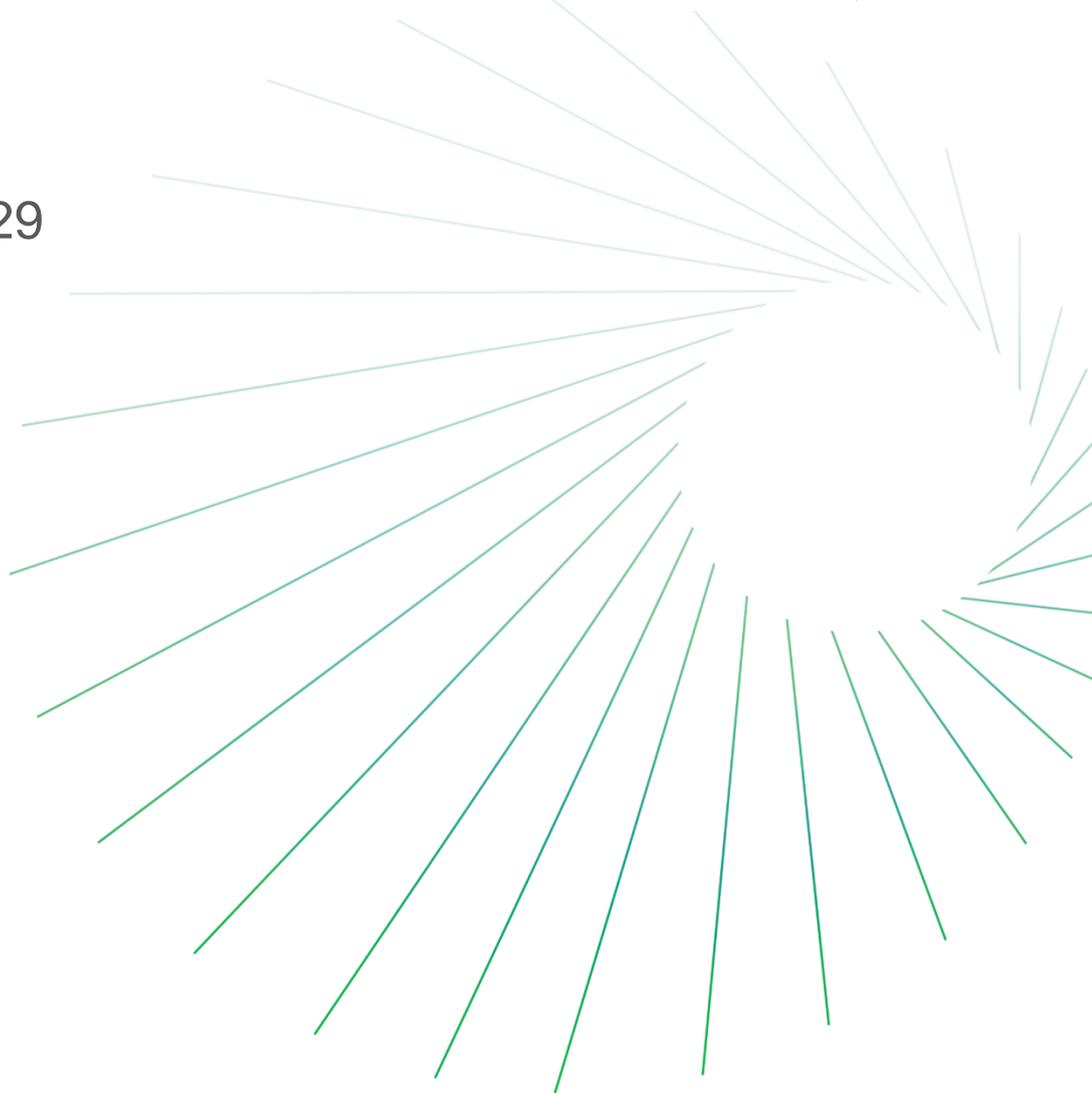




汽车市场每周热点汇编

2021.10.25-10.29





Contents

【主机厂亮点】小米将于2024年开始量产自己的汽车	3
【主机厂亮点】广汽在“如祺出行”平台上推出首款燃料电池车型	3
【半导体供应亮点】台积电计划于2022年在日本建设半导体工厂	5
【半导体供应亮点】现代汽车计划自主开发半导体	5
【EV亮点】本田宣布中国电动化战略，计划在未来五年推出10款电动汽车	7
【EV亮点】宝马将推出全新纯电动汽车和下一代3系车	8
【GSP】东盟销量与生产评论-2021年9月	10
【VIP专属文章】半导体供应问题：10月19日亚洲生产跟踪	13
【VIP专属文章】预测快报 2021年10月	15
【演讲资料下载及分论坛3精彩亮点】 2021 IEB AutoTech 亚太区汽车科技高管研讨会	17
【精彩回顾及资料下载】2021第八期 汽车“新四化”：对后市场是雪上加霜？还是雪中送碳？	22

【主机厂亮点】小米将于2024年开始量产自己的汽车

路透社援引中国科技巨头小米公司首席执行官雷军的话报道，小米宣布计划将于 2024 年上半年正式量产自己的汽车。



IHS Markit 观点深度解析

小米近期完成了其电动汽车（EV）业务的注册。这家名为小米电动汽车的新公司注册资本为人民币100亿元（约合15.6亿美元），现有约300名员工。公司此前曾表示，计划在初期投资100亿元人民币，并计划在未来10年总投资100亿美元来支持其电动汽车业务。公司希望推出首款具有L3级自动驾驶技术的电动汽车；即将推出的车型很可能由其合作伙伴代工制造，并可能定位在入门级和中级市场，以吸引首次购买电动汽车的消费者。我们预计小米汽车的首款车型将是一款代号为“小米01”的运动型多用途车。

【主机厂亮点】广汽在“如祺出行”平台上推出首款燃料电池车型

广汽已将其埃安LX氢燃料电池汽车投放至出行平台开展示范运营。据盖世汽车称，这款车已经被投放至出行服务平台“如祺出行”上，广汽是该平台的股东之一。“如祺出行”是粤港澳大湾区首个开展燃料电池汽车示范运营的出行服务平台。



IHS Markit 观点深度解析

广汽埃安LX FCV是一款基于GEP平台打造的D级运动型多用途车，目前正由广汽番禺工厂生产。我们预测，2021年该车型的总产量将低于10辆，明年将达到30辆左右。据报道，该车型每百公里耗氢量仅为0.77公斤，在



新欧洲行驶循环（NEDC）工况下，续航里程超过650公里。由于氢的排放对环境无害，并且氢资源较为丰富，中国正在推广氢燃料电池技术的使用。具体来说，中国计划加快燃料电池汽车技术商业化步伐，并加大对燃料电池汽车基础设施的投资。到2025年，中国预计上路行驶的燃料电池汽车数量将达到10万辆，其中燃料电池乘用车也将进入市场。

【半导体供应亮点】台积电计划于2022年在日本建设半导体工厂

据日本共同社报道，台积电（TSMC）日前宣布计划于2022年在日本新建一座芯片制造厂。台积电将对新工厂投资约1万亿日元（约合88亿美元），该工厂将生产22纳米和28纳米芯片，并将获得日本政府的财政援助。日本工业大臣萩生田光一表示：“推动国内半导体制造极其重要。”新工厂预计将于2024年年底开始运营，并将与索尼集团共同运营。据知情人士透露，日本电装株式会社也在考虑加入该项目。台积电的这项最新计划正在等待董事会的批准。目前，该公司尚未透露工厂的位置及产能等其他细节。

