



2017.08

中国新能源汽车月报

CHINA EV MONTHLY REPORT

乘用车行业持续走强 商用车产销提振乏力

第一电动网 · 第一电动研究院

电话: 010-58769630

Email: evin@d1ev.com

目录

市场解析	3
【整车市场】	3
新能源汽车产业：乘用车继续走强，商用车提振乏力	3
新能源乘用车：A00 主导板块持续增长	5
➢ 市场销量	5
➢ 车型销量	7
➢ 车企表现	9
新能源商用车：产销势头再次下探	13
➢ 新能源客车	15
➢ 新能源物流车	18
全球新能源乘用车市场	21
【动力电池】	24
➢ 装机量及结构	24
➢ 电池供应商	27
技术研判	28
【电动 SUV 技术】	28
中外车企在纯电动 SUV 蓝海市场的技术差异分析	28
政策参考	32
【双积分政策】	32
新能源积分延期一年执行的原因及对中外车企的影响	32
商情汇编	37
【国内商情】	37
【国际商情】	40
联系我们	43

市场解析

【整车市场】

新能源汽车产业：乘用车继续走强，商用车提振乏力

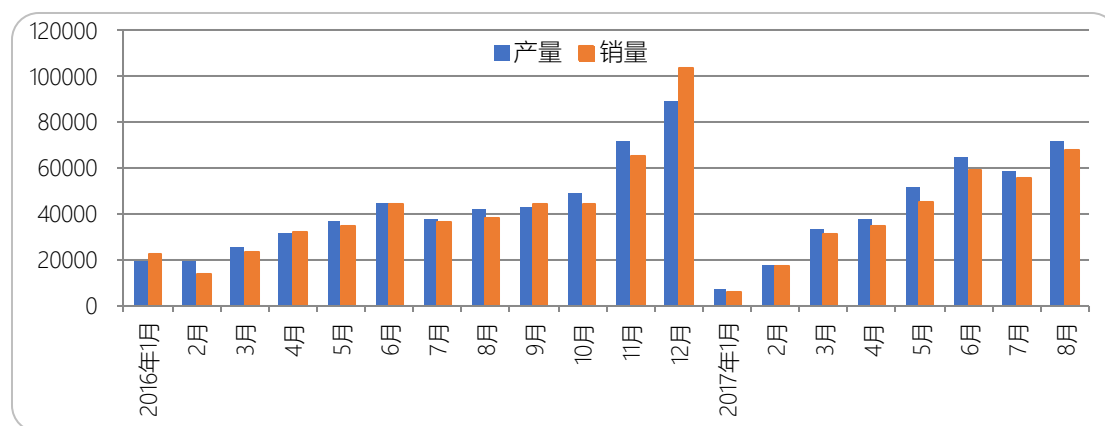
中汽协发布的统计数据显示，2017年8月，我国新能源汽车产量约72000辆，比7月份环比增长21.6%，同比增长67.3%；当月实现销量约68000辆，环比7月增长19.5%，同比大增76.3%。其中纯电动乘用车销售约4.4万辆，同比增长97.4%；纯电动商用车销售约1.2万辆，同比增长88.8%；插混乘用车销售约1.1万辆，同比增长36.9%，插混商用车销售约千辆，同比大降47.4%。值得关注的是，商用车板块的同比高增长率是基于去年同期“骗补”核查风波下行业市场几近停滞的历史情况的。

1-8月累计，国内新能源汽车产销34.6万辆和32万辆，同比增长33.5%和30.2%。其中纯电动汽车产销28.4万辆和26万辆，同比增长45.4%和43.5%；插电式混合动力汽车产销6.2万辆和5.9万辆，同比下降2.6%和7.5%。

表格 1 2017年8月新能源汽车产销结构及增速

生产情况				
	8月产量(辆)	环比增长	同比增长	1-8月累计(万辆)
新能源汽车	72000	21.6%	67.3%	34.6
新能源乘用车	58000	27.4%	82.8%	28.6
纯电动	45000	31.5%	95.8%	22.9
插电式混合动力	13000	14.5%	47.6%	5.7
新能源商用车	14000	1.6%	22.7%	6.1
纯电动	13000	3.9%	38.2%	5.5
插电式混合动力	1000	-19.7%	-50.7%	0.6
销售情况				
	8月销量(辆)	环比增长	同比增长	1-8月累计(万辆)
新能源汽车	68000	19.5%	76.3%	32.0
新能源乘用车	55000	24.2%	81.1%	26.3
纯电动	44000	30.4%	97.4%	21.0
插电式混合动力	11000	4.6%	36.9%	5.3
新能源商用车	13000	2.9%	58.1%	5.6
纯电动	12000	4.9%	88.8%	5.0
插电式混合动力	1000	-17%	-47.4%	0.6

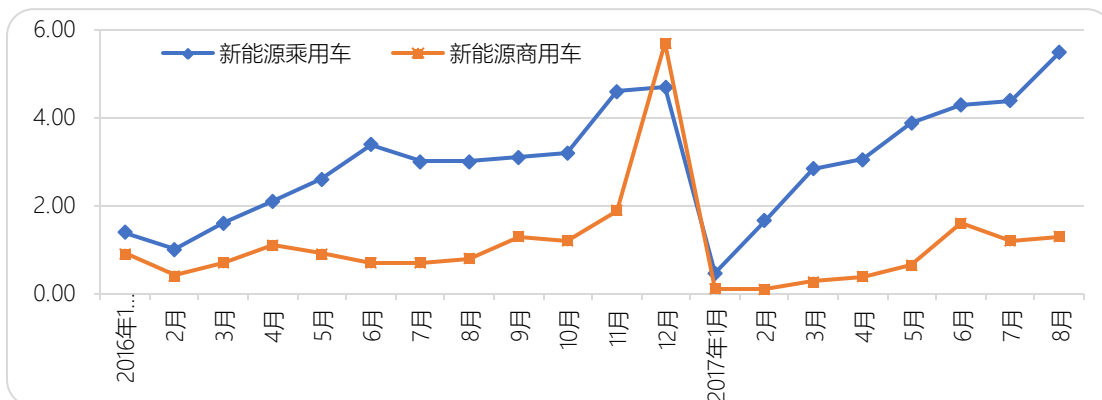
图表 1 2016年-2017年8月新能源汽车月度产销量分布 单位：辆



按用途领域分，8月乘用车行业走强，而商用车再次陷入低迷。8月份新能源乘用车产量约58000辆，环比增长27.4%，同比增长82.8%；销售约55000辆，环比增长24.2%，同比增长81.1%。新能源商用车8月的产销量环比有所回落，其中产量约14000辆，环比小幅增

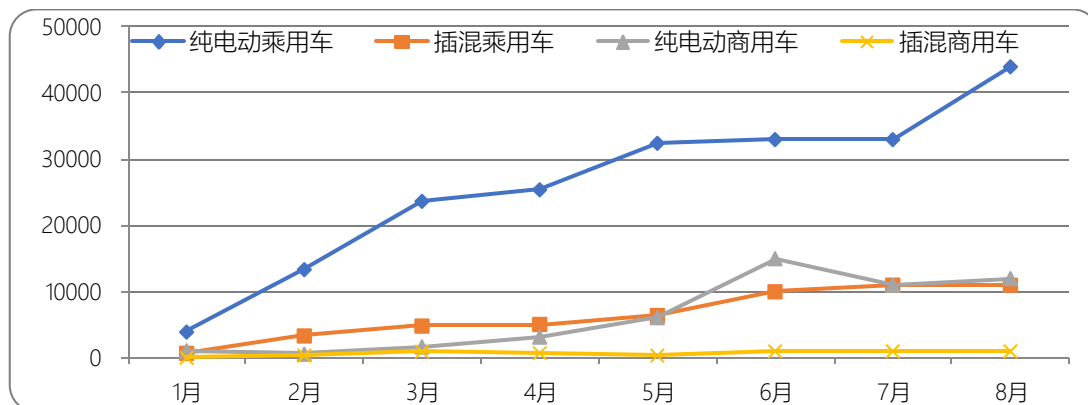
长 1.6%，同比增长 22.7%；销量约 13000 辆，环比小幅增 2.9%，同比增长 58.1%。

图表 2 2016 年-2017 年 8 月新能源汽车月度销量走势（单位：万辆）



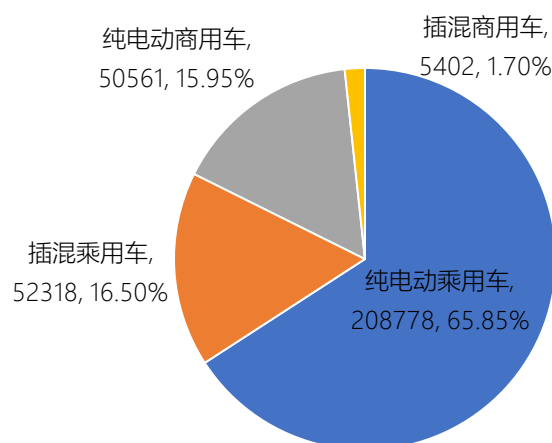
综合动力类型与用途领域看，8月纯电动乘用车实现销量约 44000 辆，同比大增 97.4%，是拉动当月新能源汽车全行业增长的关键板块；纯电动商用车销售约 12000 辆，同比增幅达到 88.8%。插电混合动力领域，8月插混乘用车销售约 11000 辆，环比小增 4.6%，同比增长 36.9%；插混商用车 8月销量还是千辆左右，同比大幅减少 47.4%。商用车板块的增长不力不要来自插混商用车，插混商用车今年迄今最高月销量也不过千辆左右。

图表 3 2017 年 1-8 月新能源汽车各领域板块销量走势 单位：辆



产业结构方面，根据中汽协统计数据显示，2017 年 1-8 月，纯电动乘用车累计实现销售约 21 万辆，占比约 66%；插电式混合动力乘用车累计销量约 5.23 万辆，占比 16.5%；纯电动商用车累计销量约 5.1 万辆，插电式混合动力商用车累计销售刚过 5 千辆。需要说明的是，由于中汽协数据只公布到千位，所以基于此分析的各板块数量和占比的精确性都欠缺。

图表 4 2017 年 1-8 月各动力类型新能源汽车销量（单位：辆）结构

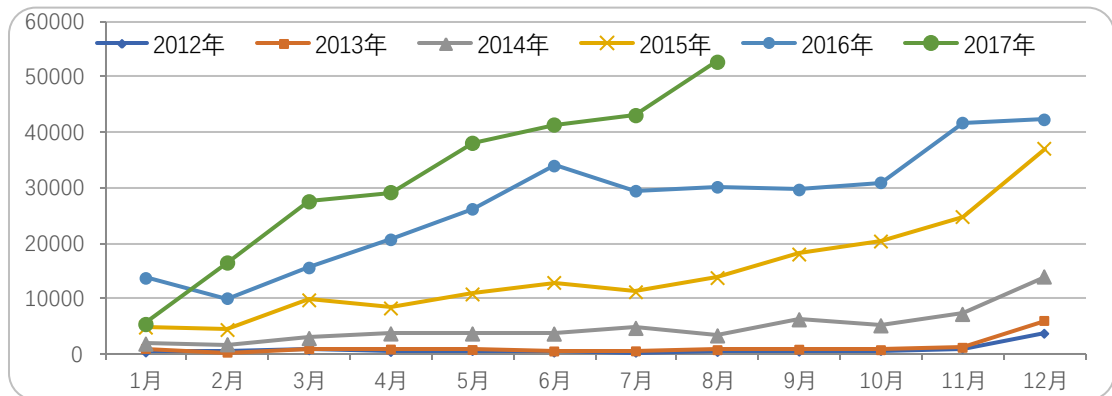


新能源乘用车：A00 主导板块持续增长

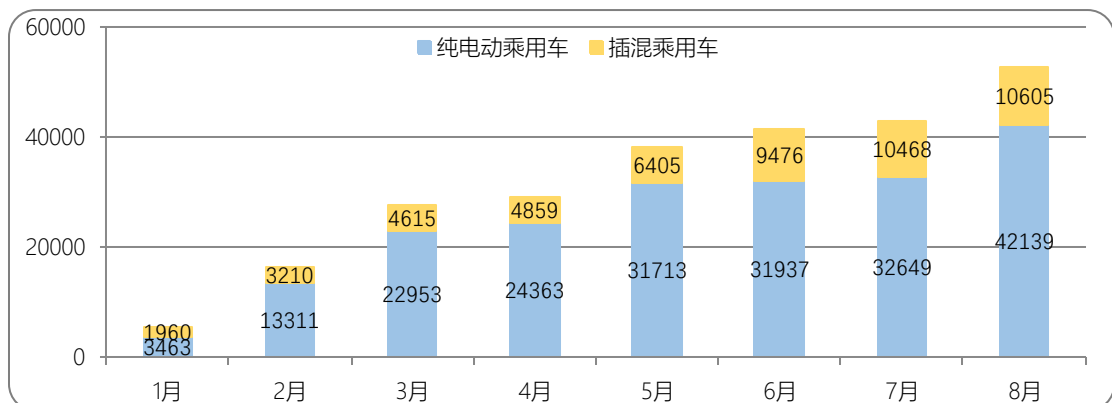
➤ 市场销量

根据乘联会厂家数据，8月国内新能源乘用车销量为52744辆，较上年同期增长了76%。其中纯电动乘用车销售42139辆，同比去年增长了89%，占总销量的79.89%；插混乘用车销售10605辆，仅比7月份多了137辆，占总销量的20.1%。今年以来，新能源乘用车中纯电动类的销量占比基本稳定在80%左右，1-8月累计纯电动乘用车市场占比79.68%。

图表 5 新能源乘用车月度销量（单位：辆）及走势

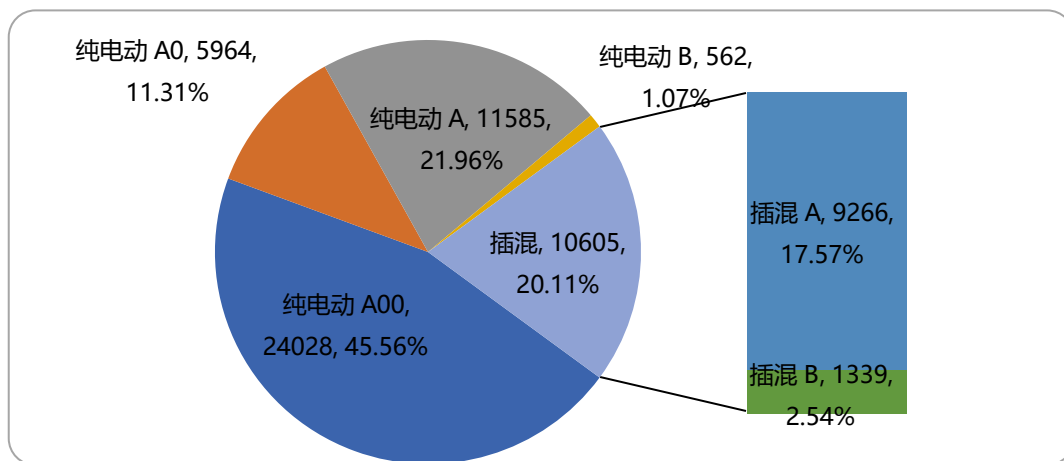


图表 6 2017 年历月新能源乘用车动力类型销量（单位：辆）结构



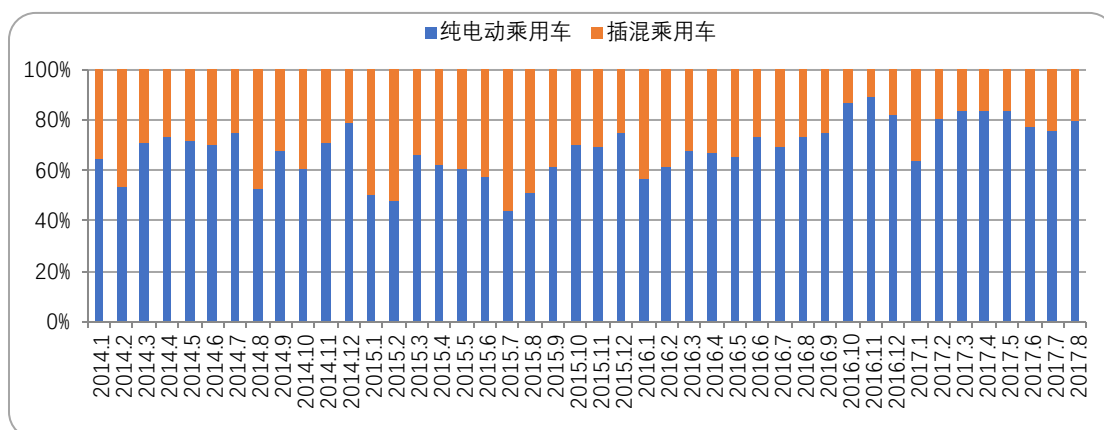
A级车和A00级车是新能源车的主体，二者合计占销售市场的85%之重。8月份，A00级纯电动乘用车再次放量，实现销量24028辆，同比增长138%，环比7月大涨30.63%，占当月新能源乘用车市场的45.56%，占纯电动乘用车的57%。8月份A级车（包括纯电动和插电式混动）总销量20851辆，环比增长13.67%，占当月新能源乘用车整体销售比重的39.53%，比上月减少了3个百分点。今年1-8月纯电动A00级车的累计销量118404辆，同比增长了132%。与A00级市场的火爆形成对比的是，A级电动车销量出现了一定程度的两级分化，具体见车型销量部分的分析。

图表 7 8月新能源乘用车动力类型和车型市场细分结构 单位：辆



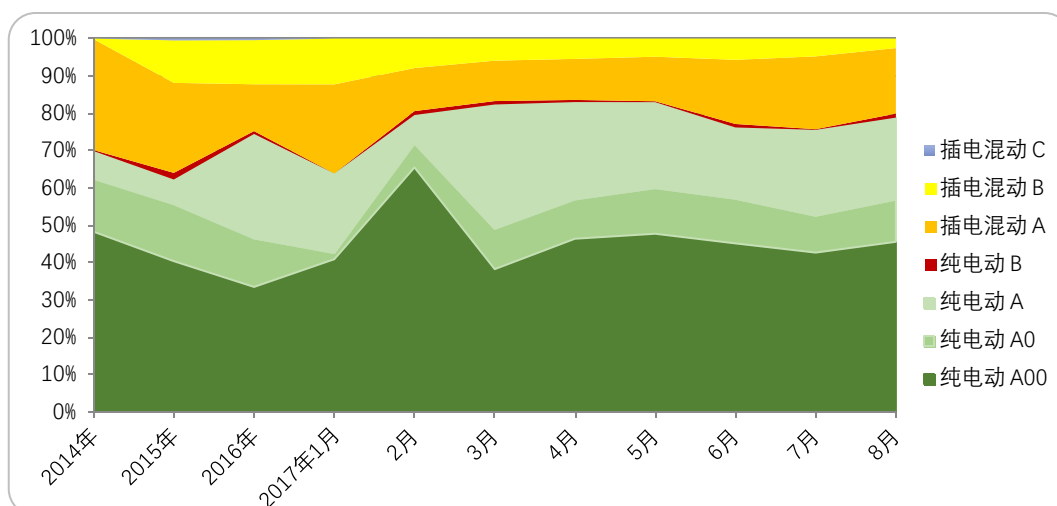
从最近 3 年的市场结构演变看，插混乘用车的市场比重逐渐萎缩，从 2016 年下半年起，基本就保持在 20% 左右的市场份额，究其原因，一方面是国家的相关政策对纯电动车有一定的倾向性，另一方面更重要的是，当前纯电动车中的 A00 级车和 A0 级车相当多的一部分流向了租赁平台，而插混的消费者主要是个人用户，机构用户市场和个人用户市场的体量差异造成了动力类型市场的结构性差异。比如，A00 级电动车的销量统计中，至少一半的销量是分时租赁采购贡献的。例如，知豆的 A00 级电动车中有六成都是用于分时租赁市场，而北汽新能源的新能源车销量中分时租赁也贡献了 40%。

