

2021年新能源汽车市场观察&造车新势力发展路径解读

New Energy Vehicle Market Observation in 2021 &
Analysis of the Development Path of New Forces

2021年新エネルギー自動車市場の観察&車を作る新勢力
の発展経路の解説

概览标签：新能源汽车、造车新势力、理想、小鹏、蔚来、威马、特斯拉

2021/07

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施，追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

研究目的&摘要

研究目的

本报告将分析中国新能源汽车行业发展情况，并梳理造车新势力发展路径。

研究区域范围：中国地区

研究对象：中国造新能源汽车行业及造车新势力

此研究将会回答的关键问题：

- ① 中国新能源汽车行业发展如何？行业存在哪些机遇与挑战？
- ② 新能源汽车赛道参与者有哪些？竞争情况如何？
- ③ 造车新势力如何切入新能源汽车赛道？未来将往什么方向发展？

摘要

• 中国新能源汽车市场潜力巨大，行业机遇与风险并存

2020年后，受益于疫情后市场需求逐渐恢复、补贴政策逐步落地、相关政策的大力扶持及新车型的上市，市场销量和渗透率出现明显提升，未来在利好政策的指引下，中国新能源汽车市场潜力巨大。但同样需要注意的是，当今中国的新能源汽车产销结构正在不断演变，个人非营运新能源市场发展迅速，同时随政策退坡后销售更趋向市场化，行业结构性变化值得关注，需注意赛道竞争激烈程度与日俱增，行业机遇与风险并存。

• 造车新势力从新能源汽车切入自动驾驶，从售卖汽车所有权向售卖软件转变

相比传统燃油车，新能源汽车是智能化的更佳载体，造车新势力在新能源汽车的技术积累与市场认可度方面具备领先优势，助力其智能化水平提升；未来在车型硬件趋同的趋势下，软件能力将成为行业的核心壁垒。考虑到中长期FSD将演进成软件订阅服务商业模式，将有助于提升消费者购买率和续费率，未来软件占整车利润的比例有望持续提高，造车新势力盈利模式也由售卖汽车所有权与售后服务向售卖持续升级的软件转变。

• 新能源汽车赛道竞争激烈程度与日俱增

中国造车新势力销量高度集中，2020年行业集中度CR5高达93%。造车是一场对企业资金和技术的长期双重考验，当国家补贴退坡后，大量造车新势力加速出清，目前蔚来、理想、小鹏、威马等品牌表现良好，具备持续经营的能力。未来随着行业持续出清，中国造车新势力的产业集中度将进一步提升，行业以太效应加剧。



目录

CONTENTS

◆ 造车新势力发展背景分析	6
• 碳中和大背景	7
• 中国新能源汽车发展驱动力分析	8
• 新能源汽车发展演进历程	9
• 中国新能源汽车行业发展现状	10
• 新能源汽车赛道参与者情况分析	11
◆ 造车新势力发展路径分析	12
• 新势力造车动机分析——抢占流量入口	13
• 新势力造车可行性分析——纯电动汽车结构简单，门槛更低	14
• 新势力造车发展路径——从新能源汽车切入自动驾驶	15
• 新势力造车未来发展方向——从售卖汽车所有权向售卖软件转变	16
◆ 新能源市场的机遇与风险分析	17
• 造车新势力淘汰史	18
• 中国造车新势力竞争格局分析	19
• 新能源市场的机遇与风险分析	20
◆ 方法论	21
◆ 法律声明	22

目录

CONTENTS

The Background Analysis of the Development of New Forces in Car Making	6
• Carbon Neutral Background	7
• Analysis of Driving Force of Development	8
• The Development and Evolution of New Energy Vehicles	9
• The Development Status Analysis	10
• Track Participants Analysis	11
◆ Analysis of the Development Path of New Forces in Car Making	12
• Motivation Analysis: Preempt Traffic Entry	13
• Feasibility Analysis: Pure Electric Vehicles Have Simple Structure and Lower Threshold	14
• Development Path: From New Energy Vehicles Into Autonomous Driving	15
• Future Development Direction: From Selling Car Ownership to Selling Software	16
Opportunity and Risk Analysis of New Energy Market	17
• History of The Elimination of New Forces in Car Building	18
• Competition Pattern Analysis	19
• Opportunity and Risk	20
◆ Methodology	21
◆ Legal Statement	22

图表目录

List of Figures and Tables

图表1: 中国原油供需及对外依存度, 2015-2020年	07
图表2: 部分国家碳减排时间表	07
图表3: 中国新能源汽车指数走势, 2009年12月至2021年4月	08
图表4: 新能源汽车发展演进历程	09
图表5: 新能源汽车种类的电气化程度	09
图表6: 近期中国和中国部分地方的新能源政策	10
图表7: 中国新能源汽车销量和市场渗透率, 2011-2020年	10
图表8: 新能源汽车赛道参与者类型及代表企业	11
图表9: 智能手机和智能汽车变革对比	13
图表10: 传统燃油车和新能源汽车的结构对比	14
图表11: 造车新势力智能化进程对比	15
图表12: 2020年传统燃油车与智能电动车的软件属性占比	16
图表13: 特斯拉FSD营收与汽车业务的毛利占比, 2021-2026年预测	16
图表14: 国产新能源品牌发展进度	18
图表15: 中国造车新势力车型市场份额 (按销量口径计算), 2018H1-2020H2	19
图表16: 国产新能源汽车上险数和批发数, 2019-2020年	20
图表17: 国产新能源汽车上险数和批发数车型结构, 2019-2020年	20