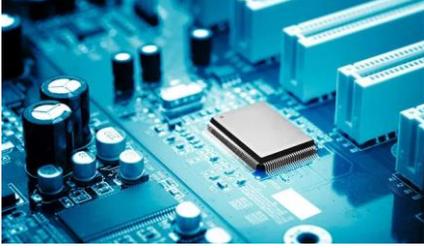


IHS Markit 观点深度解析

新工厂将专注于芯片生产，由于汽车制造商和科技公司对芯片的需求增大，芯片供应正面临严重短缺。此举将有助于缓解目前的芯片供应短缺问题，该问题已迫使多家汽车制造商在全球范围内减产。台积电还将投资120亿美元在美国亚利桑那州建设一座芯片工厂，并扩大南京工厂的产能。今年早些时候，台积电宣布将在东京附近的茨城县筑波建立一家从事半导体研发的子公司。台积电目前是全球规模最大的芯片代工制造商，市场份额占比达到52.9%，三星以17.3%的市场份额紧随其后。

【半导体供应亮点】现代汽车计划自主开发半导体

据路透社援引现代汽车全球首席运营官José Muñoz的话称，现代汽车计划自主开发半导体，以减少对芯片制造商的依赖。公司正致力于开发自己的芯片，他表示“这需要大量的投资和时间”。现代零部件子公司现代摩比斯将在内部半导体开发计划中发挥核心作用。Muñoz指出，汽车行业芯片短缺最糟糕的时期已经过去，现代汽车在8月和9月经历了“最艰难的几个月”。他表示：“（芯片）行业的应对速度非常迅速。英特尔正投入大量资金扩大产能。但就我们的情况而言，公司希望能够在集团内部开发自己的芯片，以应对在短缺情况发生时，对芯片的依赖程度。”他还表示，今年第四季度现代将按照原定生产计划交付车辆，明年将弥补部分产量损失。公司还计划于2022年在美国生产电动汽车，并正考虑扩大升级其在阿拉巴马州的现有工厂，提高其产能。



IHS Markit 观点深度解析

从今年1月开始，世界各地的汽车制造商都受到了半导体短缺的影响。现代汽车在韩国和海外的工厂纷纷中断生产。我们对供应短缺的最新评估表明，2021年第三季度的产量前景受到严重影响，并且中断程度已超过第二季度。截至10月11日，我们估计全球汽车产量在第一季度损失约144万辆，第二季度损失260万辆，第三季度损失341万辆。我们还估计，2021年第四季度还面临84.9万辆汽车损失风险。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。马来西亚后端服务运营能力的逐步改善将给芯片供应带来明显转机。事实上，据报道，自9月下旬以来，马来西亚的运营能力已恢复至100%，比我们此前预估的时间有所提前。如果情况得到证实，这将是一个积极的进展，但由于非汽车行业的芯片需求加剧，目前仍有大量积压订单需要解决；这将逐渐成为满足汽车芯片需求的主要制约因素。我们预计，汽车生产中断的情况将延续至2022年上半年。我们还估计，2022年下半年供应将迎来企稳，弥补损失产量的努力将从2023年上半年才会开始。



【EV亮点】本田宣布中国电动化战略，计划在未来五年推出10款电动汽车

意义：本田已经确认，2030年以后在中国市场推出的新车型，将是包括混合动力汽车和电动汽车在内的电气化车型。公司计划未来五年内在中国推出首批10款本田e:N系列电动汽车。为了确保有足够产能来支持其在中国的电动汽车计划，公司正与其合资伙伴共同提高新能源汽车的产能，并加强与宁德时代在电池供应方面的关系。

展望：目前我们预测，到2025年，本田将在中国生产5款纯电动汽车，总产量约为13.5万辆。

日前，本田宣布了其在中国的全面电动化汽车战略，并推出了多款电动汽车（EV）车型和概念车。

该汽车制造商已确认，2030年以后在中国市场推出的新车型，将是包括混合动力汽车和电动汽车在内的电气化车型。公司计划未来五年内在中国推出首批10款本田e:N系列电动汽车，其中包括将于2022年初上市的e:NS1和e:NP1。NS1车型将由东风本田合资企业（JV）生产，而NP1将由广汽本田合资企业生产。



e:NS1, 本田



e:NP1, 本田

本田目前还在为中国消费者开发三款概念车——e:N COUPE概念车、e:N SUV概念车和e:N GT概念车，目标是在未来五年内上市销售。该公司还计划将这些在中国开发和生产的e:N系列车型出口到全球市场。本田还宣布，其高级驾驶辅助系统（ADAS）Honda Sensing 360将于2022年在中国开始搭载，并计划到2030年将该技术应用于包括中国在内的主要市场销售的全部车型中。

在销售方面，本田计划在中国约1200家现有经销商处打造e:N系列专属空间。该公司还计划在中国主要城市开设e:N专营店，专门销售e:N系列车型。

IHS Markit 观点深度解析



E: n 概念车, 本田

本田在今年4月宣布了其电气化计划，其中包括到2040年将其纯电动汽车和燃料电池汽车（FCEV）的销量提高到100%这一雄心勃勃的目标。其制定的目标是逐步提高的；本田希望到2030年，电动汽车和燃料电池汽车在其全球销量中所占比例达到40%，2035年达到80%，2040年达到100%。

为了确保有足够产能来支持其在中国的电动汽车计划，广汽本田计划新建一个年产12万辆新能源汽车（NEV）的生产基地。该基地计划于今年10月开工，2024年竣工。该项目投资29.9亿元，包括一条汽车测试跑道、一个电池车间、冲压车间、焊装车间、喷漆车间和装配车间。本田还加强了与中国电池制造商宁德时代（CATL）在电池供应方面的关系，并进一步寻求利用本地市场的资源。

虽然本田推出电动汽车的时间有点晚，但它在全球燃油车领域的表现出色。我们的轻型汽车销售数据显示，尽管受新冠肺炎疫情的影响，这家汽车制造商去年在中国的销量达到163.3万辆，比2019年增长了5.3%。本田计划专门面向中国市场推出10款电动汽车，是因为中国是全球规模最大、增长最快的新能源汽车市场之一，每家车企都想在中国分得一杯羹。未来几年，中国消费者将如何回应本田计划推出的车型，这将是一件有趣的事情。目前我们预测，到2025年，本田将在中国生产5款纯电动汽车，总产量约为13.5万辆。

【EV亮点】宝马将推出全新纯电动汽车和下一代3系车

意义：宝马将推出与下一代3系平行的汽车，这将是首款基于宝马 Neue Klasse 架构打造的车型，并将为该公司主流的纯电动汽车技术带来显著变化。

展望：除了基于宝马首款定制纯电动汽车架构打造之外，这款新车型还将采用宝马正在研发的全新统一电池设计，这很可能是在固态电池之前，宝马锂离子电池的最后一个版本。



纯电动汽车充电, 埃信华迈



据Autocar报道，宝马正计划生产一款全新D级电动轿车，这款车将展示宝马第三代纯电动汽车（BEV）技术，并将作为宝马下一代3系车型的替代品。这款车将采用宝马的第六代电动动力系统，具有长续航里程和快速充电能力。它还将使用全新的轻量化材料和装配技术，并搭载全新的数字操作系统。Autocar透露，新车的内部项目代号为“NK1”，它的定位很可能是下一代3系车型的纯电动版替代品，这实际上也遵循了宝马新推出的第二代4系GC和i4车型的模式，这些车型也是相应的纯电动版替代品。NK1车型率先使用的宝马首个纯电动平台架构Neue Klasse意味着宝马电气化策略上发生了重大变化，宝马此前表示将专注于可支持燃油车和电动传动系统的灵活架构。新的架构将能够容纳各种尺寸和类型的车辆，包括前轮驱动、后轮驱动和四轮驱动车型，同时搭载的电池组容量也有很大的不同。宝马负责研发的董事会成员Frank Weber在评论该项目时表示：“Neue Klasse代表着宝马运营新阶段的开始。该平台的可扩展性允许我们生产从2系轿车到X7 SUV尺寸在内的电动汽车。它还将能够支持配备前置发动机的插电式混合动力（PHEV）车型。”

