

盖斯特汽车产业与技术战略研究报告

第776期_2022.01.14

本期主题：盖斯特 2022 汽车产业十大趋势预判

盖斯特管理咨询有限责任公司

0512-69576333

cait@gast-group.com

盖斯特 2022 汽车产业十大趋势预判

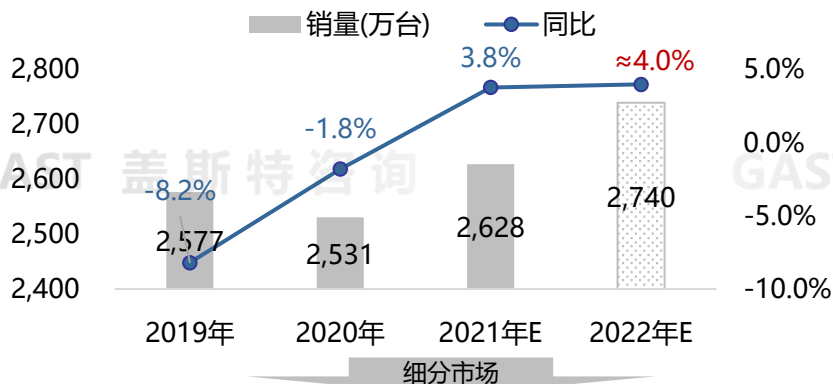
市场	趋势一	2022总体汽车市场稳中求升
	趋势二	2022新能源汽车市场保持高增长
产业	趋势三	主流合资车企新能源产品绝地反击
	趋势四	合资股比放开，市场进入充分竞争时代
	趋势五	智能网联汽车区域化+外资企业新本土化是大势所趋
NEV	趋势六	补贴退坡叠加成本上涨考验车企成本控制能力
	趋势七	充\换电基础设施将保持高速增长
ICV	趋势八	高算力智能驾驶芯片量产装车
	趋势九	智能座舱竞争趋向“第三空间”打造
	趋势十	网约车进入群雄逐鹿新阶段

趋势一：2022总体汽车市场稳中求升

- 预计2022年中国汽车市场将总体延续增长态势，其中乘用车同比增长7%左右，而商用车表现持续低迷，同比下滑8%左右

2022年总体汽车市场判断

中国汽车市场发展预测



2021-2022年中国汽车细分市场预测

类别	2021年	同比	2022年F	同比
总销量	2,628	3.8%	2,740	4.0%
乘用车	2,148	6.5%	2,300	7.0%
商用车	479	-6.6%	440	-8.0%

2022年汽车市场发展因素分析

有利因素

- 国家对于汽车消费持续鼓励→资金面将更为宽松
- 2022车企将更注重强化本土化供应链布局
- 汽车消费短周期波动接近下滑尾声，利好2022需求上升

不利因素

- 国际贸易摩擦，经济下行压力依然存在
- 疫情防控成常态，出行需求受限
- 芯片阶段性短缺问题仍会继续

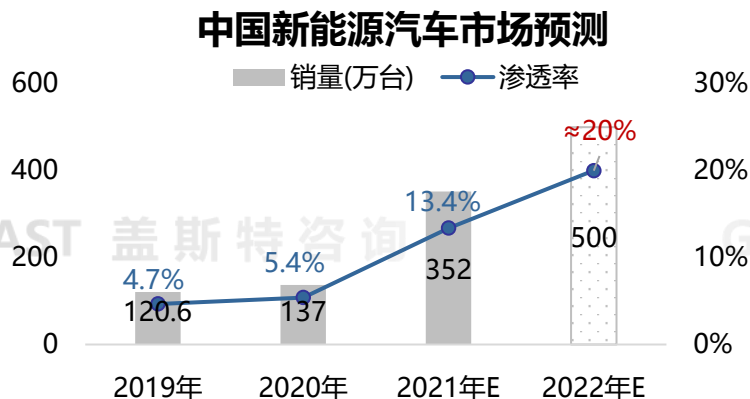
2022年汽车市场发展特征预判

- 预计2022总体汽车销量同比增加4%左右，接近2,750万辆
- 2022年乘用车同比增速扩大至7%
 - 新能源乘用车将是重要增长支柱，自主品牌持续向上
 - 增换购比例继续提升（接近50%），80、90后占比进一步扩大（超70%）
- 2022商用车市场整体延续低迷态势
 - 中重卡销量约130万辆左右，牵引车依旧是市场主力
 - 由于蓝牌轻卡法规影响→轻卡销量出现小幅回落