图表 8 新能源乘用车市场动力类型结构演变趋势（按月度销量）



在燃油时代几乎消失的 A00 细分市场，在电动时代却重新焕发生机，汽车产品品类的这一“逆动”值得从产业技术、消费者需求等角度综合思考。工信部副部长辛国斌在今年的泰达论坛上提出：国内新能源汽车产业现在出现了结构性过剩的苗头，国内新能源汽车企业数量众多，行业发展水平参差不齐，“散小乱”成为制约新能源汽车产业发展的瓶颈。不少分析认为，A00 级电动车市场的繁荣还存在虚假成分，现在企业为了市场和积分扎堆这一细分市场，无疑是“过剩”的征兆之一。

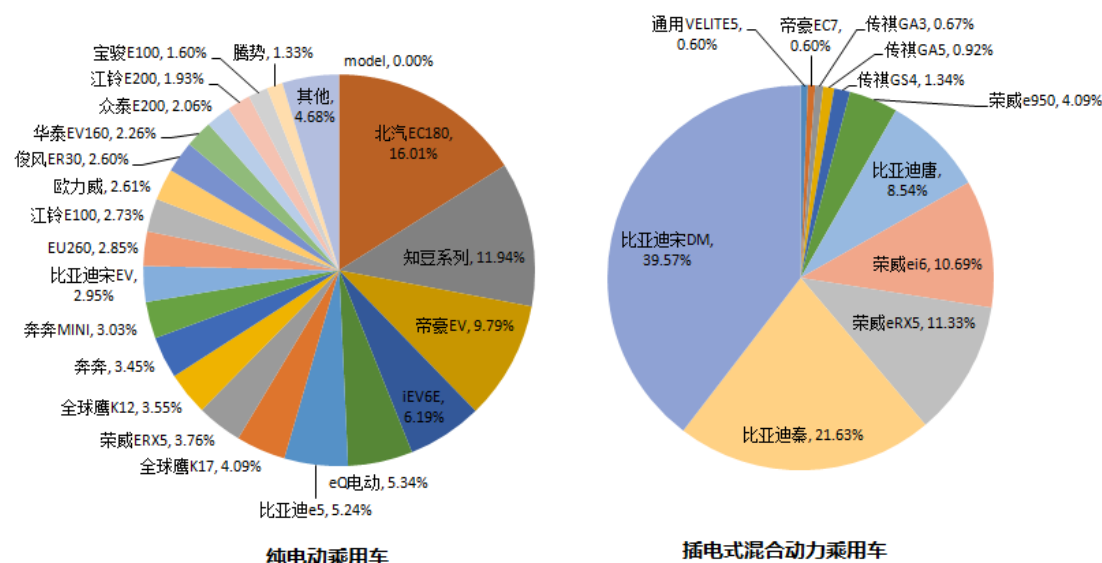
图表 9 2014 年至今新能源乘用车动力类型和车型市场细分结构的演变



➤ 车型销量

具体车型销售看，8月北汽 EC180 重回榜首，6726 辆，环比大涨 65.34%，比 7 月多卖了 2658 辆，超越蝉联冠军数月的知豆 D2，EC180 今年 1-8 月累计销量也排在第一位。

图表 10 2017 年 8 月新能源乘用车车型销售结构



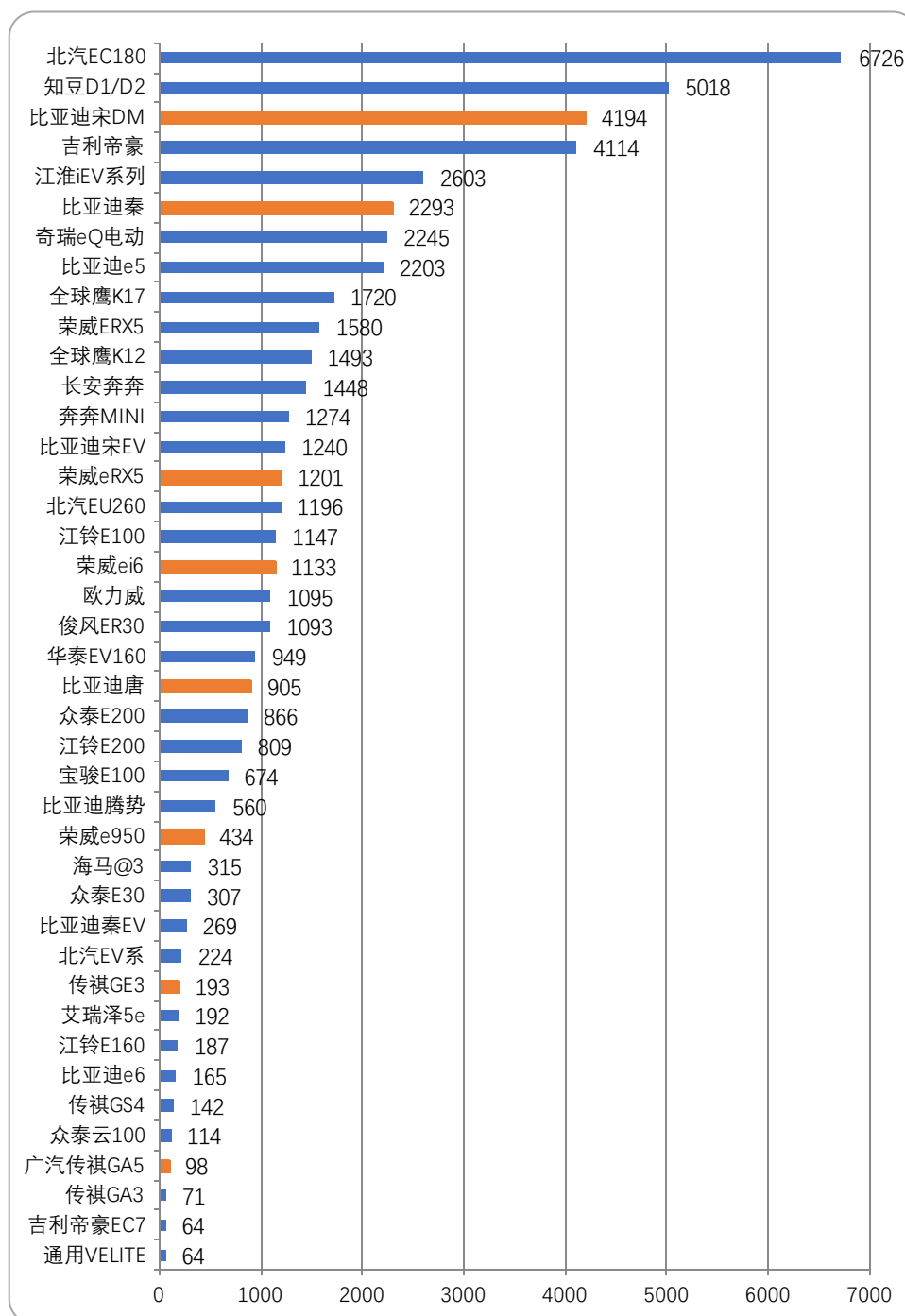
8 月销量排在第三位的是帝豪 EV，销售 4114 辆，同比增长 279%。帝豪 EV 是吉利推出的曹操专车的指定用车，因此其销量大幅增长与曹操专车的发展不无关系，不过帝豪 EV 在 8 月份的表现，对 A 级纯电动汽车市场而言是风向利好，因为自其上市后，众多车厂都推出了标配动力电池热管理系统的续航 300 公里的电动汽车。

纯电动市场，北汽 EC180、知豆 D2、帝豪 EV、江淮 IEV6S/E、和奇瑞 eQ 电动 5 款车的合计销量占了 8 月纯电动市场的一半，除帝豪 EV 之外，其余四款都是 A00 级车。A 级车与 A00 级车的市场走势形成了鲜明的对比——在 A 级车市场，比亚迪秦 EV 8 月销售 269 辆，1-8 月累计销量为 4531 辆，累计同比下降 14%；比亚迪 e6 销售 165 辆，1-8 月累计销量 3809 辆，累计同比下降 67%。不过，比亚迪 e5 始终保持增长，1-8 月累计销售 15975 辆，同比累计增长 126%，但 8 月的 2203 辆成绩，出现环比下降 25% 的势头。

在插混市场，比亚迪旗下的三款插混产品联合拿下 8 月市场的近 70%，其中宋 DM 一款车的销量就占 40% 的份额。上汽凭荣威 eRX5、ei6 和 e950 三款车型分得 26% 的市场份额。

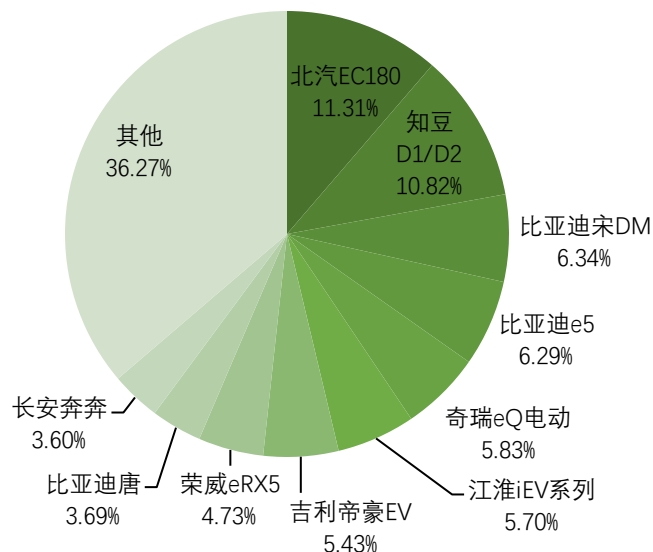
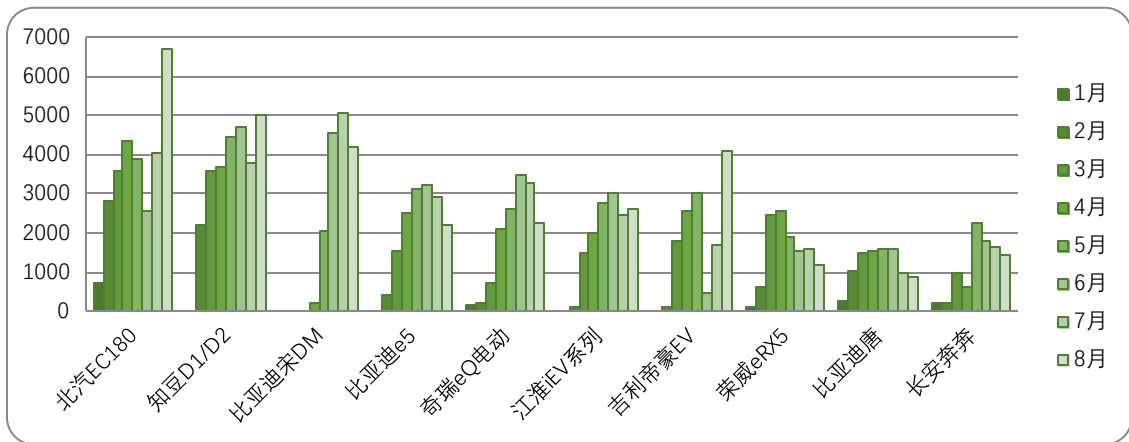
国内插混市场

图表 11 8 月份新能源乘用车车型销量（单位：辆）



从今年 1-8 月的单车累计销量看，北汽 EC180 销售 28733 辆，排名第一，知豆系列以千余辆的差距位居第二；插混车型比亚迪宋 DM 排在第三，但是与前两款 A00 车相比，其累计销量已不是同一个数量级；另外进入前十名的插混车型有荣威 eRX5 和比亚迪唐，累计销量分别排在第 8 位和第 9 位。累计销量前十的车型中，插混车型 3 款，全部都是 SUV；纯电车型 7 款，其中有 5 款是 A00 级车、2 款 A 级车。

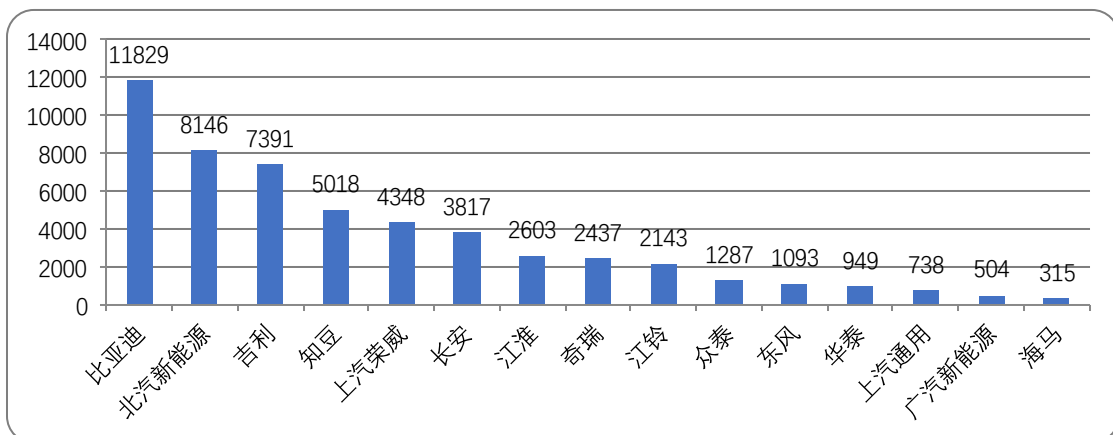
图表 12 1-8月累计销量前10款车型月度销量（单位：辆）走势及市场份额



➤ 车企表现

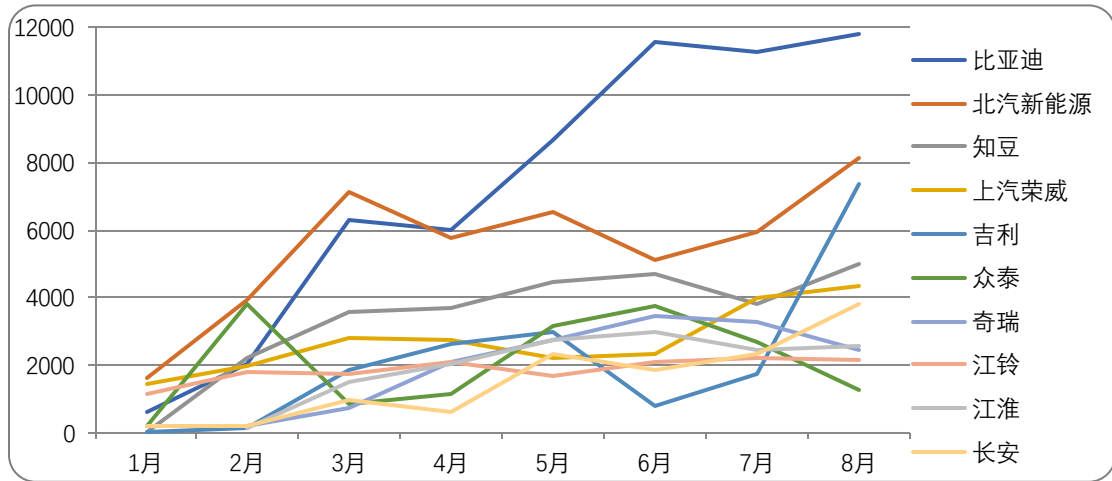
从车企表现看，8月份比亚迪（月销量11829）以领先北汽新能源（月销量8146）三千多辆对的销售成绩排在月度销量车企排行榜榜首，是唯一月销过万的新能源车企。不过自6月份以来，比亚迪的走势一直弱于北汽新能源，后者凭借在北京市场的“天时地利人和”以及EC180在微型电动车市场的横扫之势，与冠军比亚迪的绝对销量差距逐月缩小。吉利凭借帝豪EV和全球鹰系列产品在纯电动乘用车市场收割了17.5%的市场，8月销量位居第三；而从吉利剥离知豆以长销不衰的A00级车D1/D2车型的强势销量，排在车企第四位。

图表 13 8月份乘用车企业销量（单位：辆）及排名



今年截至 8 月，从累计销量看国内新能源乘用车车企的市场格局看，比亚迪、北汽新能源和知豆的市场份额分别为 23.08%、17.5%和 10.88%，属于销量比重超过 10%的第一梯队；第二梯队是上汽荣威、吉利、众泰，累计销售市场份额分别为 8.66%、6.96%和 6.66%；其余车企的份额都在 6%以下，包括奇瑞、江铃、江淮、长安等等。

图表 14 2017 年 1-8 月国内部分新能源车企新能源乘用车销量（单位：辆）走势

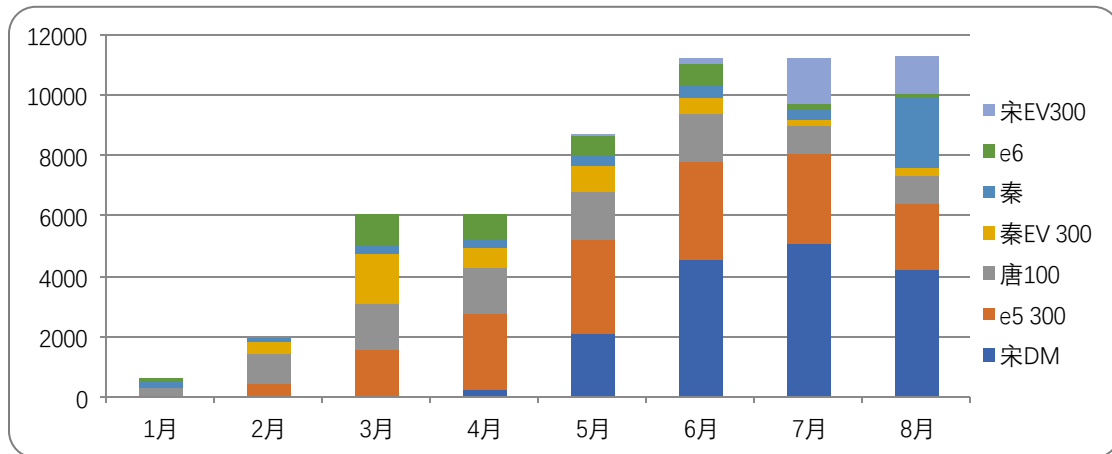


● 销量 NO.1 : 比亚迪

销量冠军依然为比亚迪，虽然 8 月 11829 辆的销量比上月小幅上涨 5%。旗下车型除了比亚迪秦（纯电动和插混版）销量上涨之外，其他多款都出现销量了下滑：纯电动的 e5 下滑幅度最大，为 25.2%；纯电版宋 EV 其次，8 月下滑 19.84%；插混版宋 DM“急行军”的先锋势头衰减，8 月销量环比下滑 17.7%，插混版唐下滑了 7.34%。

销量上涨的两款车型中，插混车型秦大涨 586.5%，填补了多款车型的下滑间隙，纯电版秦 EV300 上涨了 85.5%。

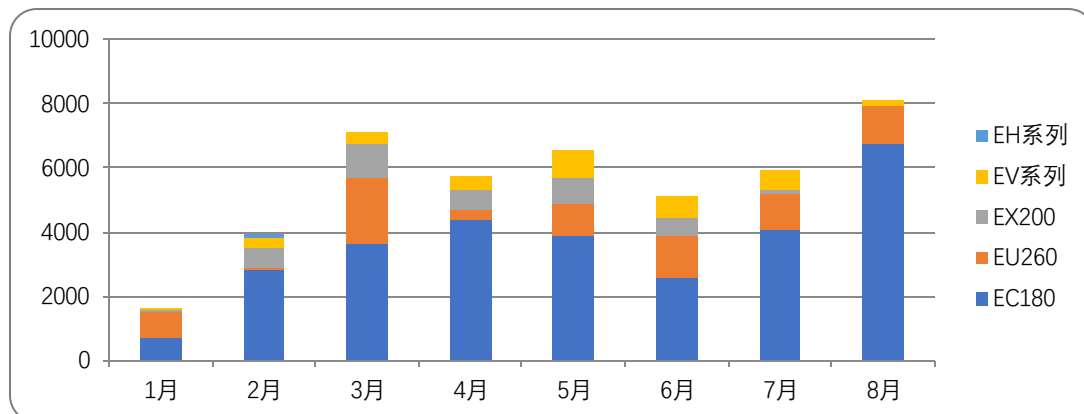
图表 15 比亚迪新能源乘用车月度销量结构（单位：辆）



● 销量 NO.2 : 北汽新能源

北汽新能源 8 月总销量 8246 辆，依然排在第二位。旗下 EC180 一款车型实现销量 6726 辆，占当月北汽新能源汽车总销量的 81.6%，这款 A00 级车自上市伊始，就撑起了北汽新能源乘用车的大半边天，但是，作为第一梯队的新能源车企，北汽有必要更多着眼于提升旗下产品线的多样性和结构升级，以满足多元化的终端消费需求。

