶穿梭车可连接至T-Mobile的5G网络，每辆穿梭车都配备了用于远程信息处理数据的5G网关，并支持蜂窝车联网（C-V2X）通信。

## IHS Markit 观点深度解析

该车队由Navya和Local Motors的自动驾驶电动汽车（EV）组成。

Peachtree Corners城市经理Brian Johnson表示：“从一开始，我们就把在北美最具差异化的智慧城市环境中创造未来的城市街道作为自己的使命。随着Beep推出全新PAUL自动驾驶穿梭车服务，我们将继续开辟出一片新天地。这不仅支持持续开发和部署安全、有趣和环保的交通工具，同时也有助于Beep这样出行即服务领域的先驱者充分利用城市的V2X基础设施和充满活力的生态系统，加速推动新技术的发展，进一步提高自动驾驶安全性并赢得公众的信任。”



# 【演讲资料下载及分论坛1精彩亮点】 | 2021 IEB AutoTech 亚太区汽车科技高管研讨会



## 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

期待已久的 2021 亚太区汽车科技高管论坛活动于 9 月 16 日星期四进行了现场直播并圆满落幕，本次活动吸引了近 **3500** 名观众注册，当日逾 **1250** 名客户在线参加，**视频点播（回放）注册** 现也开放注册中。由 **50** 多位跨地区和文化的演讲者提供支持和来自多个部门的合作伙伴：政府机构、协会、商会、制造商、供应商、培训中心和媒体。感谢您的参与，我们也期待期待您的继续参与。

1 IHS Markit 的 Reinhard Schorsch 从欧洲、中国大陆、美国 CAFÉ 和世界其他地区的法规和变化及零排放车辆（ZEV）的更新进展开始。然后他提供了对整车厂商全球销量足迹的见解，分享了全面 BEV 时间表、销售目标和品牌定位的案例研究。讨论了美国高端市场的 BEV 与 ICE 价格平价评估，以及另一个关于激励逐步取消期间降价的案例研究：

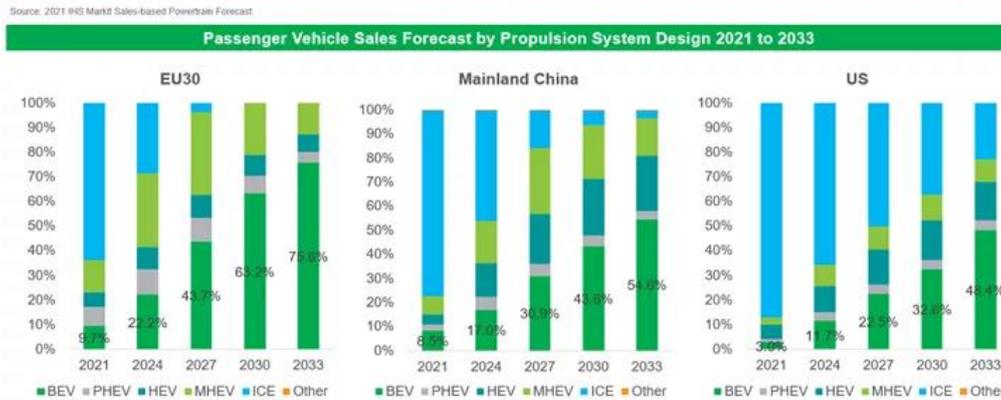
#### BEV vs. ICE Price Parity Assessment – Example USA Premium Vehicle Market