趋势二：2022新能源汽车市场保持高增长

- 在优质产品持续发力、政策利好、消费心理日趋成熟等因素促进下，2022年新能源汽车市场将维持稳中偏好的趋势，继续保持高增长

中国新能源汽车市场预测



细分市场

2021-2022年中国新能源汽车细分市场预测

类别	2021年	同比	2022年F	同比
总销量	352.1	157.5%	500	42.0%
乘用车	333.4	167.5%	480	44.0%
商用车	18.6	54.0%	20	8.0%

2022年市场发展因素分析

有利因素

- 现有明星产品持续发力+优质新品加速导入→新能源车接受度进一步提升
- 补贴退坡政策技术指标总体稳定+购置税减免延续→政策端仍利好NEV

不利因素

- 补贴退坡+原材料成本持续上涨+新能源保费普遍上涨→消费者综合购买成本↑；芯片供应不足的影响短时间难以消除

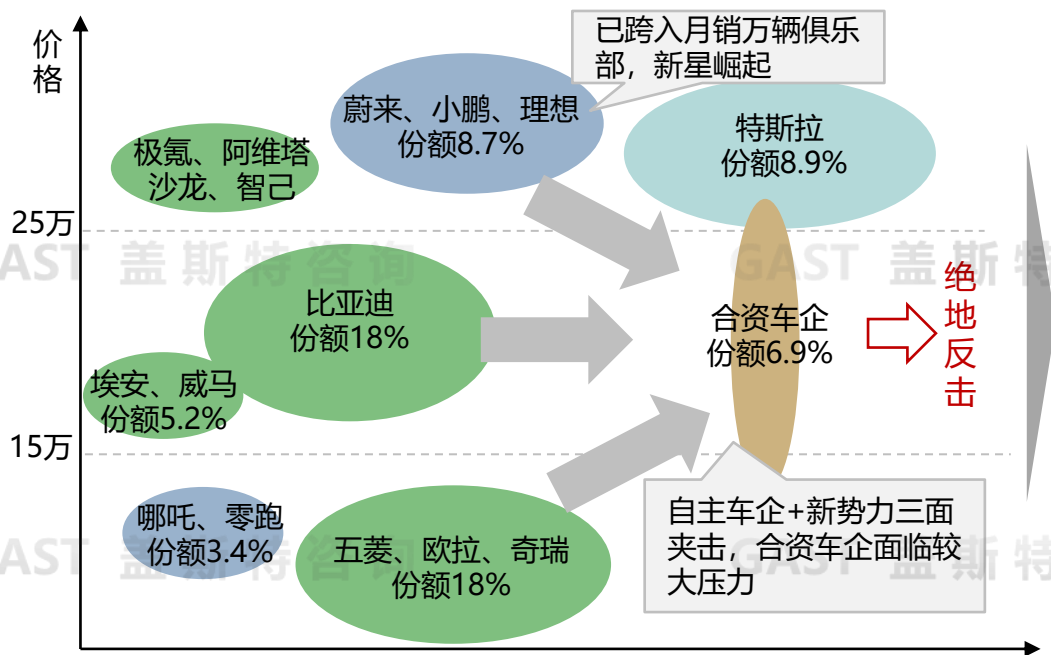
新能源汽车市场发展特征预判

- 预计2022新能源汽车渗透率提升至20%左右，总量超500万辆
- 乘用车：精品化微型车进一步拉升，经济型市场需求将有明显改善
 - 精品化微型车：将达到150万辆左右（超60万辆的增量）
 - 10-20万主流市场：将超220万辆（约150万辆增量），中高端稳中有升
- 商用车：总体规模仍较小，部分细分市场有较大改善
 - 新能源冷藏车、市政环卫车及特定场景下的电动中重卡迎来较大发展