该平台最终将把宝马的绝大多数车型整合到一个主架构中，不过对于销量较低的车型，例如可能接替i8插电式混合动力（PHEV）跑车的项目，仍可能基于定制架构打造。这将巩固宝马当前的双平台战略，即将面向SUV等大尺寸后驱和四轮驱动车型的CLAR架构与支持宝马D级以下紧凑型和前轮驱动车型的FAAR架构相结合。Weber表示，此举将加速成本节约和协同效应。他补充说：“我们不会增加独立的结构。Neue Klasse产量方面的潜力将大幅提升。我们在过去两代平台的开发过程中学到了很多。”

IHS Markit 观点深度解析

虽然NK1项目将是一款重要的车型，值得注意的是，即使在2025年前后，它仍将落后于采用汽油和柴油动力系统的传统燃油3系车型。考虑到欧洲可能从2035年起禁止销售燃油汽车，以及中国和北美电动汽车的快速发展，这个策略可以说相当保守。但宝马3系在宝马车型阵容、历史和汽车行业中的特殊地位也需要考虑。宝马3系不仅是宝马真正的标志性产品，也是全球最畅销的D级豪华行政轿车。宝马3系以其出色的动力和运动特性而闻名，所以如果宝马采取一种稍微保守的策略，即在打造NK1的同时，打造下一代传统动力3系车型，这背后也有一个合理的理由。

宝马公司内部预测，预计到2030年，基于Neue Klasse平台的纯电动车型将至少占其全球销量的50%，届时，宝马计划在其15个车型系列中，每个车系至少都会推出一款电动汽车。NK1项目的量产版本命名也将十分有趣，如果按照新款i4/4系Gran Coupé的命名来看，这款车型的名字应该被称为i3。不过，这个名字已经被宝马在2013年推出的首款电动汽车抢先使用，作为一个非传统的都市车设计，NK1从概念车到量产车或者寻找它在市场中的定位还有很长的路要走。根据我们的动力系统安装预测，宝马内部对Neue Klasse架构的预测似乎是准确的，到2030年，该架构将占到销量的50%。根据我们的最新预测，到2030年，宝马纯电动汽车的产量占比将达到54%。

【GSP】东盟销量与生产评论-2021年9月

东盟销量

2021年8月：-20.2%；现值163,251辆，前值204,494辆

2021年年初至今：+19.3%；现值1,633,254辆，前值1,368,570辆

2021年8月，东南亚国家联盟（ASEAN）地区轻型汽车销量约为16.3万辆，与2020年8月相比，同比下降20.0%。2021年1月至8月，该市场累计销量约为163万辆，同比增长19.0%。2021年东盟市场销量将增长3.5%，至256万辆。

2021年8月，泰国轻型汽车销量同比下降36.9%，至42,400辆，环比下降17.3%。2021年8月，泰国消费者信心指数继续创下新低，跌至39.6点，这是自1998年10月开始调查以来的最低水平，主要原因是受到了德尔塔新冠变异毒株的严重打击，8月份实行了一个月的严格限制以及疫苗接种率较低。自7月初以来，每天新增确诊病例仅为5,000人左右。8月中旬，每日新增确诊病例迅速上升至近2.4万例，8月底逐渐减少至1.5万例左右。泰国政府8月份针对高风险省份和曼谷采取了一系列疫情防控措施（包括限制企业经营活动、夜间实施宵禁和限制城际出行），这些措施覆盖了泰国国内29个最高风险省份，这些省份的GDP占泰国GDP总量的近80%。截至2021年9月13日，泰国近7,000万人口的疫苗接种数量为4,030万剂，接种率（至少一剂）仅为总人口的39.2%左右。新冠肺炎疫情工作组（新冠肺炎疫情管理中心CCSA）表示，如果不采取进一步封锁措施，第四季度每日新增确诊病例将跃升至3万例。因此，消费者信心指数在未来几个月不太可能改善，原定于12月举行的泰国车展应该会推迟或取消。2021年经济前景依然低迷；因此，泰国央行（BOT）将泰国2021年GDP预期从1.8%下调至0.7%，将2022年GDP预期从3.9%下调至3.7%。



今年1月至8月泰国汽车销量达到46.02万辆，同比增长3.4%。主要是因为自2020年第四季度末以来压抑许久的需求形成强劲复苏势头，提振了上半年的销量，以及3月份举办的曼谷车展，将可能吸引一些购车需求，以及去年疫情期间采取的严格防疫措施导致2020年同期比较基数较低。由于更具传染性的德尔塔变种毒株带来的第四波疫情、高企的医院病床利用率、黯淡的经济前景、去年同期市场迅速复苏导致比较基数较高以及日益严重的全球芯片短缺问题，2021年下半年销量增速预计将同比下降。需求方面具有挑战性的问题包括政府要多久遏制新冠疫情蔓延；能否及时进行疫苗接种工作，并在今年内完成接种1亿剂的目标；以及政府对消费者、中小企业（SME）、失业人员以及遭受高成本和巨大收入损失的旅游业的援助？目前，关键的制约因素更可能是在供应方面，第三季度到今年年底期间，半导体短缺问题将导致泰国和全球的汽车生产大幅放缓/暂停。

从积极方面来看，全球贸易将推动出口在2021年再次成为泰国经济的主要贡献者之一，2021年经济增速将达到6.4-8.6%。随着新冠肺炎疫情蔓延到至少1,500家工厂，出口商对他们未来的前景感到担忧，集装箱短缺也可能



会对产品交付表现构成威胁。因此，我们将2021年汽车销量预测下调至72万辆，同比下降7.1%，主要考虑到新冠肺炎疫情的强度、消费者信心和支出下滑、经济放缓以及汽车供应严重短缺。2021年泰国汽车市场的主要驱动力预计将是该国的汽车销售主力——皮卡市场。皮卡自2020年以来的强劲复苏势头将持续，同时汽车制造商推出的新车型也将吸引消费者。由于大城市失业人口众多，迫使工人返乡并利用皮卡在当地经营小本生意。此外，快速增长的电商业务和上门送货服务也支持了皮卡需求。尽管如此，由于新冠肺炎疫情期间电动汽车的全球流行趋势，消费者对新能源汽车（xEV）更感兴趣。泰国对PM2.5污染问题的担忧也推动了电动汽车的流行。长城汽车旗下欧拉品牌有望于2021-2022年在泰国推出价格实惠的纯电动汽车（BEV），这将吸引包括中等收入群体在内的更多目标客户，并进一步推动纯电动汽车的销量。

短期内，新冠肺炎疫情的影响将继续对经济、商业以及消费者行为带来压力。此外，持续的半导体短缺问题也将影响汽车产销量的增长。预计销量复苏将进一步推迟，销量将在2023年后恢复到疫情前水平。由于2023年新一届总理选举、大型公共交通项目完成后的城市扩张，以及对泰国新经济区东部经济走廊（EEC）的大量海外投资，都将支持泰国的汽车销售。城市扩张还将继续，许多公司将允许更多员工远程办公，这些员工将远离拥挤的大城市，同时东盟经济共同体创建后，接壤省份也将得到自由贸易和劳动机会。泰国政府出台的电动汽车政策将有助于推动泰国中长期市场的需求。为了实现雄心勃勃的电动汽车目标，泰国政府可能会出台额外政策吸引投资。我们的分析师预计，政府将对消费者出台优惠政策，包括降低消费税、现金补贴和个人免税等。例如中国大陆汽车制造商等新市场参与者的布局以及全球电池价格的下降，将令未来消费者有更实惠和更广泛的车型选择。从长期来看，我们的分析师预计，随着汽车普及水平的提高以及公共交通（尤其是曼谷轻轨）的扩张，汽车行业的增速将有所放缓。此外，我们对于大城市突出的道路有限问题和交通拥挤问题也有更多的顾虑。