Structure (2020)	Total		B		C Car <sup>1</sup>		C SUV/MPV		D Car <sup>2</sup>		D SUV/MPV		E Car <sup>3</sup>		E SUV/MPV	
	ICE	BEV	ICE	BEV	ICE	BEV	ICE	BEV	ICE	BEV	ICE	BEV	ICE	BEV	ICE	BEV
Price bracket (USD)	2.482k	214k (7.9%)	63k	-	65k	1k (0.1%)	723k	0k (0.0%)	213k	96k (31.4%)	372k	60k (15.6%)	225k	15k (6.4%)	767k	15k (1.9%)
Volume																
9000+	4.4%	13.1%														
87500-89999	0.6%	2.1%														
85000-87499	0.8%	1.9%														
82500-84999	0.8%															
80000-82499	1.0%	0.4%														
77500-79999	0.5%	2.7%														
75000-77499	1.4%	0.3%														
72500-74999	0.9%	1.1%														
70000-72499	0.9%															
67500-69999	1.4%	0.3%														
65000-67499	1.1%	0.1%														
62500-64999	1.6%															
60000-62499	2.2%															
57500-59999	2.8%	0.0%														
55000-57499	5.1%	11.1%														
52500-54999	4.4%															
50000-52499	3.8%	0.7%														
47500-49999	6.1%	0.1%														
45000-47499	6.8%	11.2%														
42500-44999	11.1%	6.1%														
40000-42499	10.4%															
37500-39999	6.8%	11.8%														
35000-37499	5.6%	8.0%														
32500-34999	7.4%															
30000-32499	3.4%															
<30000	8.8%															
			203M C: 24%	203M C: 5%	203M C: 24%	203M C: 22%	203M C: 49%	203M C: 31%	203M C: 24%	203M C: 23%						

最后，他分析了三个主要市场的动力总成预测：

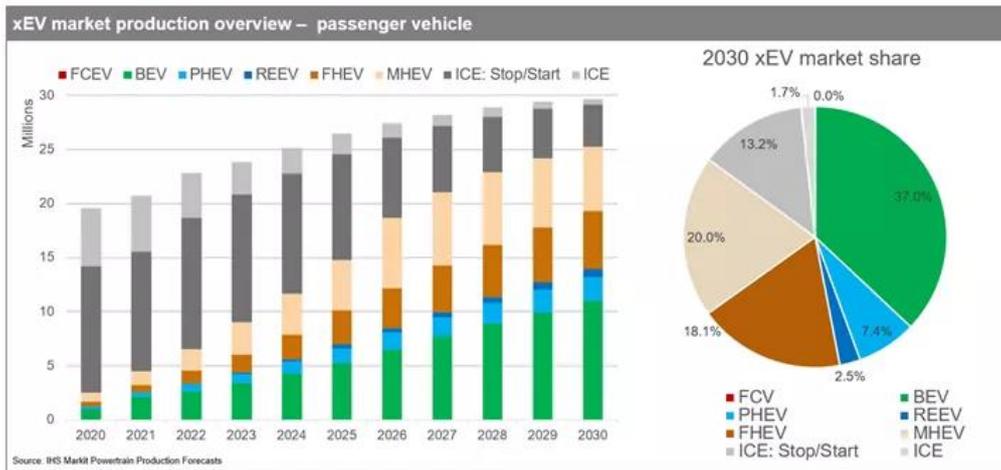


## Sales-based Powertrain Forecast by Region



## 2 IHS Markit 的 Tony Wang 分享了新能源汽车市场展望：

### China xEV market overview



中国新能源汽车格局受监管推动和消费者拉动共同影响，短期市场发展高度依赖政府财政补贴，长期市场受监管合规驱动。

面对严格的双积分法规的挑战，大多数整车厂都面临合规性挑战，因此行业面临着提供最佳电气化技术的压力，尤其是在性能持续提高的 BEV 投资中。

3 来自长安汽车的 张杰 将我们带入了软件定义汽车的世界及其在电子/电气架构演变中的决定性作用。未来的汽车产品可以是重要的智能移动空间、数据采集载体、储能单元，甚至是算力中心！市场需求和新技术的引入继续提高电子/电气架构的标准。在他通过分享长安案例研究结束之前，讨论了行业在实现以下 5 个目标过程中在构建电子/电气架构的改革路径中面临的挑战：



IHS Markit 19

### > 变革目标

- 1 可伸缩，可更换，传感器/执行器即插即用
- 2 可升级：ECU支持云端和本地软件升级，关键特性或功能可演进
- 3 可复用：软硬解耦，系统隔离，跨车型、跨平台的快速应用开发及复用
- 4 可开放：原子化设计，支持第三方应用快速开发
- 5 系统性价比最优，减少应用开发时间和简化开发过程

Confidential ©2021 IHS Markit. All rights reserved.