趋势三：主流合资车企新能源产品绝地反击

- 面对新能源汽车超预期发展，且自主车企已取得先发优势，2022年合资车企在新能源领域将呈现集中反攻态势，进一步加快纯电产品导入与产业链建设

2021年新能源汽车市场竞争格局



合资车企加快电动化转型

加快推出纯电平台产品

- 继大众之后，主流合资车企2022年将加快推出纯电平台产品，如奔驰、丰田（自开发+合作BYD）、本田、现代、通用等

加速布局产业链上下游

- 加强与电池企业合作，同时加快充电基础自建与合作，为新能源汽车规模化做准备

探索新零售模式

- 革新销售模式，重塑与用户关系，包括建立直营店与体验店、更注重用户运营

面对新能源车市场份额被超越+自主车企品牌在新赛道上实现品牌持续上攻，2022年合资车企将从产品、产业链、商业模式等方面展开全方位反击

趋势四：合资股比放开，市场进入充分竞争时代

- 2022年乘用车合资股比放开后，市场竞争自由度更大，也更激烈，中国本土及外资二三线品牌将面临巨大挑战

影响股比调整因素及2022年股比变动判断

股比调整需要满足合作协议的限制

地方政府支持和多项政策优惠或将随合资公司属性的改变而改变

股比调整需长期谈判及大笔资金支付

NEV已成产业方向，在油车存续期间，合资车企焦点更在于转型

→2022年，除已进入股比调整的持续亏损的合资企业，如东风退出东风悦达起亚，不会出现更多的大变化，众多乘用车合资公司股比暂时维持现状

进入2022年，部分合资车企开始酝酿\讨论新时期新的合资\合作方式

- ✓ 在合资中双方实力差距悬殊及豪华车领域，未来或将迎来股比调整
- ✓ 为发展电动车，外资车企通过合资公司（如改造产能）或寻找新的合作伙伴推动转型

□ 股比放开将丰富中外车企合资合作模式，促进本土品牌发展和外资品牌本土化，但也会对传统车带来一定压力，对NEV的影响则相对较小

趋势五：智能网联汽车区域化+外资企业新本土化是大势所趋

- 智能化竞争进入新阶段，2022年会有更多外资企业进行本土化布局

未来汽车：基于数据、基于场景、依托生态、自我进化、个性化、服务化的智能产品

智能网联汽车 → 区域化特性

- 数据：新的生产资料 → 与应用环境、场景、生态和消费者特点直接相关 → 近期国家加强管控
- 场景：不同文化（国家）、地区的特性完全不同
- 生态：人车外部生态+服务生态+开发生态都更具区域性特点

2022年外资企业将加快新本土化布局

基于中国场景的产品开发

- ✓ 特斯拉、奔驰新建、扩建中国研发中心

本土数据驱动的产品开发\迭代

- ✓ 特斯拉、福特、戴姆勒、宝马建设中国数据中心

基于中国供应商\合作伙伴的生态建设

- ✓ 电池：大众+国轩高科
- ✓ 充电：宝马+国家电网、大众+星星充电
- ✓ ICV：奥迪+阿里（connect互联）、福特+百度（SYNC+系统）

本地化的服务与用户运营

- ✓ 特斯拉在中国推广直营模式，推进本土化服务

□ 2022年，外资企业将加快基于中国的场景、数据以及供应商能力构建中国本土化的研发、数据、生态以及服务运营体系

趋势六：补贴退坡叠加成本上涨考验车企成本控制能力

- 补贴退坡叠加成本上涨，NEV价格存在上涨压力，企业将更多通过控制成本内部消化、提高产品力、优化体验等方式应对

2022年补贴退坡30%

✓ BEV(续航 > 300km)补贴减少3900-5400元，PHEV(含REV)减少2000元*

2022年电池价格上涨

✓ 价格预期上涨约15%，以单车带电量50kWh计，车企成本上涨约7000元

新能源
车涨价
压力

涨价压力判断：高端车&市场认可度高的少数产品压力有限；小型车及部分二三线品牌价格敏感度高，压力较大

车企涨价可能性判断：NEV市场快速↑，抢占市占率、双积分考核为车企首要目标 + 消费者购买力并未大幅提升，对涨价的接受度低→车企如特斯拉、小鹏已提价，2022年部分车企会跟进，但多数车企不会轻易涨价