2021年8月，印尼轻型汽车市场销量达到7.8万辆左右，环比增长25.0%。由于每日新增新冠肺炎确诊病例减少，雅加达和爪哇岛部分地区的封锁从最严格的4级下降至较轻的3级，从而支撑了销售需求。8月底，在减少的确诊病例总量中，约50%来自雅加达情况的改善，那里54%以上的居民已全面接种疫苗，几乎100%的居民接种了一剂疫苗。此外，由于许多消费者在免征车辆销售税优惠最后一个月购买符合条件的车辆，因此需求也有所增加。由于2020年8月缺少来自政府的直接政策支持，因此比较基数较低，与上年同期相比，今年销量同比增长124.0%。销量增长的主要原因是政府出台的税收优惠政策，特别是在2021年3月至8月期间，对发动机排量低于1,500 cc的轿车和两轮驱动车免征销售税，并在2021年8月期间对发动机排量在1,501 cc至2,500 cc之间的两轮驱动和四轮驱动车分别减免50%和25%的豪华车销售税。此外，消费者信心因经济表现而有所提高。由于出口激增（包括大宗商品出口大幅增长）、消费和投资反弹以及政府支出增加，印尼第二季度经济同比增长7.07%。从今年累计销量来看，印尼市场同比增长68.0%，至50.6万辆左右。在上一次预测中，由于包括汽车行业在内的多个行业的半导体需求大幅飙升，芯片供应链无法满足庞大的需求，导致2021年第四季度的产量将在短期内面临挑战，因此我们的分析师下调了2021年印度尼西亚全年的销量预测。市场全年销量预计为67万辆，或同比增长36.0%。影响2021年销售表现的主要因素是，印尼政府为应对疫情进一步影响推出的刺激计划，特



别是针对汽车行业的刺激计划；在受欢迎细分市场推出更多关键新车型以吸引消费者的兴趣；推出新冠疫苗接种计划以提振消费者信心和刺激经济（印度尼西亚于2021年1月第三周开始大规模接种新冠疫苗，全民都将免费接种两剂疫苗），以及从2020年开始下调企业所得税以吸引投资和创造更多就业机会。此外，印尼总统还发布了关于加速投资特别工作组的总统令，旨在改善国家的营商环境，以鼓励经济增长和提供就业机会。不过，对于毒性更强毒株的疫苗效率以及东盟国家较低的接种率仍然令人担忧。从中短期来看，由于需求强劲、车型升级、企业所得税预期下调以及公共基础设施的改善，印尼的汽车销量将继续上升。芯片短缺在短期内将会影响汽车供应和销量，但在短缺情况开始缓解后，需求可能在中期反弹。从长期来看，市场将随着中产阶级的不断增加而进一步成长。考虑到该国汽车普及率仍然很低，未来几年仍有进一步增长的机会。不过，大规模快运系统（MRT）计划可能会导致消费者延缓购买新车的决定，因为MRT可以同时运送许多人通过面临严重交通堵塞问题的商业区。

东盟产量

2021年8月：-6.1%；现值 199,416 辆，前值 212,276 辆

2021年年初至今：+33.0%；现值 2,136,547 辆，前值 1,605,856 辆

2021年8月，东南亚国家联盟（ASEAN）轻型汽车产量同比下降6.1%，达到199,416辆。截止2021年8月，今年累计产量达到210万辆，同比增长33%，主要是由于去年同期比较基数较低。在9月份的预测中，由于到2021年目前为止半导体供应不足的前景日渐恶化，东盟的产量预测被大幅下调了24万辆。预计这种情况将延续至2022年第二季度，并从2022年下半年开始逐步复苏。尽管马来西亚已从疫情封锁中恢复生产，但由于半导体供应短缺，加上社交距离限制措施和劳动力限制，只允许产能恢复至80%，预计2021年将进一步减产7.7万辆。马来西亚的半导体和微控制器产量占全球汽车工业供应的13%。自2021年第三季度以来，马来西亚的供应链中断已导致亚洲、欧洲和北美的汽车制造商严重减产。对于泰国来说，由于对该地区半导体供应恢复努力的担忧日益恶化，预计2021年剩余时间内国内生产前景较为低迷，产量将进一步减少9.7万辆。由于半导体供应不足，本田、五十铃、日产等泰国主要汽车制造商已经纷纷下调了第三季度的产量。预计2021年东盟轻型汽车产量将接近310万辆，同比增长8.5%。



【VIP专属文章】半导体供应问题：10月19日亚洲生产跟踪

意义：到2020年底，市场已经出现了关于汽车行业半导体供应链中断的报道。2021年上半年，轻型汽车制造商面临使用半导体的系统供应中断加剧的局面。此外，从4月初开始，亚洲各国出现了新一波的新冠疫情，这也导致该地区的汽车生产受到影响。

展望：我们最新的情报显示，2021年第三季度的产量前景受到严重影响，并且中断程度已超过第二季度。第四季度已经确认的停产时间也在增加。本报告将已知影响与2020年12月的预测进行了比较，提供了这些问题对亚洲轻型汽车生产影响的最新情况。

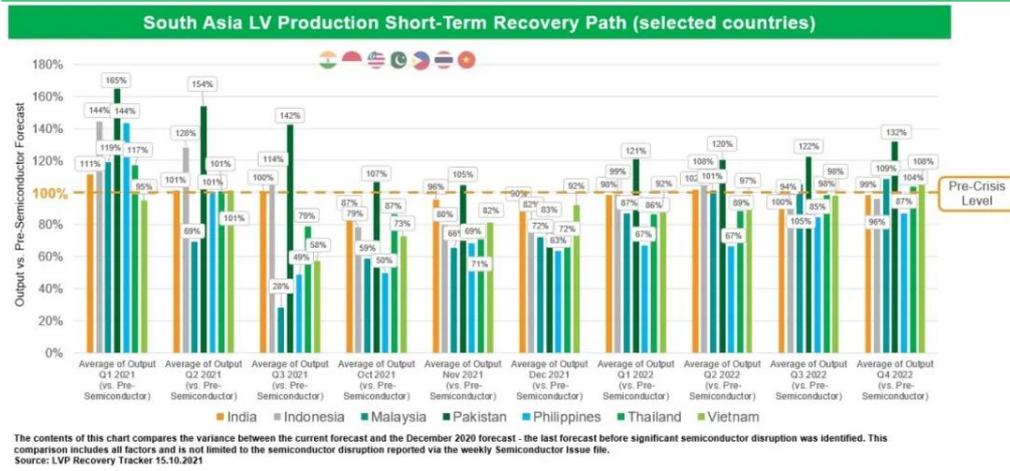
在2020年上半年因新冠肺炎疫情大流行而停产之后，受到防疫安全协议、防疫措施培训以及供应链管理的影响，亚洲汽车产量在初期恢复缓慢。到2020年第四季度初，产量基本恢复正常。然而，到2020年底，市场出现了关于汽车行业半导体供应链中断的报道，主要是因为汽车行业复苏需求与消费电子行业的需求发生了冲突，消费电子在2020年底也迎来强劲复苏，并且为了迎接节日季节而加大了库存积累。其他因素也使情况进一步恶化，包括3月19日瑞萨电子位于日本那珂市的工厂发生火灾，以及2月份恶劣天气席卷美国西南部造成的持续中断。

我们对供应短缺的最新评估表明，2021年第三季度的产量前景受到严重影响，并且中断程度已超过第二季度。第四季度已经确认的停产时间也在增加。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。马来西亚后端服务运营能力的逐步改善将给芯片供应带来明显转机。事实上，据报道，自9月下旬以来，马来西亚的运营能力已恢复至100%，比我们此前预估的时间有所提前。如果情况得到证实，这将是一个积极的进展，但由于非汽车行业的芯片需求加剧，目前仍有大量积压订单需要解决；这将逐渐成为满足汽车芯片需求的主要制约因素。我们预计，汽车生产中断的情况将延续至2022年上半年。我们还估计，2022年下半年供应将迎来企稳，弥补损失产量的努力将从2023年上半年才会开始。截至10月18日，我们估计全球汽车产量在第一季度损失约144万辆，第二季度损失260万辆，第三季度损失345万辆。今年第四季度将有144万辆汽车面临产量损失风险。