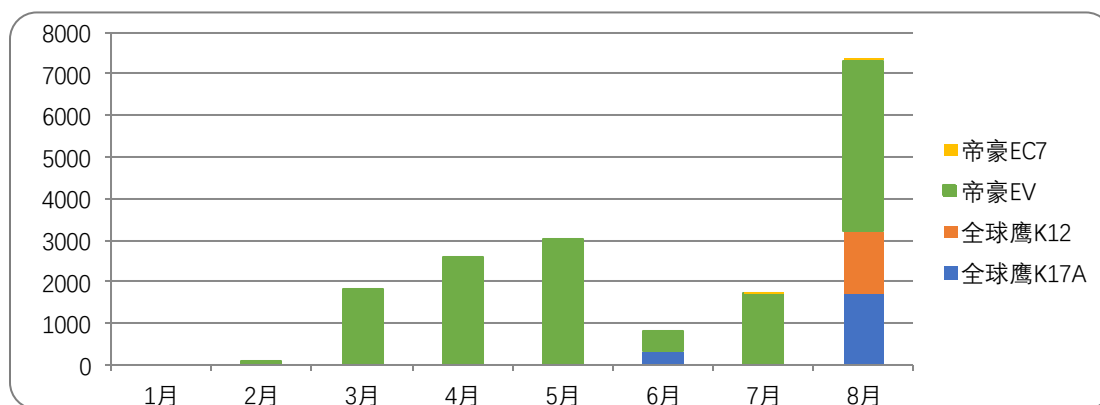
图表 16 北汽新能源乘用车月度销量（单位：辆）



● 销量 NO.3：吉利

吉利旗下新能源车型除了帝豪 EC7 为插混车型外，其他都是纯电动车型。吉利 8 月份总销量 7391 辆，环比大涨 323.5%，位列第三。销量支撑车型是纯电动 A 级车帝豪 EV，8 月销售 4114 辆，占当月吉利新能源汽车销量的 55.7%。帝豪 EV 在北京市场加大促销力度，加上受北京新能源指标到期的刺激，销量呈倍数级增长。康迪全球鹰 K17A 和 K12 两款车占吉利当月新能源汽车销量的 43.5%。插混车型帝豪 EC7 的市场一直不好

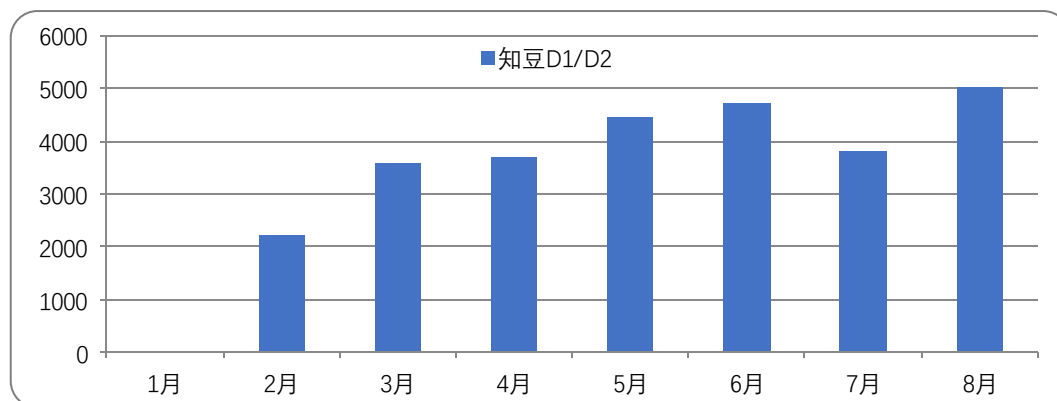
图表 17 吉利新能源乘用车月度销量（单位：辆）



● 销量 NO4：知豆

知豆旗下虽然车型单一，但也堪称电动汽车市场上的“小金豆”，A00 级车 D1/D2 是纯电动 A00 级车市场的明星，且一直担当着“单骑救主”的重任。8 月知豆 D2 实现销量 5018 辆，环比增长 32%。今年 D2 在纯电动乘用车市场的比重高达 13.58%，累计销量 27507 辆，仅次于北汽 EC180。

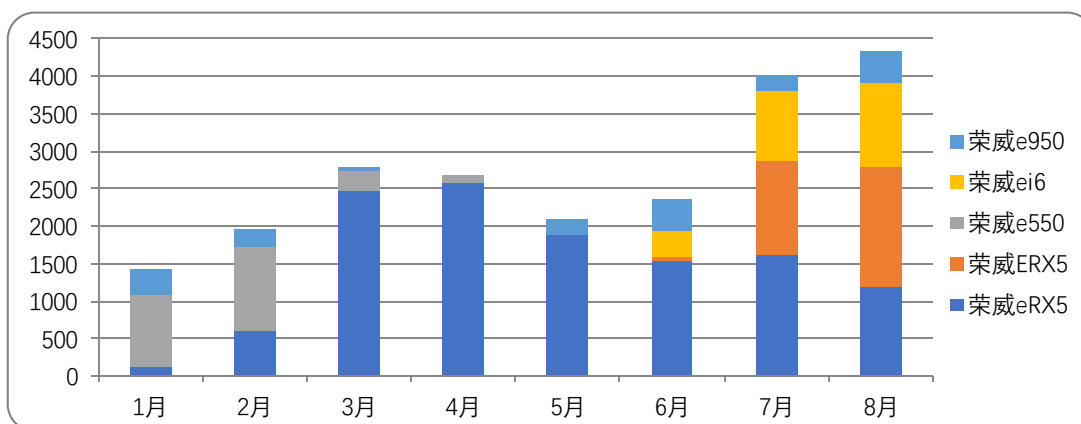
图表 18 知豆新能源乘用车月度销量（单位：辆）



● 销量 NO5：上汽新能源

上汽荣威 8 月新能源汽车销售 4348 辆，环比 7 月小幅上涨 8.1%。上汽荣威旗下在售四款车型中，纯电版 SUV 荣威 ERX5、插混动力荣威 ei6 销量上涨明显，8 月环比分别上涨 25% 和 20.8%，荣威 e950 虽然总量不大，但 8 月份环比增长了 103.8%。插混版 SUV 荣威 eRX5 的销量自 5 月份以来持续下滑，8 月比 7 月销量建设了 25.2%。基本上，上汽荣威的新能源汽车产品面向高端，尤其是 SUV 系列，其市场定位是一线城市，稳打稳扎在这个级别的产品系列上，有利于巩固上汽荣威在高端市场的竞争地位。

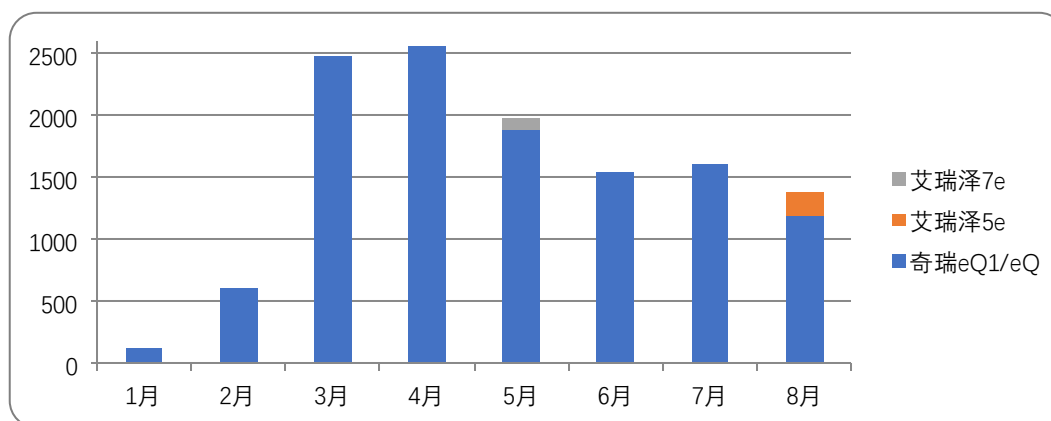
图表 19 上汽荣威新能源乘用车月度销量（单位：辆）



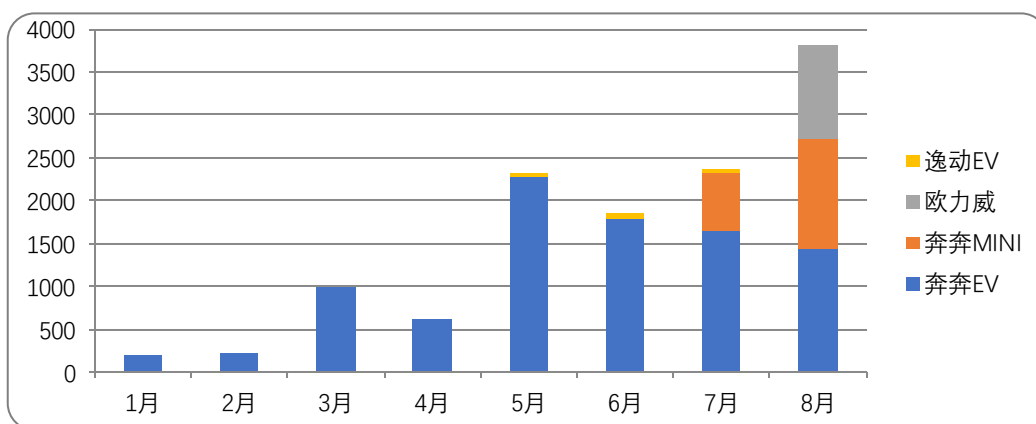
● 其他车企

奇瑞新能源今年自 5 月以来市场表现不是很好，旗下主打产品 eQ 电动的销量呈持续下滑态势，艾瑞泽 5e 和 7e 的销售一直不给力。长安奔奔 MINI 自上市以来销量一路走高，8 月份欧力威的销量也相当给力，奔奔 MINI、奔奔 EV、欧力威三款车型基本各为长安的销量贡献了 30% 左右。众泰在 8 月受众泰云 100 销量大幅缩水所累，全企业销售下滑厉害，芝麻 E30 虽市场表现稳定，但销售量不大，短时间内难以对众泰在新能源市场的表现形成有力的支撑。江淮新能源汽车以 IEV6E/6S 相对稳定的销量表现排在车企排行第七位。

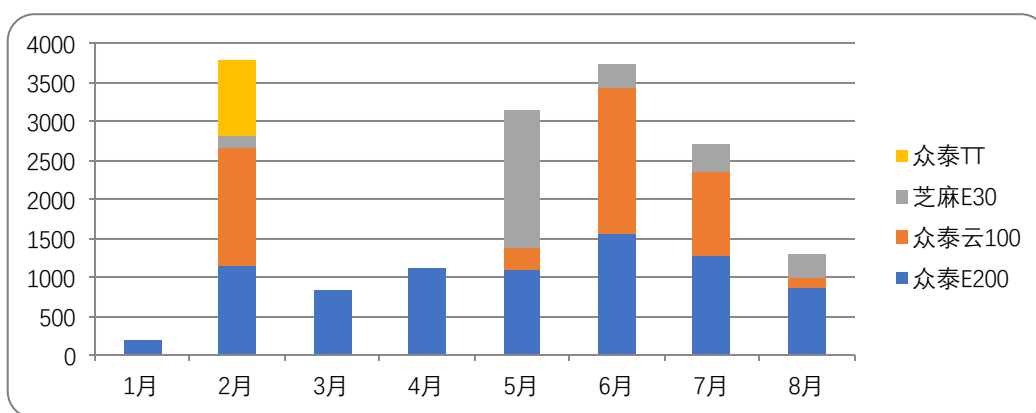
图表 20 奇瑞新能源乘用车月度销量（单位：辆）



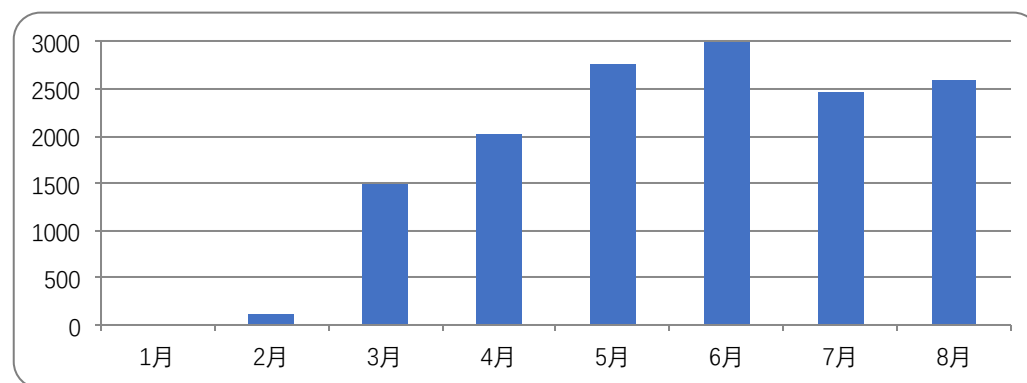
图表 21 长安新能源乘用车月度销量（单位：辆）



图表 22 众泰新能源乘用车月度销量（单位：辆）



图表 23 江淮新能源乘用车月度销量（单位：辆）



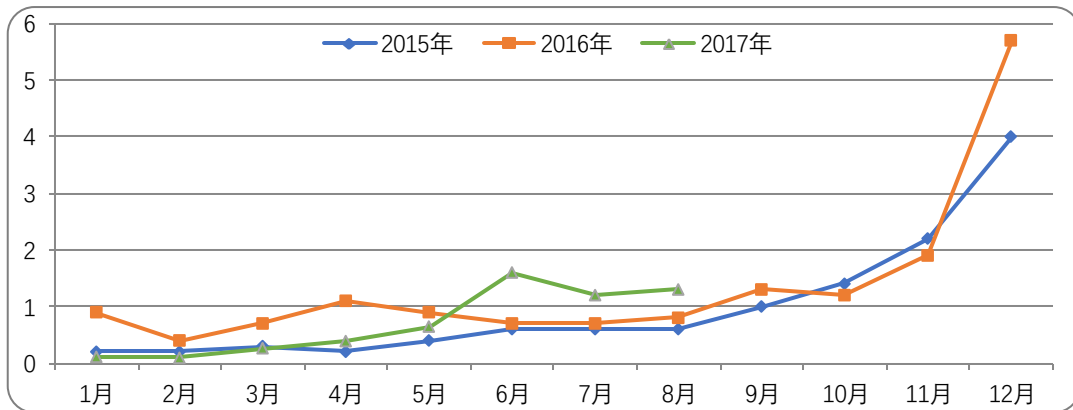
新能源商用车：产销势头再次下探

根据中汽协发布的数据,8月新能源商用车产量1.4万辆,环比微增1.6%,同比增长22.7%;销量1.3万辆,环比微增2.9%,同比增长58.1%。1-8月累计产量同比增速为6.1%,累计销量同比增速5.6%。按动力类型看,中汽协数据显示,8月纯电动商用车销量1.2万辆,产量1.3万辆,插混商用车继续在低位徘徊,产销量均在1000辆左右。

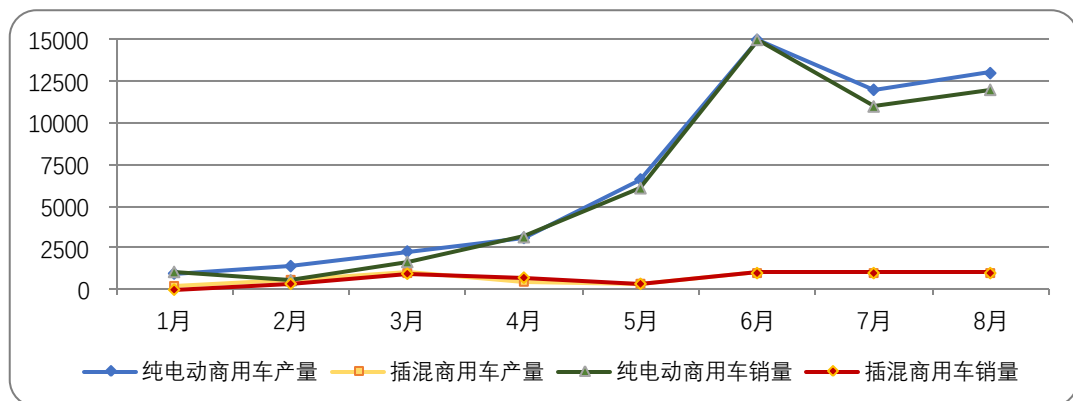
与新能源汽车整体市场增速相比,尤其是与新能源乘用车板块的市场发展相比,商用车在今年可谓滞缓。从整个行业的销量走势看,今年新能源商用车市场规模较去年整体下滑,与2015年行业水平相当,6月份的市场冲高也是在持续低量的基础之上,况且近两个月的

势头又再次下探。新能源商用车的增长机制到底应该来自于哪里，政策和市场显然都还没有找到很好的触点。

图表 24 2015-2017 年新能源商用车月度销量（单位：辆）

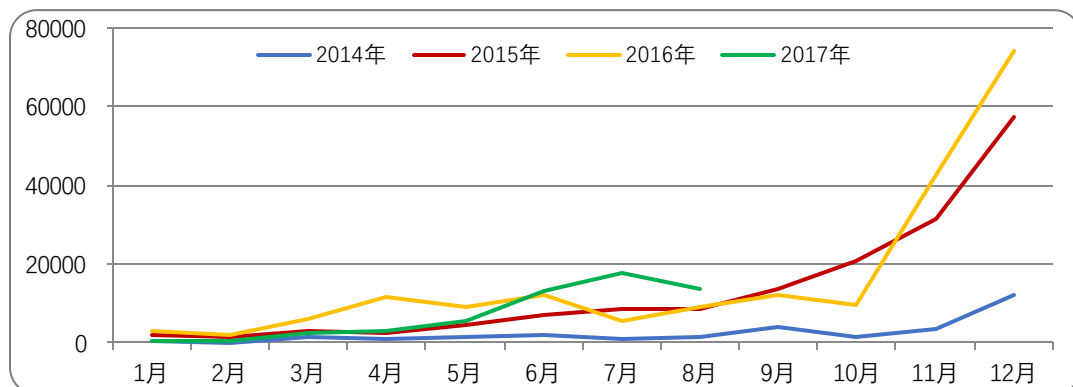


图表 25 2018 年历月新能源商用车各动力类型月度产销量（单位：辆）



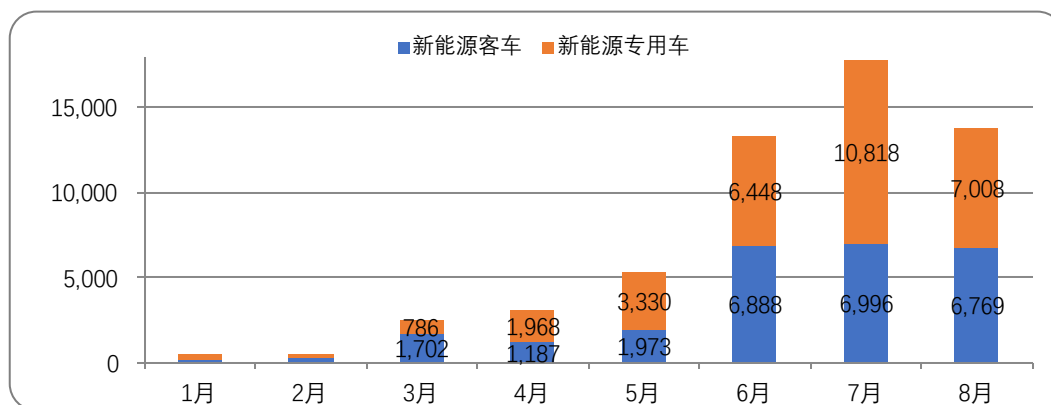
产量方面，根据工信部合格证产量统计，8月份包括客车和专用车在内的新能源商用车产量 13777 辆，其中新能源客车 6769 辆，环比 7 月减少 3.2%；包括货车、环卫专用车在内的各类新能源专用车产量 7008 辆，环比 7 月减少 35.22%，板块产量跳水严重。从年度累计产量看，今年前 8 个月新能源商用车累计产量 56902 辆，与去年同期累积量（58028 辆）持平。与去年的轨迹趋势不同的是，今年上半年新能源商用车板块的历月产量一直严重低于去年同期，去年客车行业仅在 7、8 月份受“骗补”核查的影响出现产量陡减，之前板块走势一直不错。