车企主要应对策略

其他成本管控降低综合成本

- ✓ 加强供应链管控，应对零部件涨价压力
- ✓ 规模效应下的成本及费用摊薄

提升产品力提高市场接受度

- ✓ 强化研发推出更多高质量车型
- ✓ 增强智能化等前瞻技术的更新迭代

优化用户应用体验

- ✓ 优化售后服务
- ✓ OTA升级（潜在利润来源）
- ✓ 逐步完善充电基础设施

□ 短期看，新能源车购车成本上涨压力或将带来市场波动，但新能源车已进入市场化轨道，长期降价提质仍是大势所趋

趋势七：充\换电基础设施将保持高速增长

- 新能源汽车的快速发展刺激市场对充\换电基础设施需求，在政策及供给侧推动下，充\换电设施整体前景看好，但不同类型设施发展前景不同

市场供需缺口大

- ✓ 当前车桩比为3:1，距离1:1仍有较大差距
- ✓ 新能源车快速放量，需求加剧

政策细化推动落实

- ✓ 出台政策解决城市居民区、城市公共、高速公路等设施建设问题
- ✓ 扩大补贴额度、范围

车企下场布局&力度加大

- ✓ 更多车企认识到当前产品包含服务，充\换电是产品一部分
- ✓ 根据需求布局充电 or 换电

2022年，充电设施继续保持高速增长，充\换电设施保有量有望以超过40%增速达到350万台

不同类型充\换电设施特点不同，适用场景不同 → 发展空间及发展节奏呈现差异化

2022年不同类型充\换电设施发展判断

车企

- ✓ 公共领域高压快充桩布局加速
- ✓ 商用车及运营性乘用车车企入局换电或加大换电布局力度

- ✓ 慢充桩进小区加速 → 私人桩占比有望提升
- ✓ 发展有序充电解决充电增加后电力负荷问题
- ✓ 加大快充桩投放力度，探索储充一体站

运营商

□ 充电方面，大功率快充是布局热点，有序充电必要性持续提升；换电方面，换电生态已具雏形，换电市场有进一步发展的空间

趋势八：高算力智能驾驶芯片量产装车

- 相比智能座舱，智能驾驶对于芯片算力要求更高，随着新发布车型智能驾驶级别提升，算力要求亦同步提升→100+TOPS车规级计算芯片将在2022年量产装车

算力	200 TOPS+		~500 TOPS					1000 TOPS+	
2022 车型	埃安 LX PLUS	哪吒 S	智己 L7	极狐 阿尔法S	沙龙 机甲龙	小鹏 G9	理想 X01	威马 M7	蔚来 ET7
智能驾驶 级别	L2+						L4	L2+	
计算 平台	华为 MDC610*1 200TOPS	华为 MDC610*1 200TOPS	英伟达Xavier (500-1000+TOPS)	华为 昇腾610*2 400TOPS	华为 MDC610*2 400TOPS	英伟达 Orin-X*2 508TOPS	英伟达 Orin-X	英伟达 Orin-X*4 1016TOPS	英伟达 Orin-X*4 1016TOPS
雷达/摄 像头	3L18R12V	2L17R13V	3L17R12V	3L18R13V	4L17R11V	2L17R12V	1L17R12V	3L17R11V	1L17R12V