南亚轻型汽车生产影响及复苏模式



微信公众号 汽车VIP群



欢迎您加入VIP群，获取更多完整报告



【VIP专属文章】预测快报 | 2021年10月

2021年9月，中国大陆乘用车销量同比下降18.5%，至167万辆

9月摘要由于半导体芯片短缺，中国9月份新车销量在此前经历了连续4个月增长后，已连续5个月录得同比下降。

9月概述

9月份，中国大陆轻型汽车（LV）销量同比下降18.8%，至196万辆。其中，乘用车（PV）销量同比下降18.5%，至167万辆。轻型商用车（LCV）销量同比下降20.6%，至29万辆。今年累计来看，轻型汽车在中国大陆的销量同比增长5.9%，达到1,688万辆。其中，乘用车销量同比增长7.2%至1,414万辆，轻型商用车销量同比下降0.5%至273万辆。

中国乘用车销量

		同比变化 %
2020年9月	2,051,963	
2021年9月	1,671,740	-18.5%
2020年累计	13,192,362	
2021年累计	14,143,709	7.2%
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	19,609,922	-0.9%
2022年行业总量预测	20,776,256	+5.9%

来源：埃信华迈

© 2021 IHS Markit

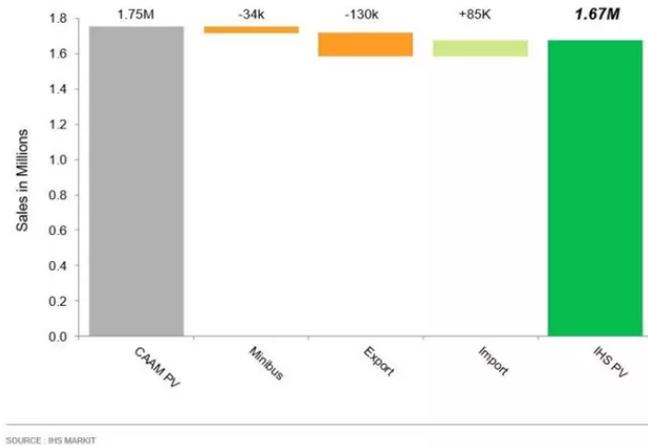
注释

由于定义不同，中国汽车工业协会（CAAM）和IHS Markit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9.1%，从637万辆增长至696万辆。运动型多用途车（SUV）销量同比增长5.0%，从633万辆增长至665万辆。多用途车（MPV）销量同比增长11.6%，至56万辆。

2021年9月中国乘用车销量



中国汽车工业协会数据显示，9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148.4%，至35.7万辆。其中，新能源乘用车9月份销量同比增长159.9%，达到34.1万辆，新能源商用车销量同比增长28.6%，达到1.6万辆左右。

9月份，新能源乘用车中，纯电动汽车销量同比增长165.1%，达到28.1万辆，插电式混动乘用车销量为6.1万辆，同比增长138.5%。累计来看，中国新能源汽车销量同比增长185.3%，至215.7万辆。

品牌动态

2021年9月，国内汽车制造商乘用车销量同比增长3.5%，至57万辆。市场份额从31.9%提高至39.3%。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。包括蔚来汽车、小鹏汽车和理想汽车在内的中国大陆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9月份，中国本土品牌乘用车销量同比增长3.5%，至57万辆，市场份额从31.9%提高至39.3%。

总体情况

我们目前预计，2021年中国实际GDP增长将反弹至8.43%，2022年和2023年分别为5.8%和5.5%。

欢迎您加入VIP群，获取更多完整报告

【演讲资料下载及分论坛3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)

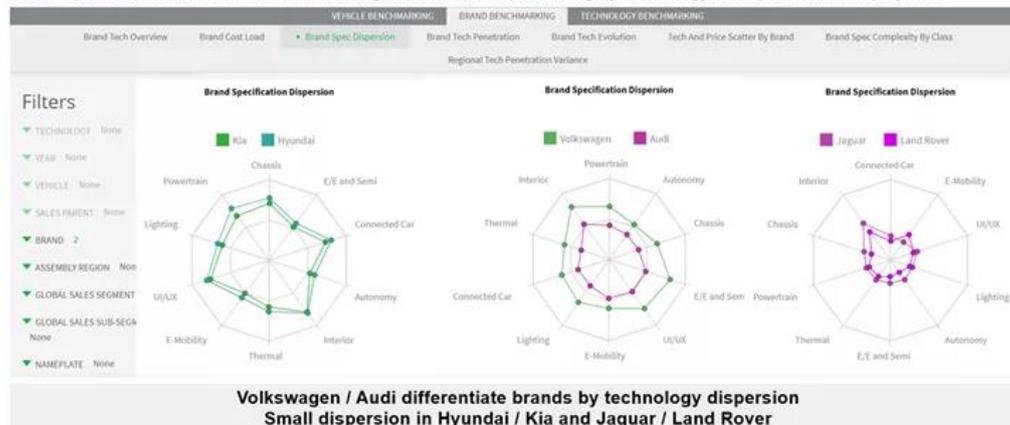
全球碳中和时代的移动出行演变

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 Hiroshi Ataka 以一个关于新出行时代汽车产品规划的问题拉开序幕：如何实现 1+1>2? 汽车制造商将感谢在产品规划过程中理解这些因素的支持：功能、技术渗透和趋势、挑战以及跨行业的消费者期望。共有 13 个用例共享，其中之一：

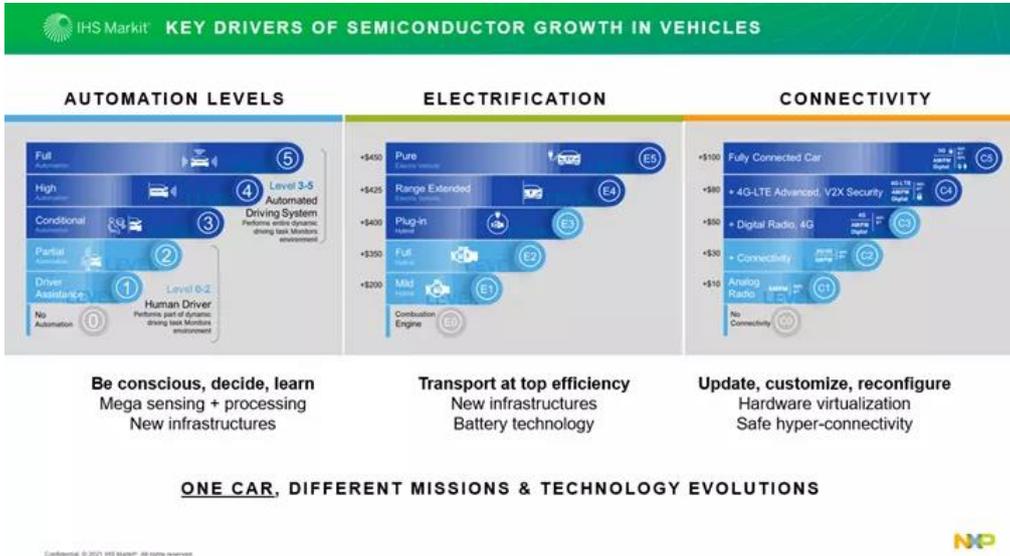
OEM Use Case #13 – Brand Spec Dispersion

Brand Spec Dispersion in Brand Benchmarking exposes brand positioning by technology and specification deployment