图表 26 新能源商用车产量（单位：辆）



8月新能源专用车（包括物流车、货车、环卫车等）没有延续上个月的高增长态势，月度产量仅有 7008 辆，环比减少 35.22%。

图表 27 2017 年新能源客车与新能源专用车月度产量



➤ 新能源客车

中国客车信息网统计数据显示，8月，国内5米以上新能源客车实现销量8397辆，占客车行业8月总量39.9%的市场额，其中新能源公交车占比91.4%，比7月的87.9%增加3.5个百分点；1-8月累计销量中，新能源公交车占88.1%。8月新能源公路车销量718辆，占8月公路车总销量的8.8%，1-8月累计销量3696辆，累计销量占公路车总量的6.0%。

表格 2 新能源客车市场销量结构

细分	8月		1-8月累计	
	销量(单位:辆)	占比	销量(单位:辆)	占比
新能源公交车	7679	91.4%	27272	88.1%
新能源公路车	718	8.6%	3936	11.9%
合计	8397	/	30968	/

第一商用车网发布的数据显示，今年1-8月，我国累计销售6米以上新能源客车29492辆，其中公交客车22727辆占77.06%，座位客车4037辆占13.69%。

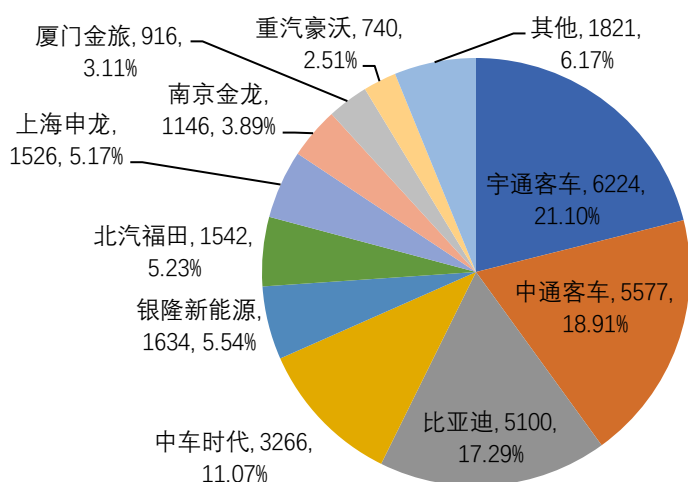
从具体车身长度看，今年1-8月份，国内10~12米新能源客车累计销售18857辆，占6米以上新能源客车销量的63.94%，这主要是因为大型新能源客车的补贴额度更高，大大促进了该细分车型的市场销售，其中10~11米新能源客车累计销售14285辆，占比6米以上新能源客车销量的48.44%，补贴标准是推动大型客车占市场主流的重要原因。前8个月8-9米新能源客车累计销售6768辆，占比6米以上新能源客车销量的22.95%，8~9米新能源客车畅销是因为该车型性价比高，同时又具有更高的续航里程，从而广受各地公交公司的青睐。

表格 3 1-8月不同车身尺寸新能源客车累计销量及结构

车身长度	12 < L	11 < L ≤ 12	10 < L ≤ 11	9 < L ≤ 10	8 < L ≤ 9	7 < L ≤ 8	6 < L ≤ 7
市场总销量	104	4468	14285	193	6768	346	3328
座位客车	34	538	3028	2	142	111	182
校车					1		
公交客车	70	3903	11257	191	6625	235	446
卧铺与其他		27					2700

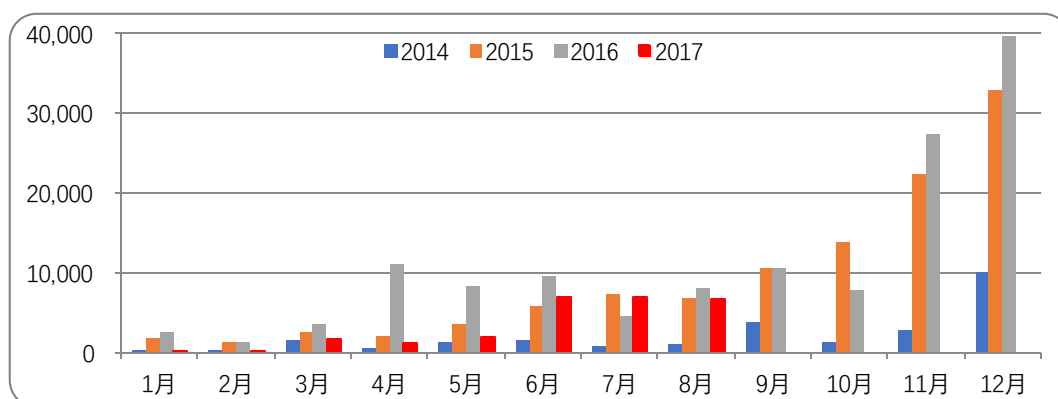
企业市场结构方面，今年前8个月，国内6米以上新能源客车累计销售29492辆，宇通、中通、比亚迪三家客车企业的销售占比排在前三位，宇通客车是21.1%的市场份额排在国内6米以上新能源汽车市场的“老大”地位，中车时代的市场份额也超过了10%。这四家企业合计拿下68%以上的市场份额。

图表 28 1-8 月累计国内 6 米以上新能源客车市场企业销量结构

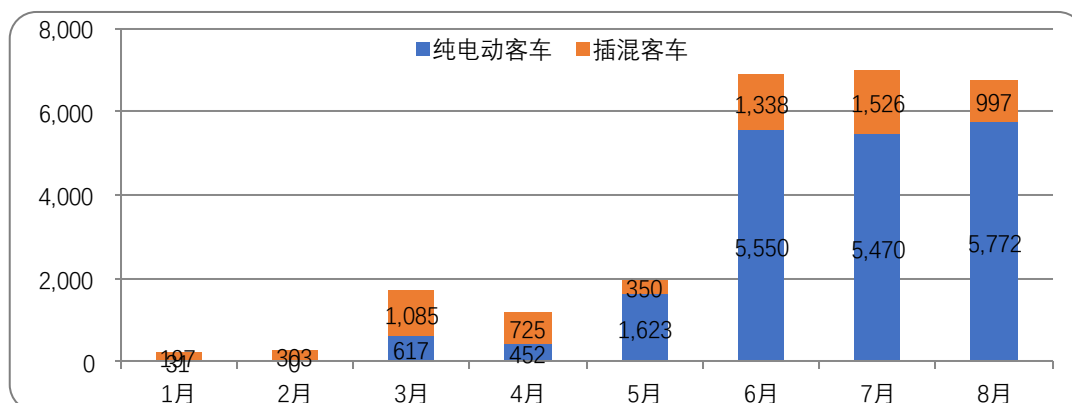


产量方面，根据工信部合格证数量与盖世汽车数据综合分析，2017 年 8 月新能源客车（包括纯电动和插电式混合动力）产量 6769 辆，自 6 月起势以来，新能源客车行业连续三个月产量保持相对稳定。8 月纯电动客车产量 5772 辆（7 月 5470 辆），插电式混合动力客车 997 辆（7 月 1526 辆），占比分别为 85.3%、14.7%。

图表 29 2014 年-2017 年新能源客车月度产量（单位：辆）

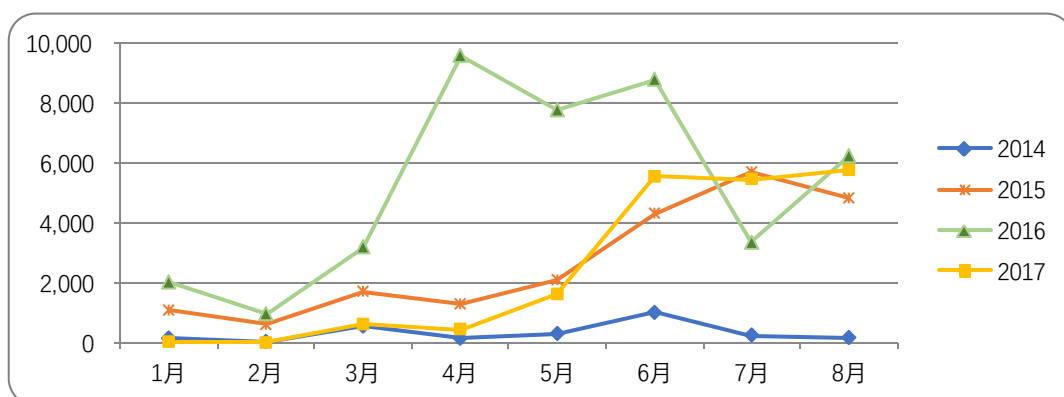


图表 30 今年 1-8 月新能源客车不同动力类型的产量结构（单位：辆）

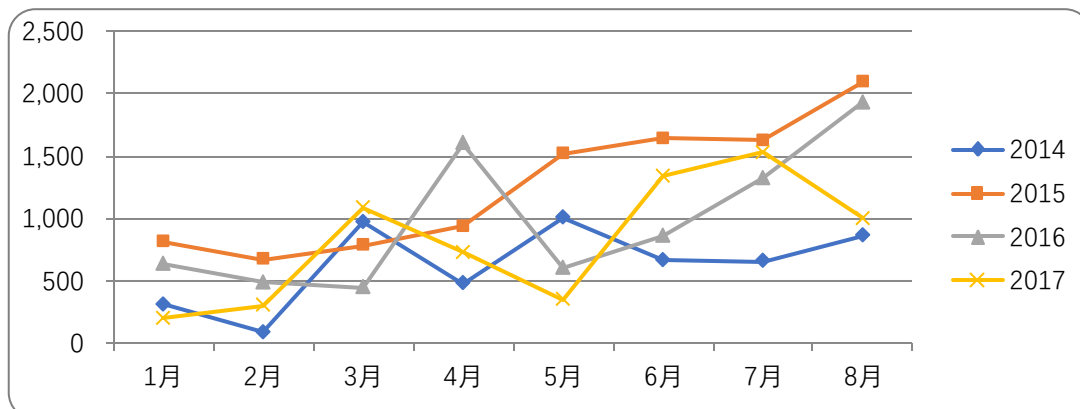


按动力类型看，纯电动客车 8 月产量 5772 辆环比上涨 6%，同比下降 8%。插电式混合动力客车产量 997 辆，同比下降 48.3%，7 月份混合动力客车市场还呈现了 15% 左右的正增长，8 月就突然转为近 50% 的负增长，市场可谓风云突变。

图表 31 纯电动客车月度产量走势



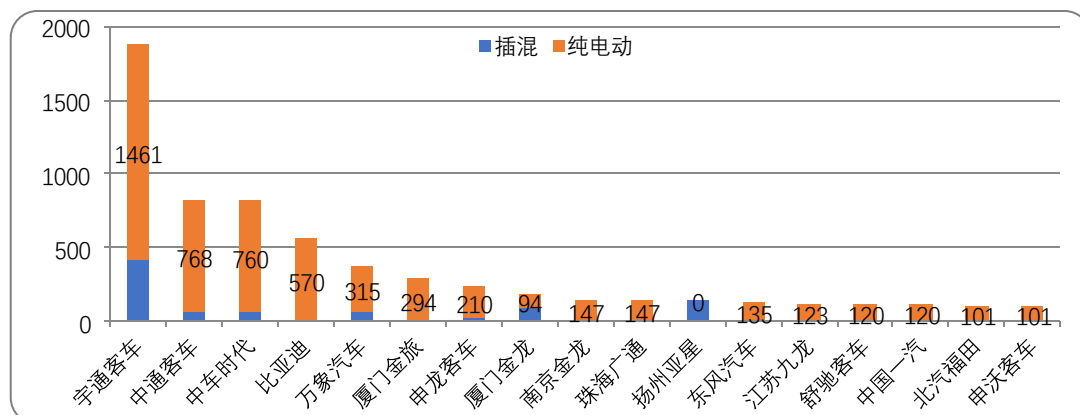
图表 32 插电式混合动力客车月度产量走势



企业表现看，8月份，包括纯电动和插电式混合动力在内的新能源客车产量超过 100 辆的企业有 17 家，合计产量 6332 量，占当月新能源客车总产量的 93.5%。其中宇通客车产量最高，达 1878 辆，环比增长 24.7%；中通客车和中车时代为第二梯队，产量都在千辆以下，中通客车产量 828 辆，环比下降 21%，中车时代也小幅环比下降 2.15%，产量比 7 月份少了 18 辆；比亚迪以 570 辆的产量排在第四位，但环比 7 月大增 87.5%。

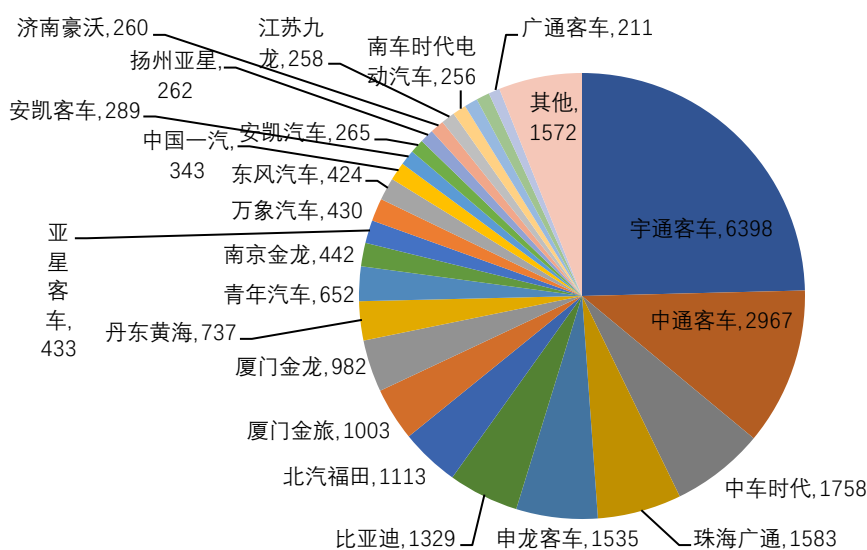
从这些车企的客车动力类型看，除扬州亚星旗下全部为插电式混合动力客车以为，其他多数企业产品以纯电动为主，比亚迪、厦门金旅、南京金龙、珠海广通等企业旗下甚至全部都是纯电动客车产品。

图表 33 8月新能源客车企业产量排行



1-8 月累计新能源客车产量地第一的是宇通客车，6398 辆的累计产量占国内市场比重 25%，中通客车累计产量 2967 辆，市场占比 11%，珠海广通和申龙客车都占 6%，比亚迪客车累计产量 1329 辆，市场比重为 5%。

图表 34 2017 年 1-8 月新能源客车(BEV+PHEV) 企业累计产量格局

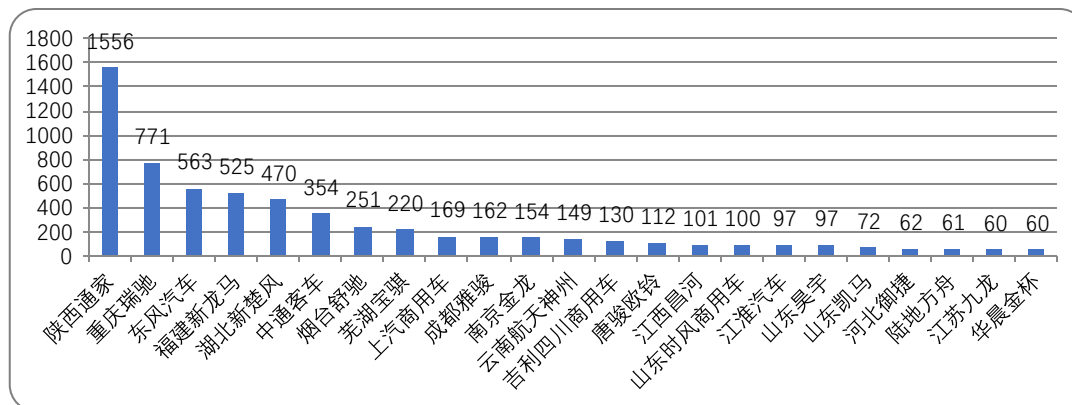


➤ 新能源物流车

8 月新能源货车（含物流车）产量 6612 辆，环比 7 月减少 28.5%，全部为纯电动类型。

车企产量排名，陕西通家以 1556 辆产量排在第一位，重庆瑞驰排在第二位，但是 771 辆的产量不及陕西通家的一半。

图表 35 2017 年 8 月新能源货车车企月度产量（单位：辆）



8 月份，电动物物流车没有再现 7 月的激增态势，但是这依然是一个炙手可热的行业，大量的资本涌入，但是电动物物流车行业热闹的表面下其实隐藏着太多现实的难题，3 万公里等新政之下，困难或者说对运营真正的考验才刚刚开始。当前的电动物流运营行业可谓“三座大山压顶”，运营商要生存下去，则必须将注意力从单纯政策获取上，转向如何建立可实现盈利并能可持续发展的商业模式。

第一座大山：产品之殇

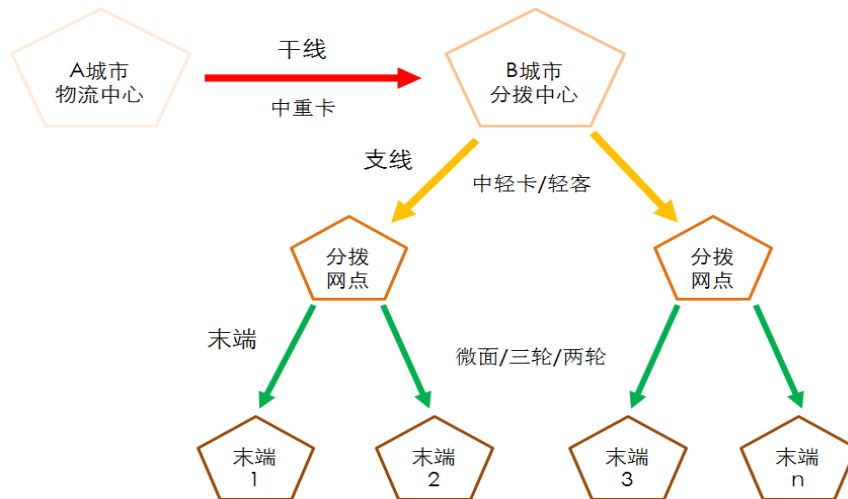
业内一般将 2105 年称为电动物物流车的元年，也正是在这一年，运营商们开始集体出现。彼时的政策之下，补贴完全覆盖成本，且没有“3 万公里”等的限制，这样一门好做的“生意”，并没有人去关注产品和运营。成立运营的平台，或是为了卖车、或是为了卖电、或是为了融资、或是权力接近者围绕补贴的布局。

这样一种局面下，并没有人在意市场上需求什么样的车型，所以开发中车身尽量采用原有燃油平台 以减少投入，装电容量以多拿补贴为标准，能不能跑起来并不是第一目标。这种惯性操作，也直接导致了 2017 年新政之下，运营商骤然发现，要做好运营，竟然难以在市场上找到一款真正符合要求的产品 !!!

