

29 OCT, 2022

3 directions to promote new energy vehicle development

The Busy Weekly, Malaysia



Page 1 of 2

推动新能源汽车业发展3路径

文 • Terrence Lim (海克斯康制造智能公司 (Hexagon Manufacturing Intelligence) 东盟及太平洋地区总经理)



据 行业分析师预估，2030年新能源汽车全球市场的销售额将飙升至3470亿美元，2040年新能源汽车销量将完全超过传统燃油汽车（以下简称ICE）。

新能源汽车2021年销量占汽车总销量的9%，这比2019年的2.5%增长3倍。

德勤 (Deloitte) 全球新能源汽车预测报告显示：未来10年，该行业将会按29%复合年增长率的趋势增长；新能源汽车总销量将从2020年的250万辆增加到2025年的1120万辆，到了2030年预

计将达到3110万辆。另外，报告预测，新能源汽车将在这期间占据约32%新车总销售市场份额。

传统汽车制造商也在全力以赴奔向电动化市场。在全球范围内，汽车行业主要品牌都在电动化领域投入大量资金。例如：德国汽车制造商福士伟根 (Volkswagen) 已将其电动化支出提高到全部支出的一半以上；它将斥资1000亿美元加速推进电动化行业布局。

其他汽车制造商表示，他们计划在未来10年只销售电动车；日本汽车制造商本田

(Honda) 表示，将会在2040年前逐步淘汰所有ICE汽车，并且到2022年，其欧洲市场将会只销售电动车。美国汽车巨头福特 (Ford) 表示到2030年，该公司在欧洲销售的所有乘用车将全部电动化，同年将会有2/3商用车采用电动车或混合动力车。法国最畅销的汽车制造商雷诺 (Renault) 也公布，计划将在2030年前，将公司旗下90%车辆完成全电动化转化。

这场面向未来的竞赛正在升温，以下是在短期内 (1年内) 推动新能源汽车行业发展的3种路径。

1 朝向智能化 (制造业)

美国硅谷、英国和中国的大型科技公司和独角兽初创企业，毫无悬念正在颠覆电动车市场，它们愿意拓展创新先进的数码化和自动化能力。他们能够让产品推出市场的时间从几年缩短到短短3个月。

新能源汽车市场的低订单量，是加速车辆制造超越原有规模的关键因素，认识到这一事实，这些市场颠覆者均从中获益。事实上，新车设计将会使得现有ICE车辆中多达90%汽车零件变得多余。将主力放在电动车的汽车制造商也较少依赖当前的供应链和大规模制造工厂。

交通行业的电气化和数码化正在颠覆传统汽车垄断、供应链、产品组合和制造模式的现状。但是，许多传统汽车制造商仍然在长久沿用的系统中苦苦挣扎，这些系统让他们无法更好地适应及面向未来。我们的研究证实，虽然有将近半数的车企正在增加对于智能制造和工业4.0战略的投资，但仍有52%没有增加投资计划。

这并不是好消息！因为，智能制造对于解决他们面临的许多挑战至关重要，例如：加快产品上市时间、采用精巧且适应性强的装配线取代大型线性制造设施，以及创建更自动化、更高效和更具生产力的制造过程，并在价格和性能、追求盈利和保护地球之间取得适当的平衡等等。

因此，想要在这场电动车竞赛中走向胜利终点不仅需要辛勤努力，更需要智能运作！

2 倡导、教育和整合 多管齐下

让每个人都参与其中并不容易，这句话并非语带双关。但是，推进电动车发展需要得到全行业在倡导和教育方面的鼎力支持，这不仅涉及汽车制造商，更包括监管机构、政策制定者和消费者。

汽车制造商和监管机构需要共同努力，为电动车的采用和使用创造有利的生态系统，同时也需要关注能源和采矿等其他相关行业。

举例说明，当我们还没有讨论将再生能源作为电动车电池充电的来源之前，任何关于电动车的讨论都无法视为全方位。或者，在开采这些电池所需的稀土材料时，必需采取行动确保采矿过程不会对环境造成负面影响。

作为倡导电动车策略的一部份，上述全部因素都需要一并列入考量范畴，同时也应破除消费者对电动车的误解，例如：电动车缺乏驱动力和速度，或者它们的续航里程极其有限。

汽车制造商、监管机构和相关行业领导者也应该采取这些措施，包括谈论他们面临的挑战、相互交流并合作分享行业最佳实践。电气化之旅不能凭借一己之力完成，也无法孤军作战。

3 创造更大的吸引力

消费者和汽车制造商基于什么理由选择新能源汽车而不是传统的内燃机车型？虽然这是一个持续进展的过程，但我们清楚知道激励措施对此大有帮助。

国际能源署 (IEA) 数据显示，虽然整体汽车销量在疫情大流行期间下降16%，但电动车注册量在2020年增长了41%。这个增长趋势意味着，截至2020年末，全球道路上大约有1000万辆电动车。

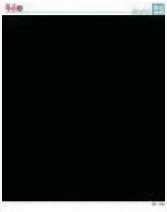
随着人们对于气候变化和环境影响的警觉意识不断提高，也意味着更多人愿意将他们的ICE车换成电动车或者混合动力汽车。

在全球范围内，政府耗费高达140亿美元支持电动车销售，从2019年至今取得25%销量增长，这个增长趋势主要来自于欧洲国家提供更强而有力的激励措施。

这些激励措施可以通过多种不同形式提供，包括为制造商和消费者提供退税优惠、通过打包售后服务提供汽车价格折扣、更便宜的道路税或保险费等。这些激励措施本质上是短期性的，因此无需冗长的政策辩论，而且可以鼓励私营部门参与者带头推行，使得电动车对于用户而言更具吸引力。

这场100%清洁汽车能源的竞赛应该加速推进。





29 OCT, 2022

3 directions to promote new energy vehicle development

The Busy Weekly, Malaysia



Page 2 of 2

SUMMARIES

文• Terrence Lim (海克斯康制造智能公司 (Hexagon Manufacturing Intelligence) 东盟及太平洋地区总经理)

+ 行业分析师预估，2030年新能源汽车全球市场的销售额将飙升至3470亿美元，2040年新能源汽车销量将完全超过传统燃油汽车(以下简称ICE) 新能源汽车2021年销量占据汽车总销量的9%，这比2019