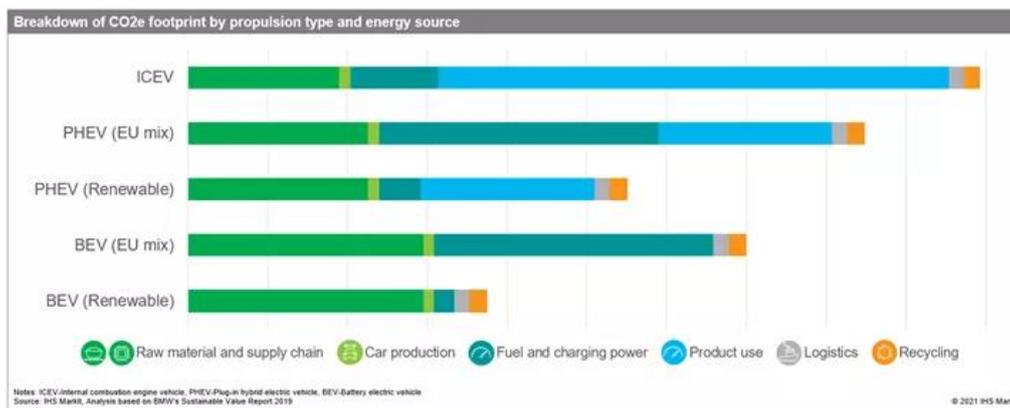
2 来自 NXP Semiconductors 的 Shelly Van Dyke 上台阐述了重新构想汽车架构以在净零时代取得成功。今天的汽车架构需要在逻辑和物理上不断发展。讨论了半导体核心材料从铜到硅的价值转移，这也是汽车半导体增长的关键驱动因素：



3 IHS Markit 的 Richard Kim 博士介绍了生命周期评估 (LCA) 的范围及其对电池供应链的影响。他的演讲中最有趣的方面之一是如何以及在何处实现电动汽车充电的最大碳减排。

LCA of light vehicles

The biggest carbon cut can be achieved by using a renewable energy supply for EV charging and raw material production



从资源采购、制造、最终产品的使用到报废/回收等各个阶段，对有助于减少电动汽车碳足迹的活动进行了大量讨论。

汽车制造商正试图在降低碳足迹方面占据领先地位，尤其是在电池层面；他提供了两个很好的例子，说明如何测量从摇篮到大门的碳足迹；一个例子：

Example of measuring CO₂ footprint – Cradle to Gate approach for car maker

Technology of components, locations of supply chain and logistics as well as energy mix determine the CO₂ footprint

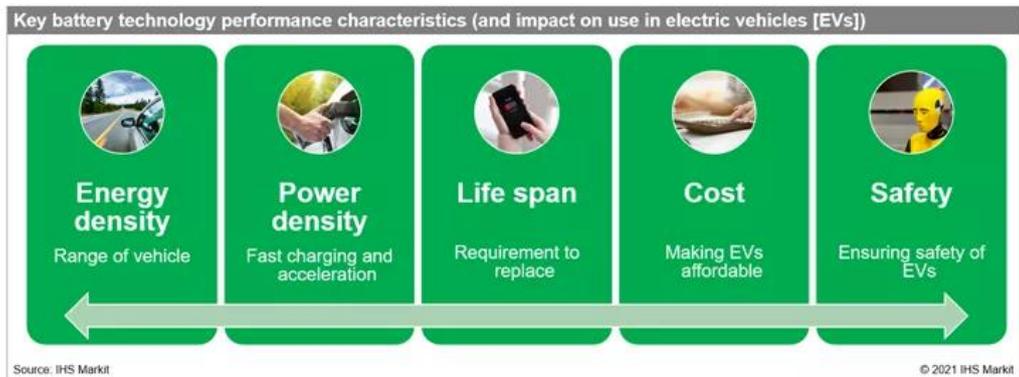
Trying out carbon footprint calculation of three sample cars

Energy Consumption	From cell to pack manufacturing									CO ₂ eq/77kWh
	Cell Component	Cell Manufacturing	Logistic	Module Component	Module Manufacturing	Logistic	Pack Component	Pack Manufacturing	Logistic	
MJ/kWh	403 – 887	216		3	5		260	17		
77 kWh NCM Pouch	441	216	N/A	3	5	N/A	260	17	13,000km by ship	8.1
	Ww average (0.43*)	Poland (0.34*)		Ww average (0.43)	Poland (0.34*)		Ww average (0.43)	Poland (0.34*)	Deep sea (8**)	108
75 kWh NCA Prismatic	403	216	300km by truck	3	5	N/A	260	17	N/A	8.9
	Ww average (0.43*)	China (0.54*)	Trunk (62**)	Ww average (0.43*)	China (0.54*)	N/A	Ww average (0.43*)	China (0.54*)	N/A	116
55 kWh LFP Prismatic	887	216	N/A	3	5	N/A	260	17	700km by truck	9.6
	Ww average (0.43*)	China (0.54*)	N/A	Ww average (0.43*)	China (0.54*)	N/A	Ww average (0.43*)	China (0.54*)	Trunk (62**)	174

Notes: Cell components energy consumption varies by cathode, anode, electrolyte materials and cell form factor. *IC02-ep/MWh number used in simulation. 0.34 for Poland, 0.54 for China, 0.43 for average in 2021 / ** unit: gCO₂/tonne.km
Source: IHS Markit © 2021 IHS Markit

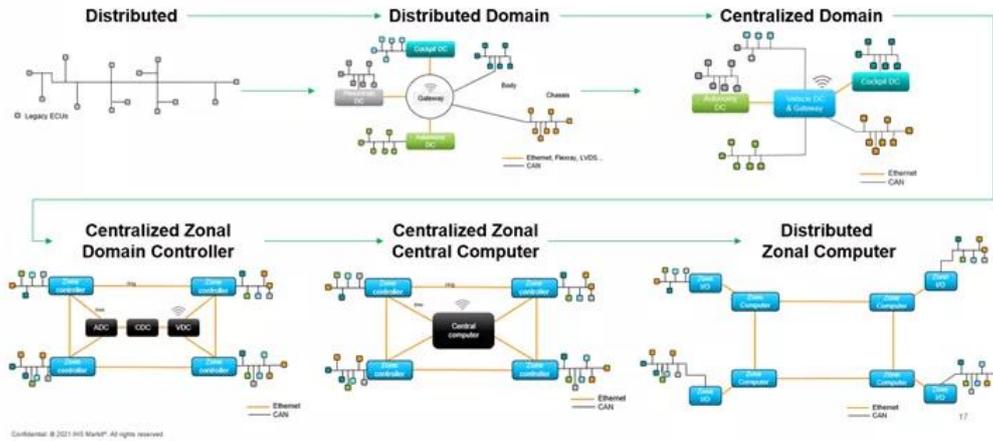
4 IHS Markit 的 Youmin Rong 继续围绕电池技术发展的话题进行探讨，并总结出 4 个要点：

- 锂离子电池技术的发展是由汽车应用驱动的
- 高镍三元正极将在 2020 年至 2030 年间主导锂离子需求
- 从 2025 年起，主要的锂离子终端市场将开始大量采用 SSB
- SSB 初创企业已建立合作伙伴关系以快速扩大规模



5 IHS Markit 的 Lee Junggho 描述了 EV 与 ICE 的半导体价值。30 年来，排放目标一直在推动电子和半导体的创新，第一波传感器创新旨在使内燃机更清洁，现在重点是电气化技术，以进一步推动半导体创新。有趣的事实：有高达 800 美元的半导体用于电动汽车的推进功能！今天，电气化还刺激了电子和半导体的发展。通常，混合动力汽车和电动汽车中有更多的信息娱乐系统。汽车制造商正在为新的电动汽车平台实施彻底的电子架构变革。

Electronics architectures changing in next 15 years for Software Defined Cars



6 Teijin Automotive Center的 Yutaka Yaki 讨论了未来出行的多材料汽车零部件战略，以及实现其成为未来出行领域全方位服务供应商目标的 4 个关键方法。

Approach 1 : Multi-material / Composite EV Battery Closure

TEIJIN

Fire resistance	Squeezing	Simulated Collision	Vibration
Exposing Battery Box under the fire heat (250°C, Direct and 40 Sec, with smoke)	Quantitative test by 4000N/m²	Accelerate in compliance with the acceleration condition which are specified in above table	The tested device shall be subjected to a vibration having a sinusoidal waveform with a significant mass between 1 kg and 10 kg and load to 1 G by transient
Leak testing	Falling	Bottom Intrusion	Modal Analysis
3.0 standard cubic centimeters per minute at test pressure / vacuum of 0.5 bar	Drop along the direction of 2 axes at the height of 2m to the corner panel	Apply a vertical load of 50kN to right corner with 500mm in the weakest area underneath the battery pack	First mode is more than 50%

Multi-material Battery Closure Development

Clips eliminate drilling, spread the seal load more evenly, reduce assembly costs.