目前的电物流车运营，只是整个传统运营场景中的一个细分：基于电物流车的产品特性，更适合短途、线路固定、小批量、多批次的场景，在支线和末端运营中有小比例的渗透，最典型的应用有以下两种：

机场或郊区物流中心到分拨网点：主要车型有轻卡和轻客两种，轻客代表如大通 EV80；轻卡多为 4.2m 标准箱体型，如吉利远程 E200 等，载货一般 10-14 立方等；

宅配和末端收发快递：代表车型微面，如瑞驰 EC35 等，载货一般 3-5 立方。



运营商们本身并不做物流，产品多以长租为主，但不论是 B 端如京东、菜鸟等快递和电商，还是个人用户 C 端，都必须面临这样一个问题：即如何提供优于燃油车的客户体验？

抛开经济性和路权不讲，物流车是一种生产工具，对可靠性、耐用性、方便性和及时性的要求更高，显然在这一点上，燃油车仍有巨大的优势。一旦运营商们真正开始市场运作，就会立刻面临这一严峻问题，当下电物流运营中的突出问题总结如下：

远高于传统燃油车的故障率。2017 年燃油车投诉故障率最高的车仅为 17.93/10000（投诉销量比），而据运营商反映，电物流车平均故障率 50%以上的不在少数，某些前期图低价购买的车型，甚至因故障率太高而只能闲置。而且，电物流车的售后网点少、配件调货周期长、通用性差，其售后服务的及时性也差很多。

不同批次之间的产品差异性大，增加了运营商的管理成本。电动汽车本身在快速的发展之中，不管是技术还是供应商更换都很频繁，导致不同批次之间的产品差异性很大。其实对于各批次的产品，到底能用到多久报废，运营商心里都没有底。账面上按 5 年折旧，但实际使用最长的一批车也就不过 3 年，这可能会是一个财务黑洞。

以市场为导向的产品缺乏。运营商最熟悉应用场景，最了解使用经济性指标，可是在与主机厂的对话中能占到多大的话语权呢？此问题不解决，就没有运营突破的基础。

第二座大山：重资产之殇

运营商大都定位做电物流车的租赁运营服务，类似于共享汽车，都属于重资产类的性质。除了新沃动力、方舟货的这类背后有车厂背景的之外，多数运营商的主要成本包括：车辆采购成本、运维成本（保险、牌照、管理、维修等）、资金成本等。大的 B 端客户，还要提供车桩一体的服务。

目前各地运营商之间的差异很大，运营规模从几十台到两三千台的都有，车辆类型和客户性质也有很大不同，想找到两家状态接近的并不容易，互相之间也很难有参考价值。为说明问题，我们构建一个模型，假定某城市运营商现有车辆 300 台，主要做长租业务，下面从常规理论上对运营商的收支进行分析。

主营收入：

市场租赁费用差别很大，小车微面一般 1800-3000 元/月，大车 4000-5000 元/月，根据租期 3 年、5 年，还有客户大小又有不同。为方便计算，假定全为微面车型，租金按最高 3000 元/月计。考虑到车辆备用问题，实际车辆运营率按 80% 计算，则全年的租金收入为： $3000 \times 12 \times 300 \times 0.80 = 864$ 万元。

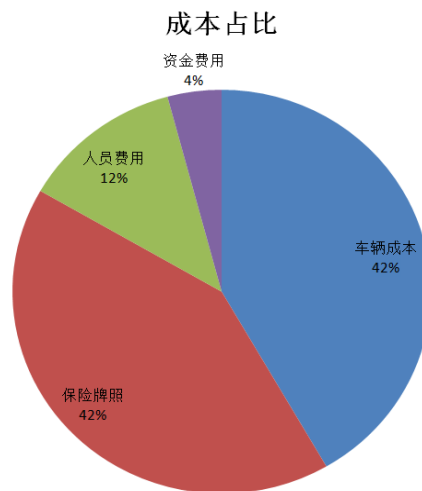
主要支出：

车辆采购价统一按照 6 万元/台计算，总车辆采购成本为 1800 万元，按平均 5 年分摊完毕计，每年分摊费用为 360 万元；

资金成本差异大，统一按 10% 计算，约 36 万元/年；

保险、牌照、手续等费用按照年度 1.2 万元/台，300 台车总费用为 360 万元；

一般 300 台车常规配置人员在 10-20 人之间，我们取中间值 15 人，人均工资按 6000 元/月计算，则年度人员工资为 108 万元。



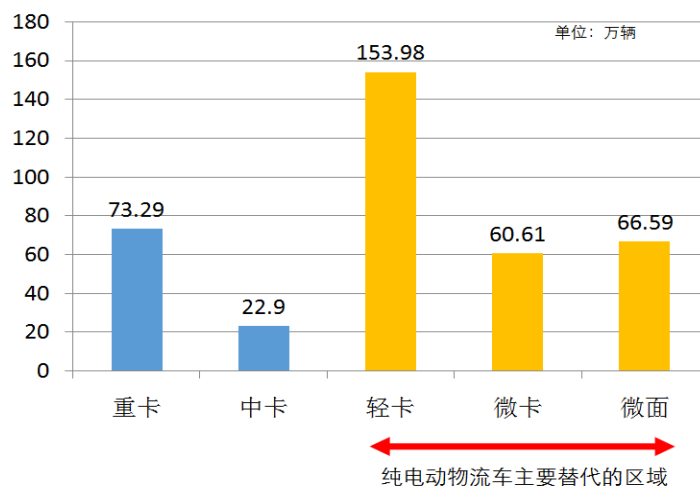
从上面计算可以看出，在月租金按最高范围计算（实际过程中，常有运营商之间的低价贴身肉搏，以及抢占大客户的主动压价），且办公场地费用、及差旅费用等不计的情况下，测算运营商的收支刚刚打平。可见，几乎绝大部分的运营商难以盈利，即使有也十分微薄，而且也可能只在局部地区能够盈利。在补贴退坡的情况下，车辆价格必然上涨，运营商的日子也会因此更加难过。

更糟的是，在实际的运营中，还有很多的隐形成本并没有被计算，比如获取资源的费用、公关费用、大规模的故障问题等。而要从单一的车辆出租，转向系统的运营服务，IT 信息系统的搭建和投入是一项不得不做、但又耗费极大的费用。所以运营商不但尚未盈利，且大多数并无力构建更有前景的未来。

第三座大山：模式之殇

电物流车只有规模化的应用才能实现更好的盈利，但是，各城市、各公司现实情况之间的差异极大，至今也并没有出现一个大家公认的可快速复制的标准化模式，甚至在未来也难以出现，极大的可能是类似今天的出租车公司，每个城市都有自己的势力范围。

传统物流车中的轻微卡及微面，是纯电动物流车的主要替代品类。在总共 300 万辆的预期市场里，适合集中运营的又只有城市部分，而且主要集中在上海、深圳、北京、重庆、成都、西安等中心城市。



现实情况中，各城市之间的政策标准、路权管理、牌照方式、推进力度、基础设施又各不相同，这就构成了模式难以快速复制的第一道门槛。比如目前推进力度最大的是深圳，上海有小目录，路权比较好的城市是成都、深圳，北京只有 10%-20% 的开放率，而在杭州甚至各区之间都有不同的管理模式。而且运营商在不同的城市中与政府权利接近的程度和获取资源的能力显然也有非常大的差异，难以通吃全国，能拿下一两个城市就已经非常不错了。

第二个门槛就是使用情况的千差万异。不管是 B 端还是 C 端应用，都有不同的地理环境、不同的应用场景，中间要考虑的实际情况很多，比如带桩还是不带桩、带司机还是不带司机、需不需要中间充电场站、可不可以客载货，甚至可能每一台之间的使用场景都不同。同样的快递公司也分一派、二派和三派，货物和周边的路线情况又会不同，比如郊区和闹市就需要区别对待。

第三个门槛是客户性质差异过大，散客还是几个人的联合体，还是京东之类的电商巨头，在价格和方式不可能做到一致，一商一策会是常态。这种状态也必然导致物流车运营模式比共享汽车更难标准化。

综合看来，电物流车运营商，其本质核心应该是运力，而不是电动。而形成运力包括一整套的模式因素，如应用场景、集约调度、流程控制等等，这中间的情况千差万别，且没有参考，需要实实在在的“摸着石头过河”！目前尚没有哪一家形成了公认可以复制的盈利模式，所以电物流车运营商们依然任重而道远！

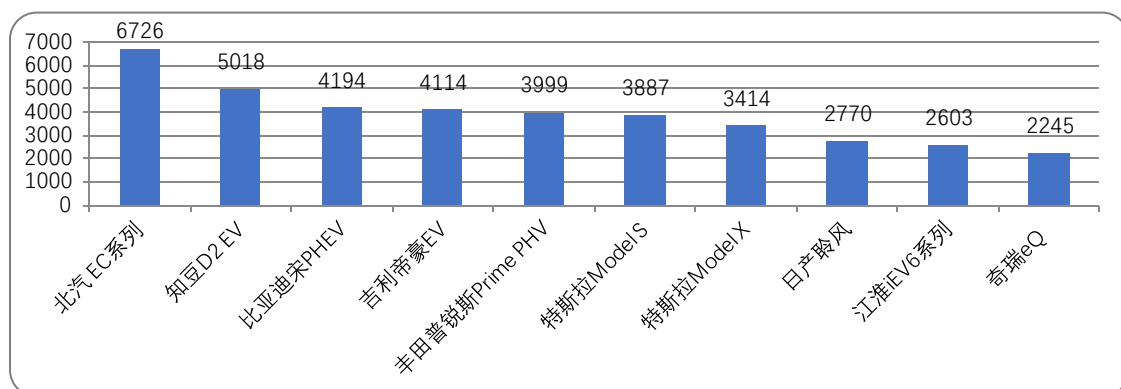
全球新能源乘用车市场

8 月份，全球新能源（纯电动和插电式混合动力）乘用车销量为 102889 辆，增幅达到 64%。与去年 12 月创造的 103746 辆的历史记录只相差不到 1000 辆。由于 7、8 月份通常是销售淡季，可以预判 9-12 月的销量均会达到六位数，最高上看 13 万辆。

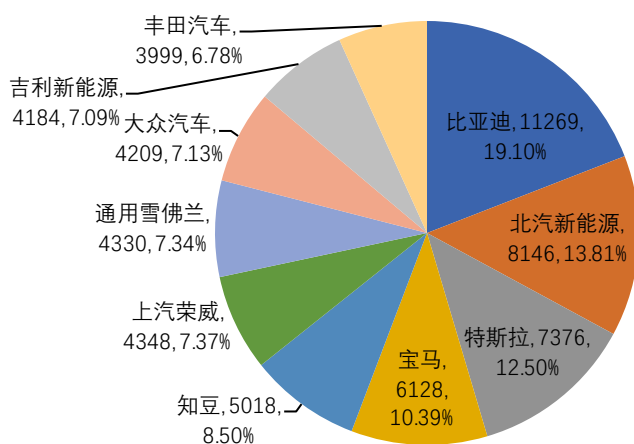
今年前 8 个月的累计销量 65.1 万辆，同比增长 47%，全年销量突破 100 万辆确定无疑。全球市场中，纯电动汽车以 64% 的份额领先，与 2016 年同期相同。

8 月销量排行榜前 4 位被中国车企霸屏，北汽新能源 EC 系列创历史新高 6726 辆，一举夺冠，知豆 D2 位居亚军，销量也达到创纪录的 5018 辆，比亚迪宋 PHEV 和吉利帝豪 EV 则包揽第三和第四。江淮 iEV6 系列车型以 2603 辆的成绩排名第九，奇瑞 eQ 排在第十。中国军团占据 6 席。

图表 36 8月新能源汽车车型全球销量排名



图表 37 8月全球新能源汽车车企销量（单位：辆）格局



➤ 美国

8月份美国新能源（纯电动和插电式混合动力）乘用车销售 16639 辆，今年前 8 个月的累计销量达到 12 万辆，同比增长 32%，市场份额维持在 1.1%，在特斯拉 Model 3 没有大规模交付前，美国市场已经在不断刷新历史新高，预计今年年底销量会突破 25 万辆。

雪佛兰 Bolt 当月销量达到创纪录的 2107 辆，首次超过 2000 量大关，归因于实现了在全美上市。但是雪佛兰沃蓝达的销量却连续第三个月下滑，仅售出 1445 辆。除雪佛兰 Bolt 外，前十名榜单相对稳定，在前 20 名内，变化显著的是宝马 330e 和大众 e-Golf，二者分别攀升至第 12 和第 13，奥迪 A3 e-Tron 的销量创一年来的新低，排名下滑至第 14，德国汽车制造商正在加速生产，满足美国市场需求。

从汽车制造商的市场占比看，特斯拉占 22%，雪佛兰占 21%，福特占 11%。

表格 4 2017 年 8 月美国新能源乘用车车型销量（单位：辆）

排序	车型	8月销量	1-8月累计销量	市场占有率%
1	特斯拉 Model S（估计值）	2150	14770	12
2	通用雪佛兰沃蓝达	1445	13895	11
3	丰田普锐斯 Prime	1820	13157	11
4	特斯拉 Model X（估计值）	1575	12170	10
5	通用雪佛兰 Bolt	2107	11670	10
6	日产聆风	1154	9685	8
7	福特 Fusion Energi	762	6522	5
8	福特 C-Max Energi	705	5929	5

排序	车型	8月销量	1-8月累计销量	市场占有率%
9	菲亚特 500e	415	4718	4
10	宝马 i3	504	4097	3
11	宝马 X5 PHEV	317	2926	2
12	宝马 330e	409	2665	2
13	大众 e-Golf	317	2512	2
14	奥迪 A3 e-Tron	129	2467	2
15	C. Pacifica PHEV	425	1957	2
其他		2405	12377	11
总计		16639	121517	100

➤ 德国

8月，德国新能源乘用车销量创出历史新高，达到4666辆，同比增长175%，今年1-8月累计销售增幅为125%。作为欧洲最大的汽车市场，德国新能源汽车市场似乎已经达到临界点，年底时，市场份额有望从目前的1.4%攀升到1.7%。

在8月畅销车型中，奥迪A3 e-Tron再次蝉联冠军，创单月新记录537辆，大众e-Golf和雷诺Zoe紧随其后，二者分别售出423辆和475辆。奔驰C350e意外闯进前五，单月销量首次超过200辆。销量前十的车型排行变化并不大，起亚Soul EV位列第四，宝马i3和225xe Active Tourer的排名略有下降，位列第六和第七。

从汽车制造商的市场占比看，宝马占21%，减少1%，大众汽车增加1%至13%，位居第二，奔驰和奥迪则以12%排在第三。

表格 5 2017年8月德国新能源乘用车车型销量（单位：辆）

排序	车型	8月销量	1-8月累计销量	市场占有率%
1	奥迪 A3 e-Tron	537	3271	11
2	雷诺 Zoe	423	3265	11
3	宝马 i3	238	2623	8
4	宝马 225xe Active Tour.	226	2117	7
5	起亚 Soul EV	372	1728	6
6	三菱欧蓝德 PHEV	104	1592	5
7	特斯拉 Model S	120	1485	5
8	大众帕萨特 GTE	198	1186	4
9	大众 e-Golf	475	1120	4
10	奔驰 GLC350e	146	976	3
11	奔驰 C350e e)	350	933	3
12	大众 Golf GTE	152	923	3
13	特斯拉 Model X	78	788	3
14	大众 e-Up!	64	722	2
15	日产聆风	63	628	2
其他		1120	7545	23
合计		4666	30902	100

➤ 挪威

8月，挪威新能源（纯电动和插电式混合动力）乘用车市场同比增长48%至5389辆，今年前8个月的累计销量达36452辆，市场份额保持在35%。

表格 6 2017 年 8 月挪威新能源乘用车车型销量（单位：辆）

排序	车型	8月销量	1-8月累计销量	市场占有率%
1	大众 e-Golf	996	3582	10
2	宝马 i3	390	3436	9
3	日产聆风	264	2800	8
4	三菱欧蓝德 PHEV	358	2447	7
5	大众帕萨特 GTE	356	2441	7
6	奔驰 GLC350e	232	2021	6
7	雷诺 Zoe	141	1842	5
8	特斯拉 Model X	88	1698	5
9	大众 Golf GTE	193	1656	5
10	奔驰 B250e	231	1332	4
11	宝马 225xe Active Tourer	212	1331	4
12	现代 Ioniq Electric	200	1214	3
13	沃尔沃 XC90 T8	115	1132	3
14	奥迪 A3 e-Tron	207	1071	3
15	特斯拉 Model S	106	1016	3
其他		1300	7433	18
合计		5389	36452	100

车型销量排名，e-Golf 以 996 辆夺冠，并创新纪录，帕萨特 GTE 也返回进前五名，销售 356 辆，为六个月来最好成绩。日产聆风当月只卖出 264 辆，是今年的最差成绩。奔驰 B250e 开始冲刺并超越了宝马 225xe，排名第七。奥迪 A3 e-Tron 交付 207 辆，创今年新高。欧宝 Ampera-e 因交车缓慢困在第 16 位，8 月份只卖出 61 辆，一些消费者因等待时间过长取消了订单，转而购买其他车型。

从汽车制造商的市场占比看，大众汽车占 23%，宝马占 17%，奔驰占 12%，日产和特斯拉均占 8%。

【动力电池】

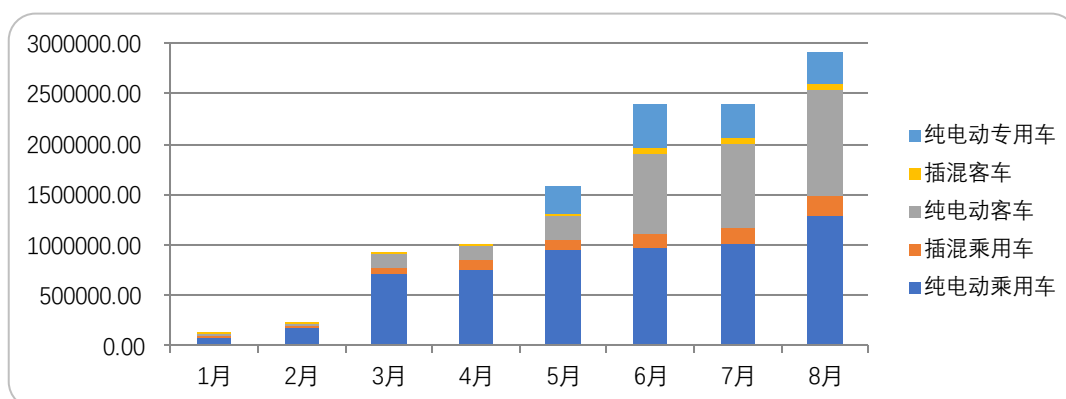
➤ 装机量及结构

真锂研究的统计数据显示，2017 年 8 月中国新能源汽车市场动力电池装机总量高达 2.92GWh，与 2016 年 8 月的 1.69GWh 相比，同比大增 73.4%。每个细分车辆市场均实现了同比增长。

其中，纯电动乘用车市场电池装机 1.3GWh，同比大增 102.4%；车辆的平均电池包连续两个月超过 28kWh/辆，表明该市场微型 A00 级产品的比重正在下滑，市场正朝着主管部门愿意看到的方向前进。

纯电动客车市场在产量同比下滑 8.5%的情况下，电池装机实现 1.06GWh，同比增长 25.1%。主要原因是补贴政策导致，今年的补贴政策对 10m 以上产品更有利，这使得车辆的平均电池包 8 月份超过了 180kWh/辆，而去年同期只有 134kWh/辆。

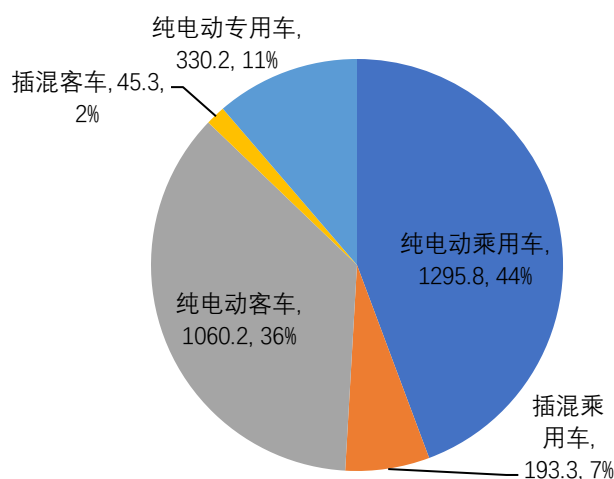
图表 38 2017 年 1-8 月新能源汽车各板块动力电池装机量（单位：kWh）



与7月的2.4GWh装机总量相比，8月实现了21.9%的环比增长。纯电动乘用车、插电乘用车和纯电动客车市场均实现了装机的环比增长，其中，纯电动乘用车市场实现环比增长28.9%，增速最快。