## 获取大会报告

我们本周将在VIP群内分享IHS Markit的Reinhard Schorsch先生的演讲同传音频与资料。欢迎您添加微信客服 (ihsmarkitautomarket) ，申请成为VIP，获取更多大会信息及会后报告。

## 欢迎扫描二维码注册回看会议



中文官网

[ihsmarkit.com/IEBAutoTech2021\\_CN](https://ihsmarkit.com/IEBAutoTech2021_CN)



## 【立即注册】2021亚太区秋季汽车简报会[线上会议] | 转型变革的步伐带来的挑战



### 2021亚太区秋季汽车简报会[线上会议]

#### 转型变革的步伐带来的挑战

#### 立即注册-2021年10月20日

06:30 AM - 2:30 PM IST

09:00 AM - 5:00 PM CST/SGT

10:00 AM - 6:00 PM JST/KST

11:00 AM - 7:00 PM AEST

随着世界各国争相部署疫苗以努力开放社会，但这场疫情大流行远未结束。在新兴市场，可能需要数年时间才能广泛接种疫苗。

在这场公共健康危机中，汽车业继续从2020年的深度冲击中复苏，但供应链上的破坏性短缺再次挑战着该行业，威胁到重建库存和支持大量被抑制的需求的努力。

此外，该行业面临着加速的转型变化，在巴黎COP-21协议和世界各国政府加强绿色政策倡议的推动下，转向电气化的未来。改革的时间表越来越多地由立法主导，而非消费者的偏好。

请加入我们的2021年秋季客户简报系列。

#### 本次会议将讨论的议题：

- 宏观经济和世界销售展望
- 全球产量展望
- 北美生产展望
- 中国动力总成销售展望
- 中国动力总成生产展望
- 中国新技术装备展望
- 汽车脱碳和合规展望



- 坚固、结构化的…但是安全吗？供应链和技术将如何塑造电池的未来十年？
- 互联汽车OTA展望
- 印度--市场深度跳水

## 报名方式

门票：3,000 CNY / 人

作为IHS Markit汽车解决方案的客户，您的组织享有限定数量的免费席位。请咨询您的IHS Markit客户代表以了解详情。

## 演讲嘉宾



**Fanni Li**

Senior Research Analyst,  
Automotive Supply Chain  
& Technology, IHS Markit



**Jay Fang**

Research Analyst,  
Powertrain & Compliance  
Forecasts, Greater China,  
Automotive, IHS Markit



**Jijia Wang**

Senior Analyst, Automotive  
Planning Solutions, IHS  
Markit



**Joe Langley**

Associate Director,  
North American Light  
Vehicle Production,  
IHS Markit



**Justin Hu**

Senior Consultant, China  
Automotive Advisory  
Service, IHS Markit



**Mark Fulthorpe**

Executive Director, Global  
Light Vehicle Production  
Forecast, IHS Markit



**Puneet Gupta**

Associate Director, Indian  
Automotive Market, IHS  
Markit



**Richard Seiho Kim, Ph.D.**

Principal Analyst,  
Automotive Supply Chain  
and Technology



**Vijay Subramanian**

Director, Global CO2  
Compliance, Cost and  
Powertrain Forecasting,  
Automotive, IHS Markit



**Peter Nagle**

Senior Research Analyst II,  
Automotive, IHS Markit

## 点击阅读原文，报名参加会议

\* 如需了解更多详情，欢迎您发送电子邮件 [AsiaPacificAutomotive@ihsmarkit.com](mailto:AsiaPacificAutomotive@ihsmarkit.com)，或增加微信客服 (ihsmarkitautomarket) 咨询。

###



## Email

[AsiaPacificAutomotive@ihsmarkit.com](mailto: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.