COVER
Material: Structural & FR SMC
Manufacturing process: Compression molding
Joining method: fasteners or clips

TRAY
Material: Structural & FR SMC
Manufacturing process: Compression molding
Joining method: fasteners and adhesive

FRAME
Material: Steel and Al option
Manufacturing process: Roll forming and Extrusion
Joining method: Spot welding, Seam welding, IDC, rivet, SFR, Adhesive

ELECTRICAL / THERMAL INSULATION

SEAMLESS FIRE RESISTANT PARTS INTEGRATION COMPLEX SHAPE CORROSION FREE

Fire Resistance Test **Simulated Collision test**

Safety
Efficiency
Sustainability

方法 2 将使用复合车身面板或能量吸收器，方法 3 将是回收和 LCA。

分论坛 3 以来自 IHS Markit 的 Graham Evans 主持的小组讨论作为结束，他们探讨了向电气化转变带来的汽车供应链机遇和挑战。

获取大会报告

我们本周将在VIP群内分享IHS Markit的Hiroshi Ataka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

【精彩回顾及资料下载】2021第八期 | 汽车“新四化”：对后市场是雪上加霜？还是雪中送碳？

演讲亮点

- 电气化保有量展望
- 电气化对于后市场（配件制造商、分销商、维修服务商）影响
- 电气化带来的商业模式

王丽君 (Joyce Wang)

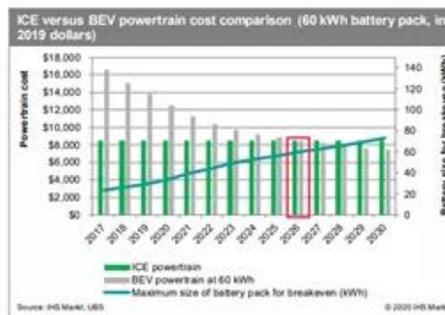
IHS Markit 全球汽车技术与后市场战略总监



Baseline BEV and ICE powertrain manufacturing cost parity in 2026

The weighted average battery pack costs are expected to be \$95/kWh in 2026

- Powertrain manufacturing cost parity can vary for many reasons:
 - Technology (e.g., speed of battery cost declines)
 - Policy (e.g., incentives for BEVs that lead to more rapid BEV economies of scale)
 - Market changes (e.g., automaker willingness to collaborate on BEV powertrains)
- Given variability and policy uncertainty, IHS Markit assumes a constant ICE vehicle powertrain cost of \$8,500 (2019 dollars) for small and midsize sedans.
- The Figure shows when manufacturing cost parity would be reached. This figure also shows a different way to look at manufacturing cost parity—the size of the battery that would allow for powertrain manufacturing cost parity

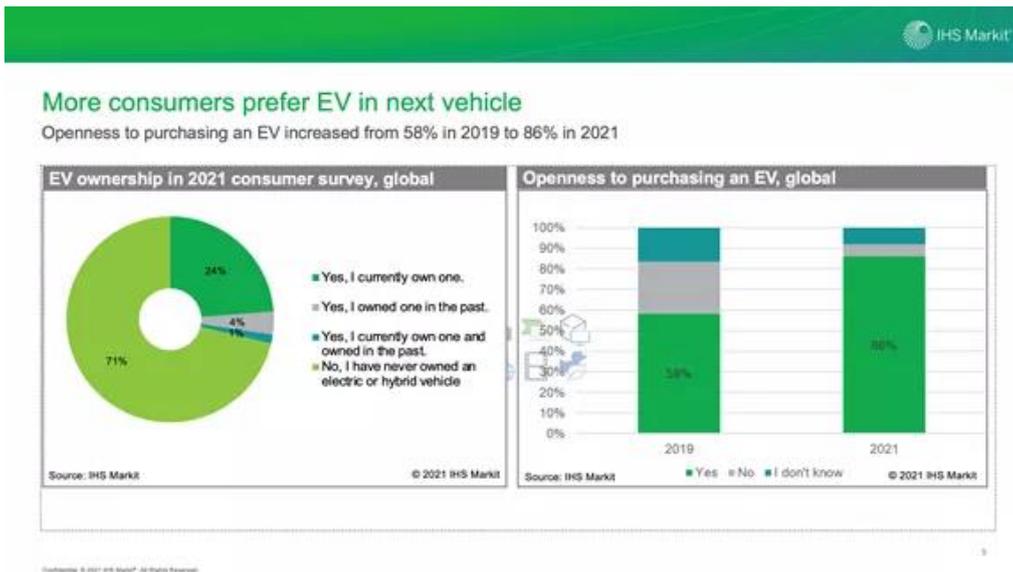


电气化的普及，极大的受电池成本的影响。根据IHS Markit研究和预测，到2026年 BEV和ICE在动力总成的制造成本上将会持平。这一结论基于以下几个重要的假设：第一、IHS Markit假设ICE的动力总成的成本将维持在8500美金不变。第二、这一成本主要是针对小型和中型的轿车。第三、我们所研究的BEV车型，它的电池的容量是60千瓦时。

事实上影响动力总成制造成本的因素有很多，比如由于技术突破而导致的电池成本的快速下降。其次，政策影响因素，例如补贴政策导致BEV价格下降。再次，市场的变化，一些汽车制造商宣布联合开发BEV的动力总成系统，这对于合作方各自的成本都将有所下降。右边图中，灰色的柱状图体现的以60千瓦时的 BEV动力总成的制造成本。绿色柱状图显示的是假定的8500美金的 ICE车型的动力总成成本，红色标识出来的部分是2026年的时候，灰色和绿色的柱状图会重高度，因此在这一年份IHS Markit认为BEV和ICE的动力总成的制造成本将持平。

当BEV电池大小不同，它能够实现的和ICE动力总成成本持平的时间也是不一致的。这张图当中的绿色的折线体现的是电池的大小不同与ICE动力总成成本持平的年份。

当2030年电池大小达到约75千瓦时，IHS Markit预测2030年75千瓦时的BEV制造成动力总成的制造成本和ICE的动力总成制造成本是相持平的。



消费者是制约电气化普及的另一个影响因素。消费者对EV车型持何种态度？2019年调查显示，85%的受访者认为他们对于购买下一辆的EV车型是保持着很开放的心态，愿意将EV作为自己下一次的购车对象。在2021年这一比例上升到86%，在政策的刺激以及制造商的宣传下，EV车型的认识度和接受度有所提升。

左边的饼形图体现出 受访者EV车型的拥有情况，在2021年的调查中，不足1/3的受访者目前正拥有一辆EV车型， 2/3多的受访者表示他们从来没有拥有过一辆混合动力或者是EV车型。