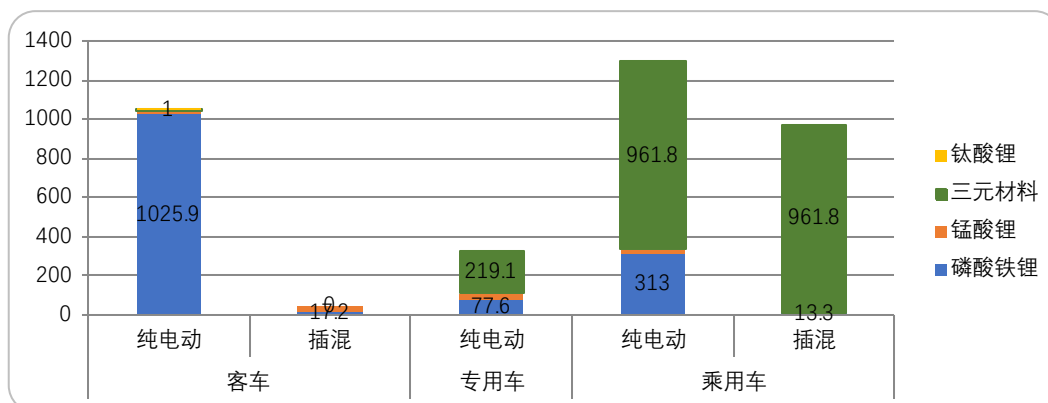
纯电动客车市场也取得了28.1%环比增长的良好成绩，这也主要与车辆平均电池包电量显著增长相关，7月该市场平均电池包只有160kWh/辆，8月增长了约20%。纯电动客车平均电池包电量近几个月高速增长，表明车企正在政策允许的范围内，不断探索最大的获利可能（主要思维还是通过补贴获利）。

图表 39 8月份各车型板块电池搭载量（单位：MWh）及市场结构

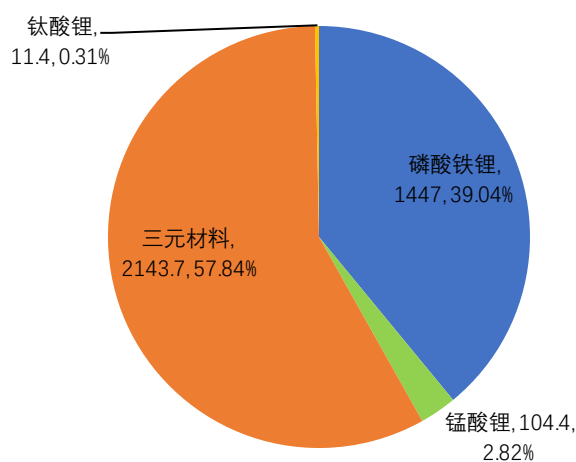


从电池类型来看，8月磷酸铁锂电池装机1.45GWh，占比49.48%，今年以来连续第三个月超过三元电池。随着钴价的高企、对钴的预期以及纯电动客车的起量，预计今后几个月磷酸铁锂电池装机量还会逐步提升。8月份的磷酸铁锂电池70.9%用在纯电动客车市场，21.6%用在纯电动乘用车市场。而在纯电动客车市场总装机量中，96.8%是磷酸铁锂电池。三元电池8月装机1.36GWh，占比46.57%，其中，70.6%用在纯电动乘用车市场，16.1%用在纯电动专用车市场，13.2%用在插电乘用车市场。在纯电动乘用车总装机量中，74.2%是三元电池。

图表 40 8月新能源汽车各行业板块动力电池搭载量（单位：MWh）

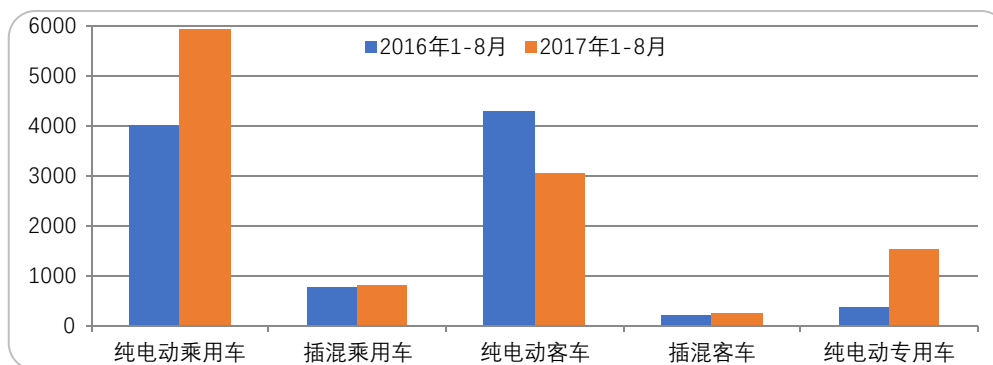


图表 41 8月份不同类型动力电池搭载量（单位：MWh）



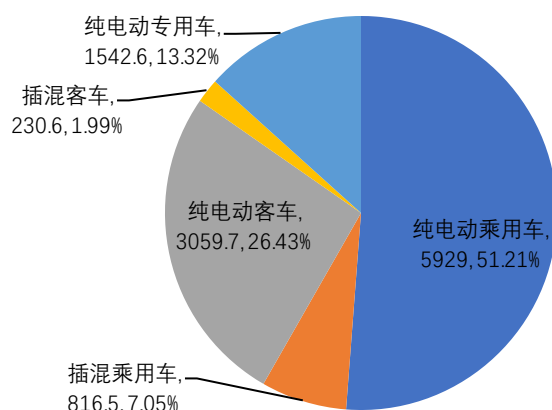
累计看, 2017年前8个月中国电动汽车市场电池累计装机11.58GWh, 同比增长20.3%, 在上半年累计装机同比还有点下滑的情况, 依靠7月和8月连续两个月的高增长, 取得了累计装机同比增长20%的不错成绩。

图表 42 2016/2017年1-8月各版块动力电池搭载量（单位：GWh）同期对比



今年车用动力电池市场的发展主要依赖于纯电动乘用车。前7个月纯电动乘用车电池装机4.63GWh, 占比53.54%, 超过一半; 不过, 随着6月和7月纯电动客车的快速发展, 前7个月该市场的电池装机占比已经快速提升到23.11%, 预计今后几个月比重会进一步提升。

图表 43 2017 年 1-8 月累计按板块分动力电池装机量（单位 GWh）

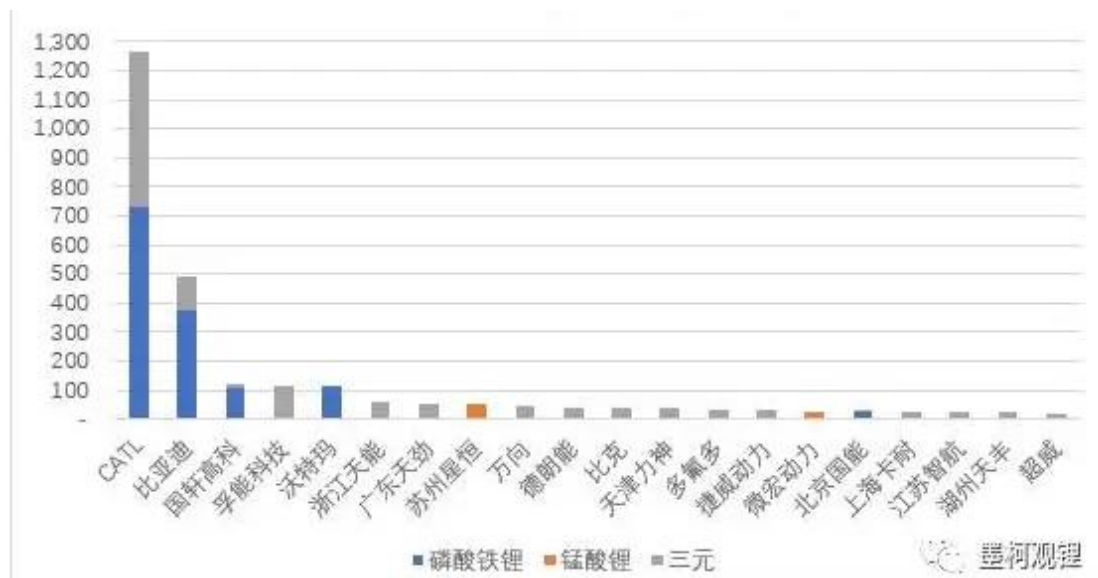


➤ 电池供应商

从电池厂商的装机供应来看,8 月份 CATL 以 1.26GWh 的供应量占得 43.2%的市场份额;在总共 14 家市场份额超过 1%的厂商中,包括比亚迪在内的其余 13 家之和厂商都不及 CATL 一家。比亚迪以 490.8MWh 排名第二,国轩高科以 119.5MWh 排在第三位,孚能科技和沃特玛分别以 115.6MWh 和 115MWh 排在第四和第五位。

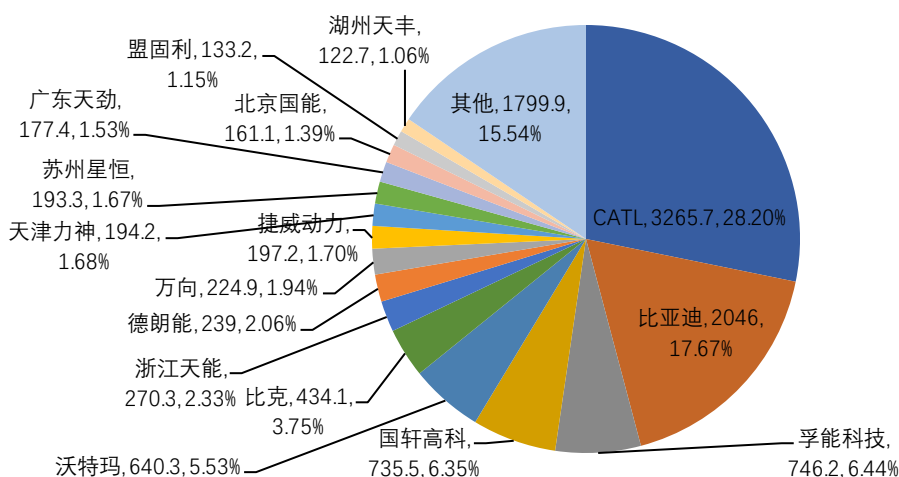
磷酸铁锂电池 8 月装机市场由 CATL、比亚迪、国轩高科和沃特玛垄断,4 家厂商合计市场份额为 91.82%;三元电池装机量的前 3 强是 CATL、孚能科技和比亚迪,分别装机 534MWh、115.6MWh 和 112.7MWh,合计市场份额 56%。

图表 44 8 月份电池企业车载动力电池装机量（单位：MWh）排名



累计 1-8 月的装机量看, CATL 的市场份额持续扩大,前八个月累计装机量 3.265GWh,市场份额 28.2%,即 CATL 已经拿下了国内 1/4 多的车载动力电池市场。比亚迪电池前八个月累计装机量 2.05GWh,市场份额 17.67%。

图表 45 2017 年 1-8 月动力电池企业累计装机量 (单位: GWh)



技术研判

【电动 SUV 技术】

中外车企在纯电动 SUV 蓝海市场的技术差异分析

纵观全球汽车市场，消费者对 SUV 倍加青睐，使得全球的 SUV 市场容量达到了 2432 万辆。电动汽车想要在主流层次突破，仅从纯电动跑车、纯电动紧凑级这两个方向夹击，还不够直接，新一轮电动汽车市场竞争已经开始从豪华型 SUV 和紧凑型 SUV 进行尝试。

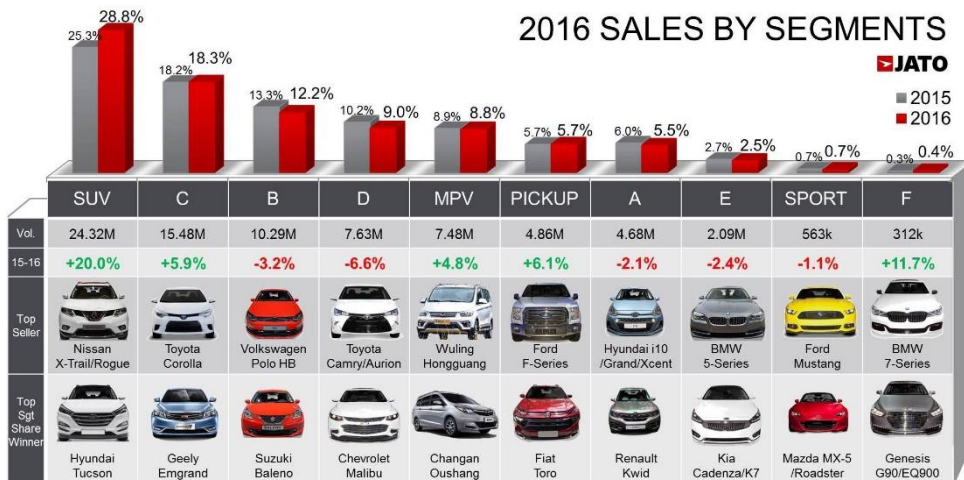


图 全球车市分 Segment 销售量

顺应市场的需求，从电气化车辆来看，相关的技术趋势也是同步存在的：在全球主流市场投放的车辆，经历了紧凑级车辆的瓶颈期以后，各个车企都开始运用平台化工具，尝试在纯电动 SUV 上配置大容量电池。如下图所示，总体来看：

- 紧凑型家用车基于城市代步使用的定位，投放车型数量趋于稳定
- 最大的车型增量在于 SUV 和 Crossover，主流车企都把自己的旗舰产品从原来的豪华型产品切换成 SUV

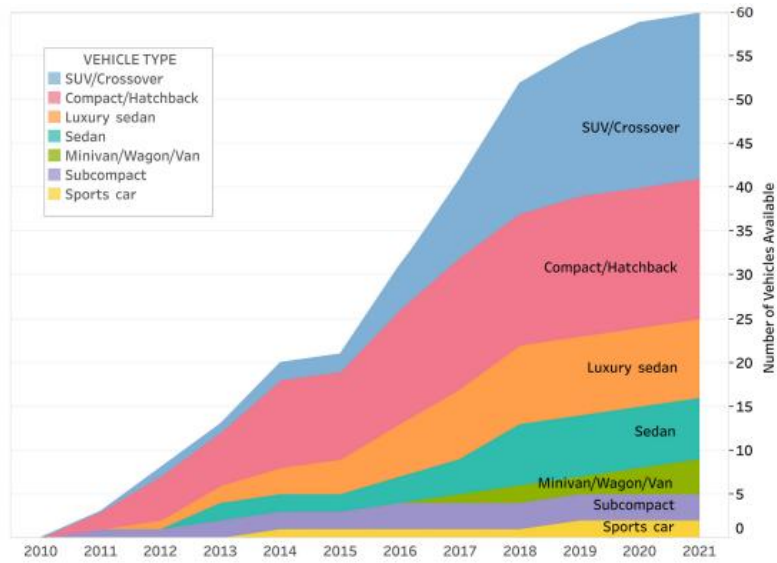


图 未来一段时间市场上车型数量

第一部分 全球纯电动 SUV

Tesla 的崛起，在市场策略上对豪华车的影响比较大，特别是对细分的运动豪华+科技+环保这个市场形成了一定的冲击。从 Model S 到 Model X，也使得全球豪华车 OEM 开始认真思考纯电动细分市场产品该怎么做。随着产品定义越来越清楚，主要有四个要点：

- 续航里程在 200~300 英里
- 不能牺牲整车的储物空间（在原有车型上配置较大电池的 PHEV，几乎就出局了）
- 具备快充的能力，以每百公里充电时间来定义补电速度
- 具备加速能力，比拼推背感

在这些要求下，总布置和动力总成工程两部分拿出来的解决方案都是相似的。

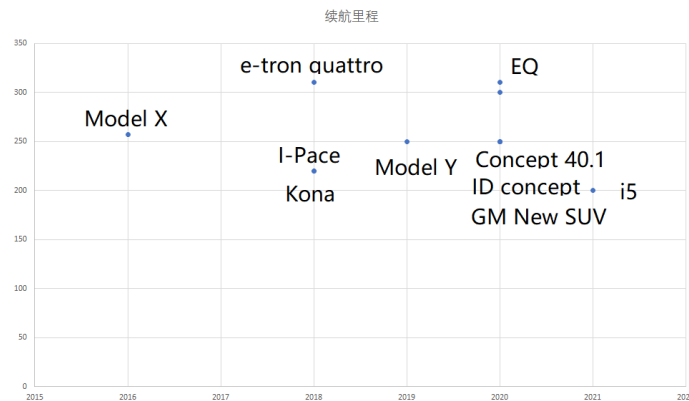
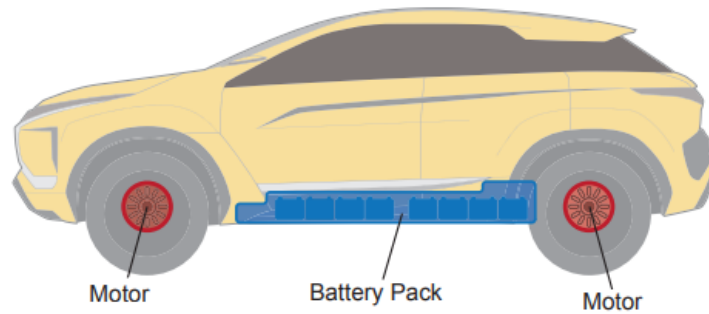


图 纯电动 SUV 的共性点

在下面这个上市纯电动 SUV 车型表格里，相信会慢慢覆盖各个豪华品牌。以纯电 SUV

为先导产品打开局面，可能是下一波豪华车品牌的必然选择。如果后续看到奥迪、保时捷等缓过劲来推个电动 SUV 也是顺理成章的，同样，福特、通用在林肯和凯迪拉克上延伸纯电车型也不意外。

表 上市纯电动 SUV 车型

车企	型号	时间	续航里程	电池能量
Tesla	Model X	2016	257	100Kwh
Tesla	Model Y	2019	250	?
Jaguar	I-Pace	2018	220	90 Kwh
Mercedes	EQ	2020	310	>70 KWh
Audi	e-tron quattro	2018	310	95 Kwh
BMW	i5	2021	200	?
Volvo	Concept 40.1	2020	250	100Kwh
Hyundai	Kona	2018	220	50 Kwh
Volkswagen	ID concept	2020	250	83 kWh
Ford	new electric SUV	2020	300	?
GM	new electric SUV	2020	250	?