量产车型传感器数量增加、智能驾驶级别提升→汽车对于芯片算力要求提高→**芯片厂商**研发并量产高算力芯片



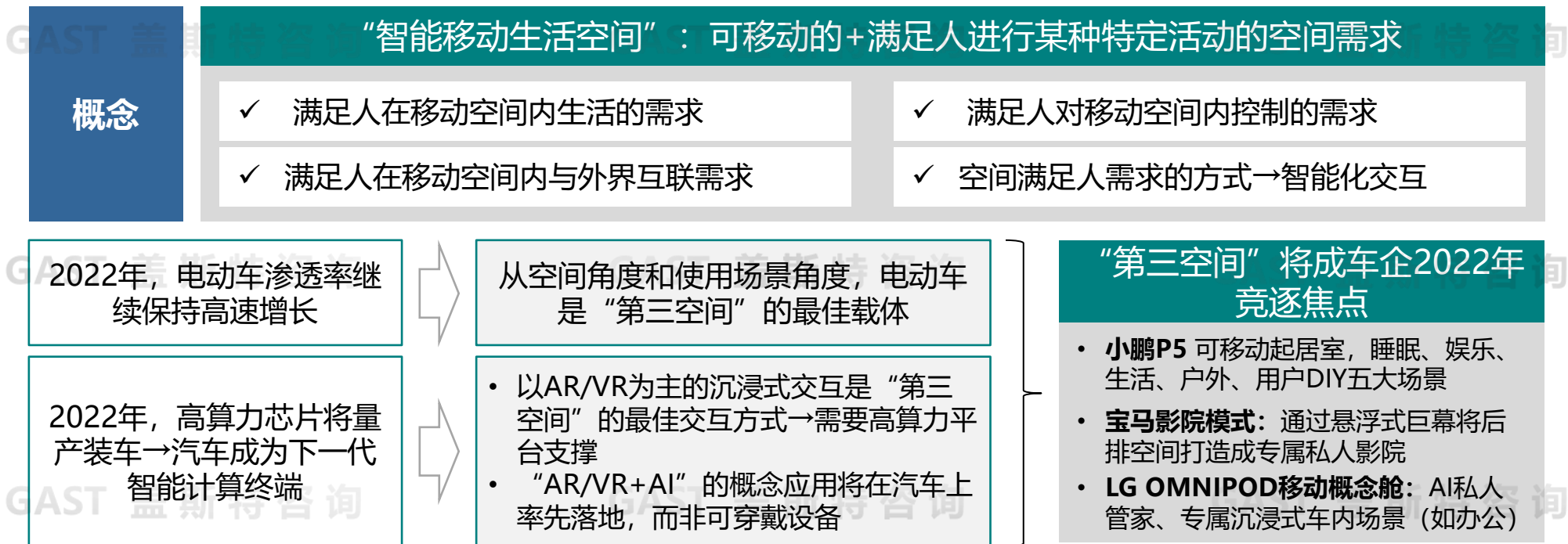
主流芯片厂商都在配合OEM发布2022年量产计划

英伟达	华为	地平线	黑芝麻
Orin: 7nm/254TOPS	昇腾610: ~200TOPS	征程5: 16nm/128TOPS	A1000Pro: 16nm/106TOPS

□ 随着汽车智能化不断提升，各车企进入算力的军备竞赛；但如果仅依靠硬件堆叠无法真正实现良好的智能驾驶体验 → 最终要依靠软硬件深度融合

趋势九：智能座舱竞争趋向“第三空间”打造

- 随着智能驾驶的成熟，人逐步从驾驶任务中解放出来，加之电动车持续增长、高算力芯片上车→2022年“第三空间”概念将更受关注



□ 未来，基于“第三空间”将带来全新应用生态（深度智能化+深度数字化），也将改变车企商业模式（如AIoT智能硬件生态、软件生态、服务生态）

趋势十：网约车进入群雄逐鹿新阶段

- 2022年网约车市场将一改一家独大，参与玩家各显其能，市场竞争将更激烈

2018~2023网约车市场份额变化



- 2021年7月滴滴被下架后增量市场被切断，份额随之下降；玩家如T3、曹操的份额从2.5% *左右开始上升，目标20%

定制化车辆将成为出行平台差异化竞争的主要因素

- 滴滴+比亚迪→比亚迪D1；盒子汽车专注为共享出行生产定制化车辆→BM-400

自动驾驶将重塑移动出行市场格局

- 2022年政策将进一步开放
- 智能基础设施在一线、新一线城市覆盖率将达到90%以上，二线城市覆盖70%以上



自动驾驶移动出行场景化落地加快

- 如干线物流、Robobus、同城货运等将快速商业化运营
- 网约车新形式出现：限定范围的Robotaxi+传统网约车混合运营，如T3出行+智行者，享道+上汽+Momenta，如祺+广汽+文远等

□ 监管严格趋势下挑战与机遇并存，但总体机遇更大，玩家在满足合规要求基础上在产品、服务体验、商业模式创新等方面将展开激烈竞争→高质量发展



盖斯特咨询
Strategy Consulting

智 慧 的 传 播 者

Sharing Wisdom with You

公司简介

盖斯特管理咨询公司立足中国、面向世界，专注汽车全产业链生态，聚焦于产业、企业、技术三大维度进行战略设计、业务定位、管理提升、体系建设、流程再造、产品规划、技术选择及商业模式等深度研究。为汽车产业链及相关行业的各类企业提供战略、管理、技术等全方位的高端专业咨询服务，为各级政府提供决策支持和实施方案。自创立以来，盖斯特以成为世界顶级汽车智库为愿景，以智慧的传播者为使命，以帮助客户创造真正价值为指引，关注实效、致力于长期合作与指导，凭借全面、系统、先进、务实的咨询方法，已经与近百家国内外企业、行业机构及各级政府建立起了战略合作伙伴与咨询服务关系。

服务领域

为客户提供多样化、开放式的服务，供客户灵活选择合作模式，包括但不限于：

- 面向高层的战略、管理、技术咨询服务
- 全方位定制式专题研究：涵盖宏观战略、产业发展、政策法规解读、互联网、商业模式、企业战略与管理、汽车市场、产品研究、产品设计方法、车展研究、论坛解读、节能减排、新能源汽车、智能汽车、汽车综合技术等领域
- 作为客户长期可依赖的智库资源，提供随时可满足客户特殊需求的开放式合作
- 提供行业沟通交流及深度研究的高端共享平台（CAIT）
- 公司拥有中、英、日三种语言的近千份专题研究报告供选购

联系方式

邮箱：GAST@gast-group.com

网址：www.gast-auto.com