因此从受访者的背景和对EV车的了解情况来看，受访者的分布还是比较合理的，结论具有一定参考作价值。从消费者的角度，对于EV车型的接受度越来越高。

OEMs "all-in" EV Strategy Timeline



More and more OEM announced "all-in" EV strategy, which lead to a virtuous cycle: Lower costs due to increased manufacturing, increased infrastructure, more awareness

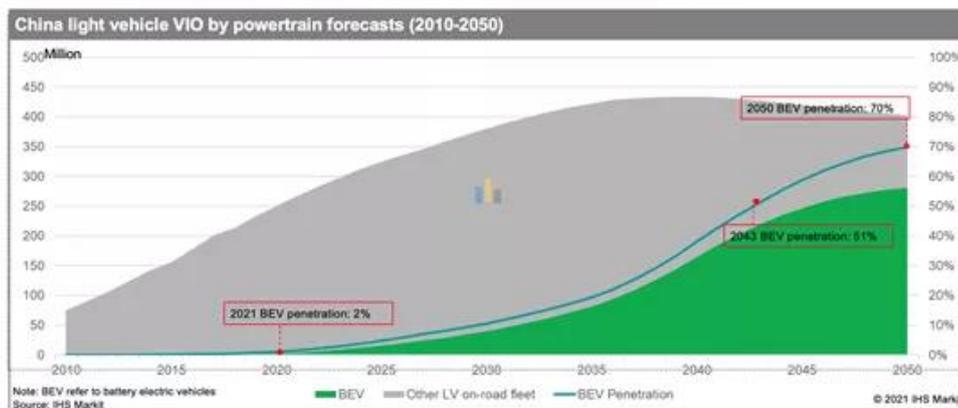
Confidential. © 2021 IHS Markit. All Rights Reserved.

因此，我们看到OEM纷纷发布了“ALL-IN”EV的车型战略。近期戴姆勒发布的最新的战略当中也提及了，2025年之后的每一个新的平台都将会是“BEV ONLY”的战略。

越来越多的企业加入到BEV的阵营当中，意味着它的生产制造规模成本就会降低。与此同时，由于越来越多的企业提供了BEV车型，相对应的配套设施，比如充电桩也会逐渐增加，对于消费者在解决行驶里程的冲过程当中充电的问题，便利性也会提高。第三，对于BEV车型的认知度和接纳度也会有一个很好的普及。

The next big thing has yet to become the next big business

2043: BEV VIO will exceed 220 million, account for 51% of all light vehicles on the road in China

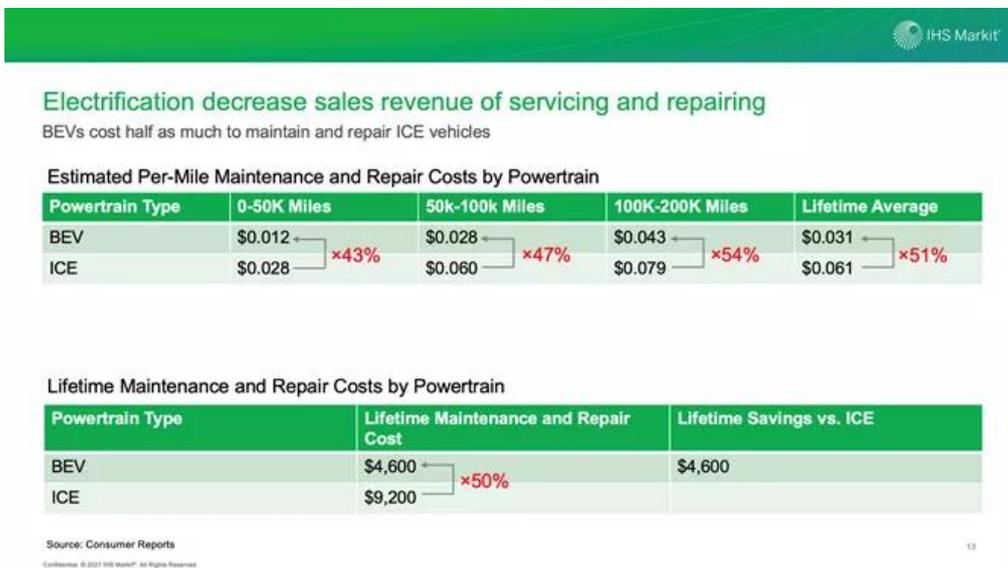


以中国市场为例，从2010年到2050年，BEV的保有量在快速的挤占整个轻型车市场的保有量。到2050年，中国市场BEV的保有量的渗透率预计高达70%。

公安部已经发布了2020年BEV中国市场的保有量大概为400万辆，折算成渗透率是不足2%。根据IHS Markit预测，到2021年，BEV的渗透率是在2%多一点。

虽然从长远来看，2050年的时候，BEV市场的渗透率能达到70%，但是目前来看还是在一个非常起步的阶段，尤其是对于后市场而言，BEV的渗透率首次突破50%是在2043年，中国市场BEV的保有量将超过两亿两千万辆。整个中国市场的BEV的保有量在快速的挤占这个轻型车的整体的保有量市场，但仍需要一段时间，就目前而言还是在起步的阶段。

我们看到中国轻型车的保有量在2043年左右达到顶峰，后续新BEV车型将持续迭代老旧的传统内燃机车型。



电气化对于后市场的维修和服务产生怎样的影响？相对于ICE车型，BEV车型有一些关键部件发生了变化或者取消了。根据消费者研究报告，BEV车型在0~5英里的情况下，每英里的保养和维修成本大约是0.012美金，ICE每英里的保养和维修成本大约是0.028美金，BEV的维修和保养，每英里的影响成本几乎是ICE的40%，当里程数越来越高，如果是10万英里到20万英里的情况，BEV每英里的维修和保养的成本大约是0.043美金，ICE大约是0.079美金，BEV是ICE的54%。

从整个生命周期来看，每英里的维修保养成本BEV大概是ICE的51%，意味着BEV售后的保养和维修业务收入显著减少。

在第二张表格当中，从整个生命周期来看，BEV的维修和保养的成本大概是4600美金，ICE是9200美金，BEV大概是占了ICE的一半，意味着服务相同的数量的ICE车型和相同数量的BEV车型，由于维修保养的服务的内容和成本发生变化，总将会导致单车的利润下降50%。

对于维修和保养行业的企业而言，缺失的50%收入，通过何种的方式来弥补？是通过增加单项利润，还是通过增加服务的数量？因此，电气化将给维修和保养服务带来非常严峻的挑战。

Will eCommerce transform aftermarket service?

COVID-19 accelerate the trend of digital experience and on-site services

Zohr: Mobile Tire Shop Near Me

Zohr is building the tire shop of the future by making tire replacement as easy as pushing a button, cover below services:

- Tire Replacement
- Tire Rotation
- TPMS Service
- Flat Tire Repair
- Fleet Service

1 SELECT YOUR TIRES

Select from the largest selection of new tires in the area at most competitive prices.

2 SCHEDULE APPOINTMENT

Have your new tires replaced at your convenience, on your terms and with full transparency.

3 ON-SITE INSTALLATION

In the driveway, at the race track or in the parking lot, we change your tires anywhere.




© 2021 IHS Markit. All Rights Reserved.

电气化不仅改变了动力类型，更提高了用户的使用体验，比如服务的便捷性。初创企业Zohr通过在线预约的方式，提供“到家”的轮胎更换和保养服务，获得了用户的好评，并已和各大轮胎企业达成合作。IHS Markit认为，电气化的高集成度有助于电商重塑后市场业务，线上流量电商整合线下维修能力将主导独立售后市场。

复制以下链接或点击阅读原文回听研讨会

<https://event.on24.com/wcc/r/2949277/1B4E8B989BCDD2B7479A2EAE2E1F7F41>

我们今日将在VIP群内分享演讲嘉宾的演讲资料（PDF版本）。

欢迎加入VIP群，下载完整报告

###



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.