支撑这个产品定义的是电池的能量，小型 SUV 需要达到 50~60 Kwh，紧凑型 SUV 需要往 70~80 Kwh 上靠，里程再往上一些，需要达到 100Kwh 左右。在这种条件下，我们可以做一些推算：

1) 延续现有 350V 架构

在现有的情况下，进行 96S~100S 的配置，对单体的要求是在 170Ah。在往上我们来复分解以下：

- 60Kwh 350V*170Ah，可采用软包电芯 57Ah*3P
- 70Kwh 350V*200Ah，可采用 PHEV2 能量型电芯 50Ah*4P,以 VDA 来看是 3S4P
- 80Kwh 350V*228Ah，可采用软包电芯 57Ah*4P
- 90Kwh 365V*246Ah，可采用 PHEV2 能量型电芯 50Ah*5P，这个模组配起来好像困难了点
- 100Kwh 350V*285Ah，可采用软包电芯 57Ah*4P

备注：最高电压对所有的高压电气系统存在较大的影响，最高电压一般以 420~430V。

Battery Chemistry	Lithium Ion (Nickel - rich)
Battery Nominal Energy	60 kWh
Battery Mass	430 kg
Battery Power	160 kW
Battery Nominal Voltage	350V
Battery Ah	57
Battery Configuration	3P96S
Battery Position	Underfloor
Battery Thermal System	Liquid active thermal control
Energy Density Pack	140 Wh/kg

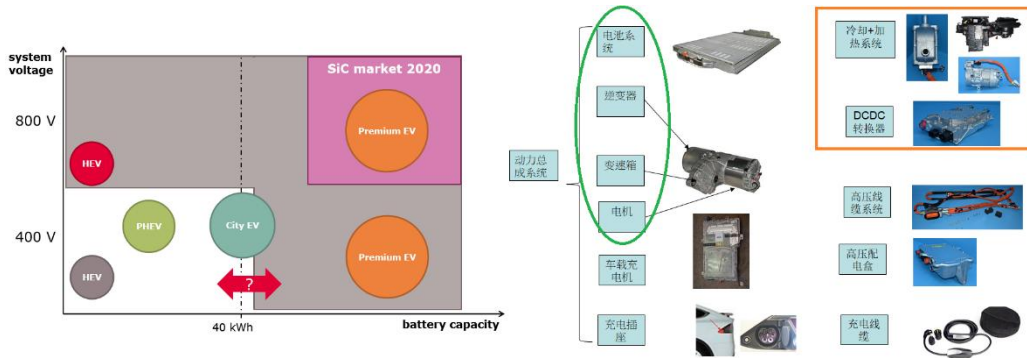


2) 高端延展做高压架构

如果以 600V~800V 作为基准架构，也就是保时捷 Mission-E 这种纯电超跑的做法，短期来看在纯电 SUV 领域存在一些困难。不过并不排除，在电池系统外壳不变的情况下，部分豪华纯电 SUV 通过系统架构的变化和分解来做。

这个迭代过程，空调系统等小功率附件可能进行的过程会比较慢一些；而充电和动力系

统演进会更快一些，因为主要提升空间就是集中在动力系统百公里的用电效率上，还有充电效率的提升上。



高压系统演进主要在器件上，应用也会逐步进行

第二部分 中国现在的纯电 SUV

在中国，SUV 本身就是热点，自主品牌是靠着 SUV 的消费热潮把自己推到到中国车市高增长舞台之上的。随着各个主力 SUV 车型的热销，几家车企在 SUV 这块做起了文章，而新兴车企也是在这个领域博取市场。

1) 现有车辆的比较

在第一轮紧凑型车辆冲击市场之后，各个国内车企也开始在自己的主流平台上来做纯电动 SUV，主要集中在小型和紧凑型 SUV 上面。



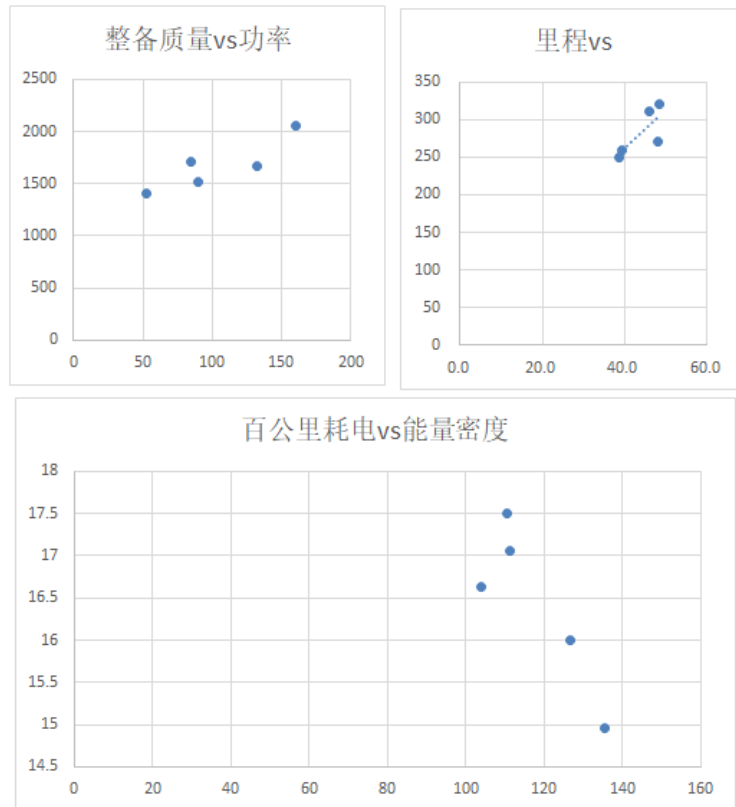
车型信息	传祺GE3 2017款 智享版	宋新能源 2017款 EV300 豪华型	荣威RX5新能源 2017款 EXR5 EV400 电动互联豪华版	EX系列 2017款 EX260 乐活版
厂商指导价(元)	22.28万	26.59万	27.18万	19.29万
国家/地方补贴	4.4万/2.2万	4.4万/2.2万	4.4万/2.2万	4.4万/2.2万
厂商	广汽乘用车	比亚迪	上汽集团	北汽新能源
级别	小型SUV	紧凑型SUV	紧凑型SUV	小型SUV
上市时间	2017.07	2017.04	2017.06	2017.02
变速箱	电动车单速变速箱	电动车单速变速箱	电动车单速变速箱	电动车单速变速箱
长*宽*高(mm)	4337*1825*1637	4565*1870*1720	4554*1855*1716	4110*1750*1583
最高车速(km/h)	156	140	135	125
前电动机最大功率	132	160	85	53
前电动机最大扭矩	290	310	255	-
电池类型	三元锂电池	磷酸铁锂电池	三元锂电池	三元锂电池
工信部续航里程	310	270	320	250
电池容量(kWh)	47	-	48.3	38.6
电池组质保	8年或15万公里	6年或15万公里	8年或12万公里	8年或15万公里
电池充电时间	快充0.5小时, 慢充8小时	-	快充40分钟 慢充7小时	快充0.5小时, 慢充6-7小时
快充电量(%)	80	-	80	80

这里把这几个车加上奇瑞出来的 3X 放在一起，可以看出来各家的情况。

说明一下，这里的计算存在一些误差，部分厂家给出的可用能量，真实的电池能量和开窗也有关系，因此这里的折算存在一些误差

车辆的主要技术参数及比较

车型	企业	能量	里程	功率	最高车速	整备质量	能量密度	电池质量	百公里耗电
SQR7000BEVJ69	奇瑞	39.4	260	90	100	1515	103.99	378.88	16.63
GAC7000BEVHOA	广汽	46.0	310	132	156	1667	126.57	363.36	16
CSA6456BEV1	上汽	48.3	320	85	135	1710	135.3	356.98	14.95
BJ7000U3D2-BEV	北汽	38.6	250	53	100	1410	110.68	348.75	17.5
BYD6460SBEV	比亚迪	48.0	270	160	140	2050	111.4	430.88	17.06



电池系统方面，几家给的信息并不充分，其中有两款产品用的是同规格的电芯，而且在布置位置的考虑上都是类似的。在选用电池的下托盘材料上，还有一些差异。等后续信息披露之后可以获取更多的对比。再往上突破，在不改变电芯和模组的条件下，短期内也没办法争取更多的容量出来。

2) 新兴车企在这个领域的尝试

根据公开的信息和非公开的信息，在谋求资质和未来竞争中取得一席之地新兴造车企业，一些是瞄着 A00 的红海继续扎进去；其他一些，就是在 SUV 这个领域开始尝试。其中以蔚来和车和家（这应该是增程路线）两家走七座 SUV 的路走，其余大部分如小鹏、威马、NEVS 都在做小型~紧凑级的纯电 SUV。关于这个章节，由于都处在开发阶段，我们后续等上公告和上市之后再作对比。

严格说来，做纯电动 SUV 本身是受限的，百公里的耗电是要比紧凑型轿车高一些，但这类车的用途也会宽一些，在通勤之外，也可以覆盖一定的商务和家用要求。纯电动 SUV 车辆的用途不同，意味着机会的同时，也会让消费者开出不一样的使用习惯，对车厂而言，从 A00 级别通勤的红海出来，做口碑产品意味着更多的责任，路遥知马力！

政策参考

【双积分政策】

新能源积分延期一年执行的原因及对中外车企的影响

从 2016 年 9 月开始两次征求意见至今，新能源汽车行业最关心的“双积分管理办法”，已于 9 月 28 日正式发布。最终发布的政策明确，新能源汽车积分政策将延期一年执行，2019 年和 2020 年的比例仍维持 10%和 12%，油耗积分政策则按原计划执行。那么，最终出台的

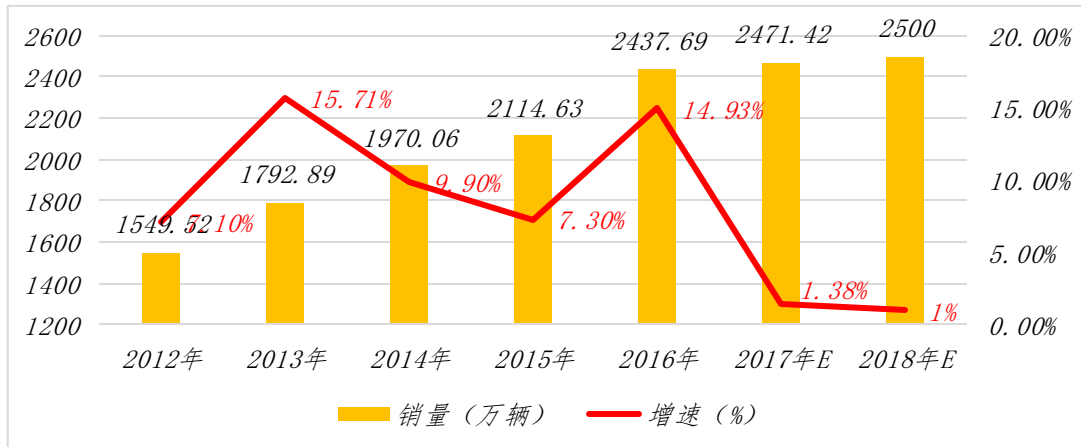
政策为什么将新能源汽车积分要求延期到了 2019 年呢？延期一年又会产生哪些影响呢？

一、原因分析

国家出台一项政策的目的是，本质上是为了管理和引导行业向更好的方向发展，万变不离其宗。从这个角度来分析，积分政策延期的原因就不难理解了。

1、总体供需失衡，产能过剩风险快速凸显

如果购置税优惠政策彻底退出，预计 2018 年国内乘用车销量将回落至 2200 万辆左右，这是前期政策透支需求的表现。如果优惠政策还能延续，乘用车销量增速也将回落，预计总量 2500 万辆是合理结果。



图历年乘用车销售情况

按 2500 万的规模和 8% 的比例测算，2018 年全行业新能源汽车积分需求在 200 万分左右。结合 2017 年上半年新能源汽车产量分布情况来估算，至少需要生产新能源乘用车 70 万辆 ($200 \text{ 万} \div 46.12 \text{ 万} * 15.97 \text{ 万辆}$)。

表 1 2017 年上半年新能源乘用车积分试算

续航里程 (km)	2017 年 1-6 月产量 (辆)	占比	新能源单车积分	单项积分和
150-160	84745	53.05%	≈2.66	225421.7
161-200	10515	6.58%	≈2.9	30493.5
201-230	4603	2.88%	≈3.44	15834.32
250-270	19801	12.39%	≈3.92	77619.92
300-320	10268	6.43%	≈4.52	46411.36
350+	1926	1.21%	5	9630
PHEV	27896	17.46%	2	55792
2017 年上半年新能源汽车积分总和：46.12 万分				

而 2016 年新能源乘用车产量仅仅为 34.4 万辆，两年时间实现翻倍，这对于已经告别萌芽期的新能源汽车产业而言，的确有一定难度。而即便供给端完成了 70 万辆的产量，需求端是否能够真正消化这 70 万辆，需要打上大大的问号。

具体点讲，2016 年前十城市共计销售新能源汽车 245208 万辆，按乘用车占比 70% 来算，共计销售 17 万余辆，占当年新能源乘用车总销量的 50% 以上。

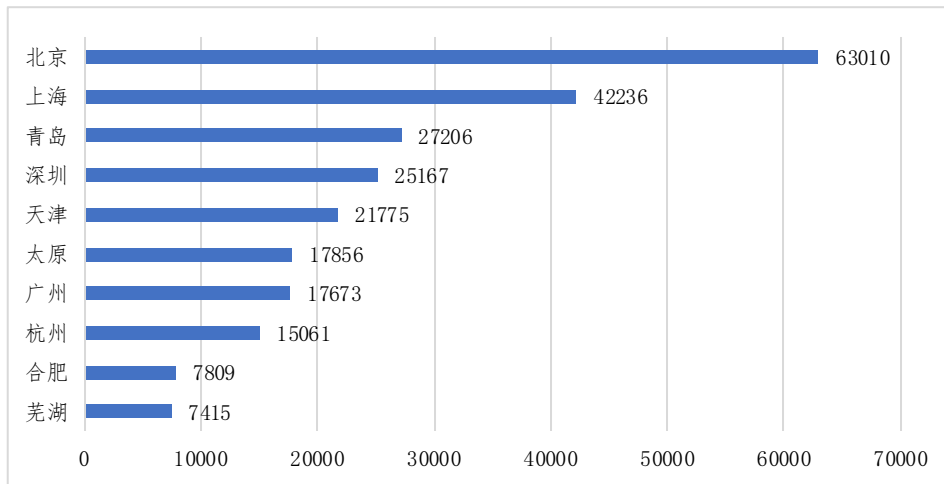


图3 2016年国内新能源汽车分区域销量排行

而2015年该数字为8万余辆，占比为40%左右。这就意味着，区域集中度在快速提升，二三四线城市的作用在弱化。按此推算，2018年前十城市销量占比为60%、销量翻倍达到34万辆来算，当年仍有36万辆的天量需要二三四线来承担，这显然是不现实的，除非“三限”路权政策得到快速复制。

供给端总体能够满足、需求端却无法消化，产能过剩的现象将加速上演，特别是众多小企业为满足积分要求而“有产无销”的劣质新能源汽车将充斥于市场，这显然不符合“政策为引导行业更好发展”这一基本宗旨。

2、积分+补贴的双重优惠过早来临，易引发公平性质疑

按照当前的新能源汽车产业发展情况，不出意料，2018年将会是冰火两重天的现象，前期起步早、储备丰富的企业将享受积分交易+补贴的双重优惠，而前期起步晚、无过多储备的企业将面临补贴少+购买积分的双重劣势，两者之间难以形成公平竞争，容易引发质疑。

以比亚迪为例，2017年上半年共计生产纯电动乘用车12085辆、插电式混动12058辆，而比亚迪上半年共计生产乘用车约18万辆，若按8%比例的积分要求，达标值为1.44万分，而比亚迪生产了足足7.92万分，富余6.48万分，按1万元/分，轻松获利6个多亿。

表2017年上半年比亚迪新能源乘用车积分试算

乘用车类型	纯电续航里程	产量	单车积分	单项积分和
BEV	270	194	4.04	783.76
	300	2223	4.40	9781.20
	305	7753	4.46	34578.38
	352	1346	5.02	6762.30
	400	569	5.60	3186.40
PHEV	/	12058	2	24116.00
总值：79208分				

放到2018年上半年，比亚迪依靠出售积分获得10个亿以上资金，再加上国家补贴和地方补贴资金，将对竞争对手（无新能源汽车）形成高达数十亿/年的额外资金优势，叠加效果惊人。

毫无疑问，这将引发大多数准备不足的同行强烈抱怨，甚至公开质疑其公平性，发布不和谐的声音。这显然也不是管理方所期望看到的场景。

3、多数车企应对不足，产品周期无法跨越

当前车企在新能源汽车领域的布局情况参差不齐，主要可分为三大类。

第一类是以吉利、比亚迪、北汽等为主的“先发”企业。这类企业起步早、产品足、规划长，而且不论是研发体系还是生产体系、销售体系都已经较为完整，完全不惧积分政策，反而期盼积分政策越早到来越好。

第二类企业则是以上汽、长安、东风等大型国企为代表的“平稳型”。这类企业有一定的产品投放，也有一定的产销规模，但是距离“达标”还有一定差距。同时，这类企业由于传统燃油车规模极大，普遍导致其需要更多的新能源积分来填补油耗积分。

第三类企业则是以大众、丰田、通用这类大型外资品牌为代表的“落后型”。这类企业在纯电动方面基本是一穷二白，在插混/增程方面也仅仅是“聊胜于无”，别说满足油耗积分需求，连新能源积分都差的十万八千里。

表 主要车企新能源汽车产品布局情况

车企	新能源汽车产量 (上半年)	车型 数量	纯电动	插混/增程
吉利	30377	6	帝豪、全球鹰 K10、全球鹰 K11、 全球鹰 K12、全球鹰 K17、D2	美日 PHEV
北汽新能源	27657	8	EC180、EV160、EC200、EU260、 EX260、EH300、EU400、威望 307	/
比亚迪	24143	9	秦、e5、e6、宋、腾势	秦、唐、元、宋
上汽	13548	7	e50、ERX5、EG10	e550、e950、eRX5、 ei6
长安	8249	5	MINI e、奔奔 180、奔奔 210、 逸动、欧力威	/
东风	3934	4	E30、EC36、启辰晨风、 裕路	/
一汽	4	2	奔腾 B30EV、骏派 A70E、	/
大众	7	1	/	奥迪 A6L e-tron
通用	1800	1	E100	CT6、君越、VELITE 5、 君威、迈锐宝 XL
丰田	0	0	/	/
福特	0		/	蒙迪欧 PHEV
奔驰	7	1	/	C350eI

而现实的情况是，第一类仅仅是少数几家，第二类、第三类车企占比超过 90%。

不仅如此，第二类、第三类车企通常都建立了严谨、周密的研究流程，比如长安 CA-PDS、通用 GVDP 5.0、丰田新车开发流程等，而这些流程都对新车开发的时间做了非常严格的规定。比如通用 GVDP 5.0 的完整用时是 57 个月左右，也就是 4.75 年左右。

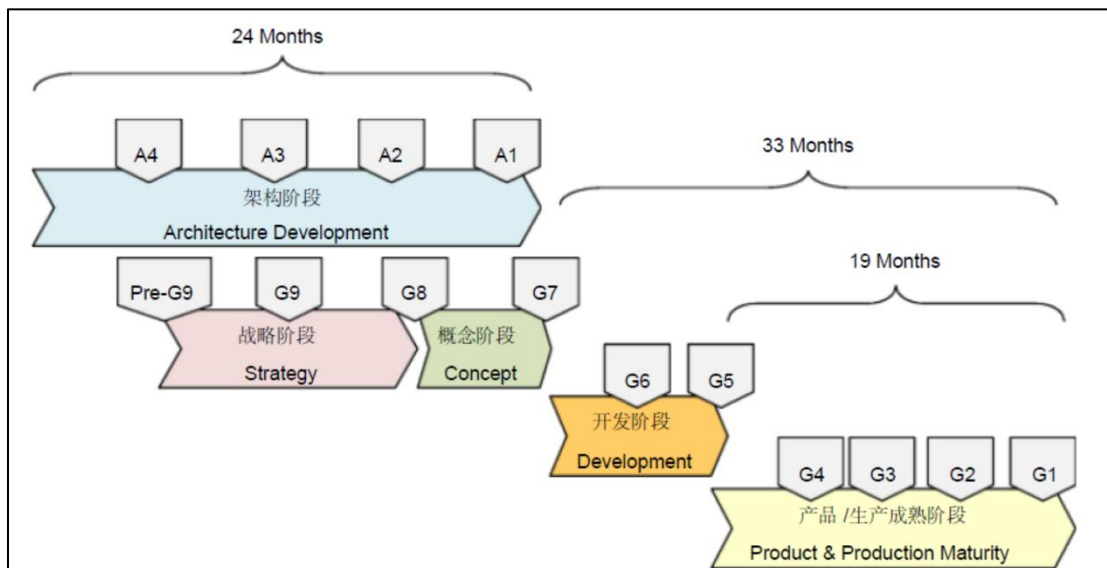


图 通用 GVDP 5.0 版研发流程

即便是丰田，也快不到哪里去，其新车开发也需用时 3 年多。

开发模式	CE 车辆构想发行	CE 构想发行	开发提案	AS 初号车	造型决定	FS 初号车	号试初号车
L	38 个月 ⁽²⁾	31 个月	27 个月	25.5 个月	18 个月	12 个月 (1 次试制)	4 个月 (1 次号试)
M							
S	28 个月	23 个月	20 个月	无 ⁽³⁾	15 个月	9.5 个月 (1 回试制)	3.5 个月 (1 回号试)
SS	20 个月	16 个月	13 个月	无	12 个月	无	

图 丰田新车开发流程及构成概要

导致这一现象的原因是，新车必须经过 1-2 轮的三高标定试验才能基本定型，也就是常说的“高温、高原、高寒”，而跑完这三个地方，至少也要花去一年的时间，再想做？等明年。

说这个的原因是因为，积分政策是在 2016 年才初露端倪，即便第二类车企和第三类车企“闻鸡起舞”、大规模研发全新的新能源汽车产品，那也要在 2019 年才能勉强完成产品的研发和投放。

4、响应征求意见，平衡国际关系

除了上述客观因素外，国际关系也是对政策延期加码的一大主观因素。

今年 6 月 18 日，全球四大汽车协会——美国 AAPC、欧洲 ACEA、日本 JAMA 和韩国 KAMA 联合向工信部致信，明确要求中国政府延迟或放宽电动车和混合动力车的配额计划。而包括德国总理默克尔等国外领导人也在不断游说中国政府放缓步伐。

因此，考虑到外交稳定因素，积分政策“顺利”得以延期。

二、影响分析

那么双积分政策延期到 2019 年执行了，又会产生哪些后果呢？

首先，明确释放政策调控信号，彻底打消企业疑虑。

此前有很多企业通过不同场合释放声音，希望取消积分政策的出台或者大幅降低积分比例要求。而更多的企业，由于政策走向的不明朗而惴惴不安、疑虑重重，无法指定合适的战略规划。而本次政策的正式发布，将彻底打消这些企业的疑虑或侥幸心理，将以更加明确的态度制定和执行规划、周密应对政策。

其次，总体产能扩张适度降速，电池销量受到一定程度挤压

由于积分比例延迟一年，大多数车企将放弃大上快上的发展思路，在 2017-2019 年期间更加踏实的开发新车型，以更加有力的抢占 2019 年的新能源市场。这一比例可能由 2017 年上半年的约 4% 增至 6%，但离 8% 仍有一定差距。由此，总体产能扩张将适度降速，特别是近来大受青睐的小型纯电动增速将受到一定抑制（虽然仍处于高速增长状态）。另外，由于整车产能增速抑制，电池销量也将受到一定程度挤压，粗略估计，将减少 3-5Gwh 的需求量。

第三，先发企业的积分获利优势泡汤，双方起跑线大幅接近

比亚迪、吉利等第一类企业的先发优势由于政策考核延迟，无法收割 2018 年的积分利益。而第三类企业也将免交大量的积分学费，双方更加接近公平竞赛的局面。虽然有声音在呼吁，自主品牌痛失先发优势、千载难逢机遇化为乌有，但这种看法有点过于悲观和高估，毕竟短短一年的时间和看似几十亿的资金，对于外企这种家大业大的名门望族，真不算个啥。君不见，大众丰田经历多多少少事件，罚了多少款？倒闭了吗？所以，永远不要希冀于通过处罚这种方式来实现反超，即使反超，也只是一时。

表 部分大型车企历年被处罚情况

时间	车企	事件	罚金
2017	FCA	柴油车排污数据异常	预计最高可达 46 亿美元

2017	雷诺	柴油车排污数据异常	预计最高可达 35 亿欧元
2017	大众	因柴油车排放作弊被处罚	43 亿美元
2016	戴姆勒	被欧盟指控操控卡车定价	10.1 亿欧元
2015	本田	漏报 1700 余起事故	7000 万美元
2015	FCA	车辆悬架部件有瑕疵可能会引发失灵	1.05 亿美元
2014	丰田	因油门踏板故障而意外加速被罚	12 亿美元
2014	通用	因点火开关缺陷造成 124 人死亡被罚	9 亿美元
2000	福特	因 Explorer 爆胎事故而被迫召回赔偿	30 亿美元

第四、外企获得更加充裕时间，寻求合作的步伐放缓

在财新尚未透露政策延期的消息时，大众与江淮、福特与众泰走在了一起，着眼的无非就是自主品牌的新能源汽车积分。而随着这些“香饽饽”一个个被抢走，丰田、通用、本田、日产、PSA 这些外资品牌由于车型开发计划滞后，已经如热锅上的蚂蚁，急得团团转，抢着和剩下的自主品牌谈合作。在积分政策延期后，这些外资品牌将获得更加充裕的时间资本，在选择合作和自行开发两条路上更加游刃有余，在一定程度上也就放缓了寻求合作的步伐，更是调低了资源交换成本，恐怕部分自主品牌要失望了。

三、建议

1、新能源汽车是必由之路，不可能出现开倒车的现象，车企特别是大型国有品牌要奋起直追，不能再有任何幻想和犹豫。

2、积分政策实际上是为 2020 年国家规划的 200 万辆目标托底，终极目标是实现能源的安全。但在一段时期内，能源多元化才是符合我国实际国情的最佳选择，不宜在 2020 年后制定过于激进的发展目标，并导向纯电动一条腿走路的发展路线。

3、对于自主品牌，新能源汽车不是实现弯道超车的利器，但却是实现与外资品牌分庭抗礼、同步发展、独立自主的重要载体，汽车强国之路要从新能源做起，自主话语权也要从新能源做起。所以不必期寄政策的红利，要从对自己负责、对产业负责、对国家负责的态度去看待和发展新能源。

4、不建议大规模放开合资新建新能源车企，这很有可能让自主品牌重蹈传统燃油车的老路，很可能让自主新能源再次回归“无法突破 50%”的旧像，应切实加严甚至掐断合资新建的路子，将自主品牌从温室里拿出来，断绝温床所滋生的懒惰。

5、建议积分政策要与动力电池能量密度紧密挂钩，响应马凯副总理所说的“紧紧抓住单体 300Wh/kg 的目标”。

商情汇编

【国内商情】

第 8 批新能源汽车推荐目录发布，95 家企业的 273 个车型入选（阅读原文）

9月1日，工信部发布《新能源汽车推广应用推荐车型目录（2017年第8批）》，共包括95户企业的273个车型，其中纯电动产品共92户企业249个型号，插电式混合动力产品共10户企业21个型号，燃料电池产品共2户企业3个型号。2017年以来，已累计发布8批推荐车型目录，共包括184户企业的2538个车型。

国务院印发《关于促进外资增长若干措施的通知》 推进新能源汽车制造对外开放

国务院印发《关于促进外资增长若干措施的通知》。《通知》从五个方面提出促进外资增长的政策措施：一是进一步减少外资准入限制；二是制定财税支持政策；三是完善国家级开

发区综合投资环境；四是便利人才出入境；五是优化营商环境。

交通部发文促冷链物流车发展 鼓励使用新能源冷链车

8月，交通部发布《关于加快发展冷链物流保障食品安全促进消费升级的实施意见》，鼓励多温层冷藏车、冷藏集装箱、冷藏厢式半挂车、低温保温容器等标准化运载单元以及轻量化、新能源等节能环保冷藏保温车型在冷链物流中推广使用，提高冷链物流装备的专业化、标准化、轻量化水平。

工信部公示 2017 年中德智能制造合作试点示范项目名单

8月15日，工业和信息化部官网公示了2017年中德智能制造合作试点示范项目名单，此次公示的名单中共涉及到中德合作一汽-大众动力总成智能工厂、宝沃汽车八车型柔性智能制造系统等17个项目，涵盖产业合作、标准化合作、示范园区和人才培养合作四个领域。

工信部发布《重点新材料首批次应用示范指导目录（2017 年版）》

9月12日，工信部发布《重点新材料首批次应用示范指导目录（2017 年版）》的通告，其中涉及新能源或新能源汽车领域的新材料有12个，包括高性能锂电池隔膜、高性能钕铁硼永磁体、镍钴锰酸锂三元材料、燃料电池膜电极、高纯晶体六氟磷酸锂材料等。

3600 个车型接入新能源汽车监管平台，数据传输测试工作开启

8月9日，新能源汽车国家监测与管理中心发布通知称，自GB/T 32960-2016《电动汽车远程服务与管理系统技术规范》标准实施以来，已有3600个车型完成了标准符合检测，相关技术符合GB/T 32960.3-2016的数据传输要求。

分时租赁获合法身份，促进政策对市场良性作用将逐渐释放

8月8日，《关于促进微型客车租赁健康发展的指导意见》发布，意味政府对“分时租赁”这一新生出行业态的认可。

9 家充电联盟标识管理评定授权机构名单发布

8月23日，中国充电联盟官方发文称，中国充电联盟在国家能源局的指导下于7月11日正式启动充电基础设施标识管理评定工作。按照联盟标识管理评定体系文件(试行)的要求，结合实际工作情况，经过联盟对相关机构的遴选和综合评价后，公示了9家联盟标识管理评定授权机构名单。

北京第四批新能源汽车备案目录发布

8月28日，北京市经信委发布“北京市示范应用纯电动小客车产品备案信息（2017年第4批）”，共有东风E30L/俊风ER30、海马@3、奇瑞艾瑞泽5e、北汽EU300、北汽新能源EC200/EC180/LITE/EV300、重庆长安逸动ev等7家企业的10款车型入选。8月25日，北京新能源汽车产业协会公示了第4批新能源备案目录的专家审核结果，江淮iEV7和奇瑞瑞虎3xe两款车型未通过审核，需按专家意见补充相关材料。

深圳 9 月实现公交车 100%纯电动

深圳市委市政府部署，除保留少部分非纯电动公交车作为应急运力外，将在2017年9月实现公交100%纯电动。8月，深圳市发展和改革委员会发布了《深圳市2017年新能源汽车推广应用财政支持政策》，纯电动乘用车最高每辆补贴2.2万元，今年扩大新能源分时租赁车、

网约车应用规模，将推动分时租赁车、网约车于2020年底前全部实现纯电动化。

安徽出台充电基础设施建设规划

8月18日，安徽省能源局发布《安徽省电动汽车充电基础设施建设规划(2017-2020年)》，规划表明，至2020年，为满足20万辆以上电动汽车充电需求，根据不同应用领域电动汽车配置要求，建成公交车专用充换电站200座，环卫、物流等专用车充电站100座，城市公共充电站130座，分散式公共充电桩3万个，公务车与私家车分散式自用充电桩15万个，城际快充站170座，计划总投资100亿元。

海南预计 2020 年建成适度超前充电服务体系

海南省新能源汽车发展促进联盟工作启动大会8月18日在海口召开。联盟致力于加强海南新能源汽车行业产业链合作，搭建与政府沟通的渠道和桥梁，力争到2020年基本建成适度超前、车桩相随、智能高效的充电服务体系。

比亚迪纯电动车将做 A0 级和 A00 级

8月22日，比亚迪总裁王传福向媒体表示，比亚迪从明年开始，将主推10万元以下的小微纯电动车。“目前纯电动车有两个趋势，要么高价，要么低价。”王传福说。比亚迪计划产品往下走，明年将推出小微纯电动车的逻辑是，目前国内纯电动车的销量，绝大部分来自A0、A00级产品。

北汽新能源 B 轮融资 111 亿，将投资四大方向

8月14日，北汽新能源宣布，其已于2017年7月顺利完成B轮融资。据介绍，此轮融资引入了央属企业、京津冀企业、地方企业和产业链伙伴四方面投资者，认购股份超过20亿股，共募集资金111.18亿元。此番融资主要用于四方面，包括新车型研发和实验；上产规模和装备技术提升；三电、产业链、新材料、智能网联化合资合作；全面战略合作。

珠海银隆 150 亿打造新能源整车生产基地

河南洛阳市与珠海银隆签订系列战略合作协议，意欲在洛打造新能源整车生产基地。据报道，珠海银隆将投资150亿元，在洛打造银隆新能源（洛阳）产城融合产业园，实现年产1万辆纯电动商用车、年产5000辆纯电动特种专用车、年产5000辆新能源环卫车，以及新能源皮卡车、纯电动农机具等多个新能源车型。此外，珠海银隆还将布局钛系列电池生产基地。

南京金龙力推 5 款电动物流车 目标夺取 10%-15%的市场份额

8月1日，南京金龙正式发布了开沃纯电动物流车产品全系族谱、金融方案，今年目标夺取10%-15%的市场份额。从3.9米到5.9米，南京金龙同时推出5款电动车型覆盖全系物流车，全系产品的满载综合工况续航能力均达到200公里以上，三电系统提供5年/20万公里质保；此外，南京金龙开沃融资租赁有限公司还为客户提供了多途径的融资方案，选择面广，适合所有类型客户的需求。

雷诺-日产联盟与东风集团成立电动车新合资公司

8月29日，雷诺-日产联盟和东风汽车集团股份有限公司宣布成立一家新的合资公司，新公司名为易捷特新能源汽车有限公司（eGT）。雷诺和日产分别持有易捷特25%的股份，东风集团将持有剩余的50%股份。易捷特计划选址在中国中部地区的湖北省十堰市。预计新合资公司将于2019年开始生产新款电动汽车，并形成年12万辆的产销规模。首款车型是具备

智能网联功能的全新电动汽车，基于雷诺-日产联盟的A级SUV平台，新电动汽车将由联盟和东风集团共同开发。

车和家 SEV 进入试制阶段

8月21日，车和家的SEV在智能汽车第一基地试生产下线。同时，为车和家智能SUV产品所打造的智能汽车第二基地也举行了奠基礼。车和家CEO李想表示，首批SEV将会用于该公司在巴黎的分时租赁项目，并同步向C端市场销售。

汉能集团牵手奥迪

8月23日，全球最大的薄膜太阳能企业——汉能集团旗下的子公司阿尔塔设备公司(Alta Devices)与德国奥迪汽车股份公司签订薄膜太阳能电池技术战略合作备忘录，双方将合作开展薄膜太阳能电池研发项目。据了解，此次双方的牵手合作计划于2017年底合作推出首辆集成薄膜太阳能全景玻璃车顶的样车，并且样车将在今年年底推出。

国轩高科联合比亚迪布局三元正极材料

8月30日，国轩高科股份有限公司发布公告表示，公司全资子公司合肥国轩高科动力能源有限公司拟与中冶集团、比亚迪、曹妃甸发展签署股东协议共同设立合资公司。合资公司注册资本9.3684亿元，主要从事于锂离子电池三元正极材料前驱体项目。合资公司成立后将投资建设、运营锂离子电池三元正极材料前驱体项目。项目共分两期建设。其中一期项目设计生产提供NCM523三元材料前驱体4.8万吨和NCM622三元材料前驱体4万吨，可根据市场情况灵活调整两种型号的产品产量。项目二期将增加一条同等处理能力的生产线。

东旭光电 100%收购申龙汽车

东旭光电8月24日发布公告，东旭光电发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金方案获得证监会审核通过。这标志着东旭光电正式迈入新能源汽车领域，并购对象上海申龙客车和旭虹光电。

百度联手江淮汽车将于 2019 年量产自动驾驶汽车

8月29日，百度和江淮汽车对外披露了合作规划，百度将为江淮汽车提供包括高精地图、自定位、环境感知、决策规划等自动驾驶关键环节的综合解决方案，双方将于2019年下半年推出自动驾驶量产车型，顺利通过验收后即可面向市场展开大规模量产。

【国际商情】

奔驰将推新氢燃料电池车 续航达 483km

奔驰将在2017年法兰克福车展上公布一款全新氢燃料电池车。该车基于2016年推出的GLC F-Cell原型车打造，采用插电式混合动力模式驱动，全新奔驰GLC F-Cell EQ Power的推出，让其成为世界上首款采用插电式燃料电池技术的量产车，该车尾部安装有9.0千瓦时的锂离子电池组，纯电动情况下的续航里程为48公里。在电池满电且储氢罐加满时，该车的续航里程可达483公里。

三星发布全新电动汽车电池 20 个模块续航可达 600 到 700 公里

据外媒报道，在德国法兰克福车展上，三星发布了全新的电动汽车电池，将20个电池模块组合起来，续航里程可以达到600-700公里。

德国企业联盟将新建电池厂，抗衡特斯拉千兆工厂

据外媒报道，德国法兰克福Terra E控股公司联合17家德国公司组建了一个联盟，该联盟计划兴建一座锂离子超级工厂，工厂的产量对标的是特斯拉超级工厂。下个月将在德国及邻国共五个候选城市当中选择一处来建设产能达34千兆瓦时的超级工厂。工厂预计将在2019年第四季度破土动工，到2028年实现全部产能。

日立固态电池完成送样 2020年前将投放市场

日本日立公司的研究人员宣布其固态电池技术已经研发完成，新一代电池可以抵御外太空极端温度。日立佐森总裁表示，公司现在就可以提供与当前锂离子电池相同性能的固态电池，但能更好的处理温度变化，拥有更长的循环寿命。

金沙江资本收购日产电池业务

8月8日，金沙江资本宣布与日产汽车达成并签订最终买卖协议，将收购日产旗下全部电池业务及相关资产。此次收购交易涉及范围包括Automotive Energy Supply Corporation、日产位于美国和英国的电池生产业务、以及部分日产位于日本的电池开发和工程业务。

英特尔完成对 Mobileye 的收购

8月8日，英特尔宣布完成对Mobileye的收购，后者正式成为英特尔子公司，交易规模约为153亿美元。这是以色列科技史上规模最大的收购案。与以往的收购案不同，在交易完成后，由Mobileye来整合英特尔去年11月底成立的自动驾驶事业部(ADG)，这意味着ADG团队将成为Mobileye的一部分。

现代摩比斯忠州新工厂已完工，未来将量产动力总成燃料电池套件模块

据外媒报道，现代摩比斯8月8日宣布旗下的一家工厂已完工，未来可实现氢燃料电池汽车零部件的量产，旨在确保其在零排放车辆的角逐中保持领先地位。新工厂位于忠清北道忠州市(Chungju)，将于今年9月启动试运行。该工程的建设费用约为700亿韩元，占地近1.3万平方米，其动力总成燃料电池套件模块的年产能为3000台。据该公司透露，未来其产量还将提升至数万台，但具体的增幅要视市场需求而定。

马自达所有车型 2025年将应用自动驾驶技术

据国外媒体CNBC报道，日本第四大汽车制造商马自达汽车公司表示，将从2019年开始在市场上推出电动和其他电动汽车，以提供高比例的清洁能源，或限制其他车辆以减少空气污染。到2025年将自动驾驶技术应用于所有车型。

GS Yuasa 新型锂电池续航翻倍，2020年将量产

据日经新闻报道，GS Yuasa将在2020年开始量产能让电动车充满一次电所能行驶的距离扩增至现行2倍的新型锂离子电池。上述新型电池由GS、三菱商事、三菱汽车合资设立的电池制造公司“Lithium Energy Japan”研发，将在2020年透过LEJ工厂进行量产，将供应给日系、欧系车厂使用，价格目标是压低至同于现行产品的水准。

涡轮增压引擎方兴未艾在美国新车中占比 27%

据外媒8月8日报道，经过6年的连续增长，在美国市场的2017年款车型中，超过25%的新车采用了涡轮增压引擎。更精确的数据显示，27.6%的新车和轻型卡车搭载了涡轮增压发动机。涡轮增压引擎的发展主要是发动机排量减少，以及汽车制造商全面提高燃油经济性的

结果。一些报告称发动机小型化的时代已经结束,但至少目前看来,涡轮增压引擎势头良好。

迈凯伦碳纤维新工厂 2020 年投产汽车轻量化迎来碳纤维时代

2017年7月底,迈凯伦宣布在谢菲尔德新建一个碳纤维部件工厂,主要生产Moncell碳纤维底盘和Monocage碳纤维一体式车身,预计将在2020年投产,按计划投产后年产1万个碳纤维车身,鉴于迈凯伦的整车年产量只有5000台,所以将有多余的产能为其它汽车制造商提供碳纤维部件。

德国自动驾驶事故判定法规出炉

德国交通部表示,新出炉的德国自动驾驶汽车法律指导方针当中规定,自动驾驶汽车在行驶过程中首先应该保护的是人,而不是物质财产或动物。方针指出,控制汽车的软件必须设计成不惜一切代价在事故中避免出现人员伤亡。这也就意味着,当事故是可避免的,控制软件必须选择不惜一切代价将人员伤亡降到最低,尽管这也许会造成财产或路上的动物遭到损毁。该软件不会基于年龄、性别或驾驶员的身体状况来分先后顺序做决定。

澳洲成功测试 V2P 技术, 有助自动驾驶发展

澳洲第一大电信营运商澳洲电信(Telstra)与澳洲智能网联汽车暨智能型运输系统(C-ITS)开发商Cohda Wireless合作,透过澳洲电信4G移动通讯网路,成功测试Cohda的防撞(Collision Avoidance)技术,在可能发生碰撞时对车辆、行人或自行车骑士发出警示,将有助于道路安全及自动驾驶技术发展。

联系我们

北京智电未来信息科技有限公司

如果您希望进一步了解我们的服务，请与我司下列人员联系：

第一电动研究院

电话：010-58769630

Email:evin@d1ev.com

营销部

电话：010-58769630

电子邮件：yeran@d1ev.com

本文件所载资料仅供一般参考用，并非针对任何个人或团体的个别情况而提供。虽然本文作者已经致力于提供准确和及时的资料，但不能保证这些资料在阁下收取时或者日后仍然准确。任何人士不应在没有详细考虑相关的情况及获取适当的专业意见下依据所载资料行事。

(C) 2016 北京智电未来信息科技有限公司。版权所有，不得转载。

出版日期：2017年9月