Background

造车新势力发展背景分析

碳中和大背景

中国新能源汽车发展驱动力分析

新能源汽车发展演进历程

中国新能源汽车行业发展现状

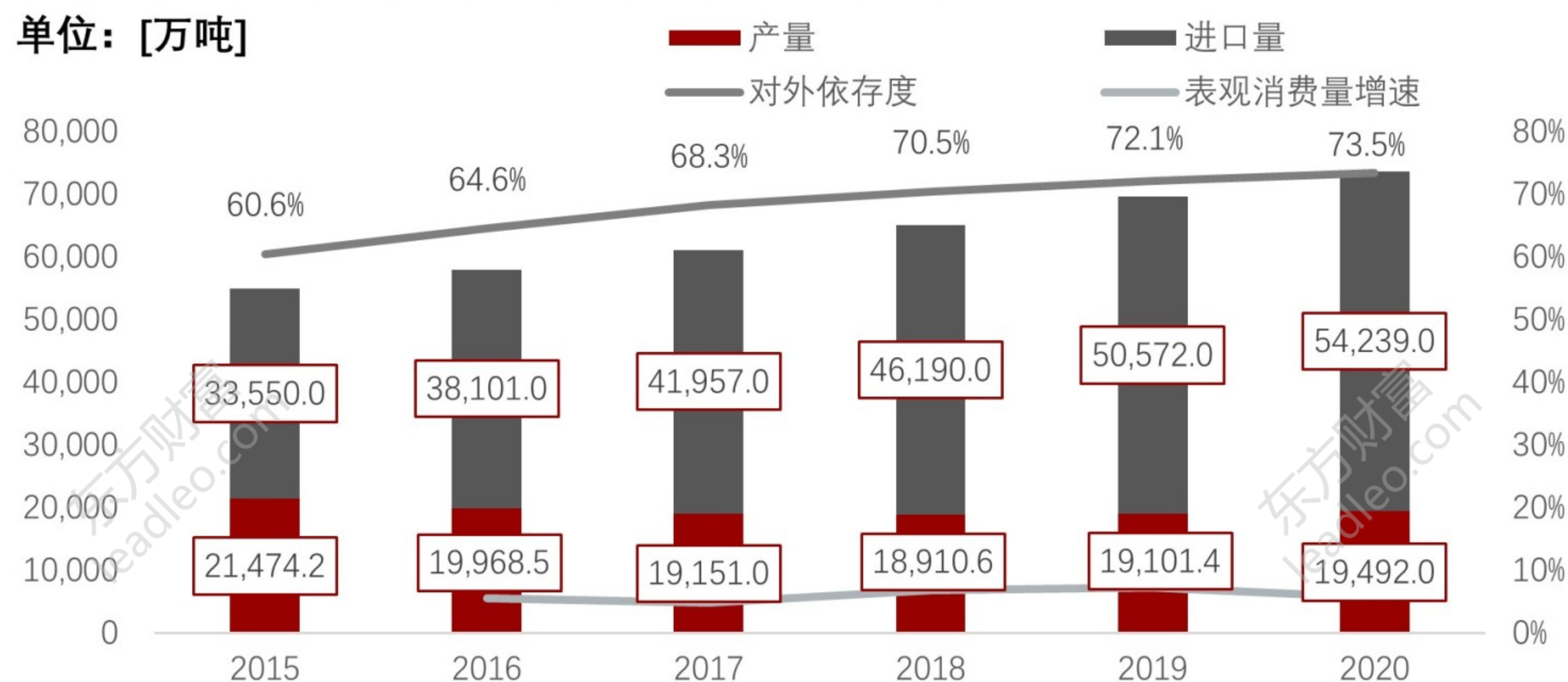
新能源汽车赛道参与者情况分析

.01

碳中和大背景

- 随着中国中产阶级人口急剧增加、汽车保有量翻番，汽车将成为最大的能源消费领域，“减少交通运输碳排放，布局新能源交通方式”成为中国未来发展的首要任务之一

中国原油供需及对外依存度，2015-2020年



部分国家碳减排时间表

国家	碳达峰时间	碳中和时间	差值
英国	1991年	2050年	59年
法国	1991年	2050年	59年
瑞士	1993年	2045年	52年
丹麦	1996年	2050年	54年
中国	2030年	2060年	30年

- 全球温室气体排放量的73%来自能源消耗，其中38%源于能源供给部门，35%来自建筑、交通、工业等能源消费部门。过去十年，在全球温室气体中，交通运输（海运、陆运、空运）贡献占比约15%，其中陆地运输是交通运输温室气体排放的主要动力，占比为10%左右，且仍呈强劲增长态势。汽车工业是全球温室气体排放最重要、增长最快的领域之一，因此，在全球政府努力实现碳中和的背景下，解决汽车排放是实现节能减排的重要切入点。
- 2020年中国原油对外依存度高达73.5%（50%为安全线），且仍呈上升趋势，而中国作为全球汽车产销大国，随着汽车保有量不断攀升，有效控制此行业碳排放总量成为全面实现碳中和目标的重要一环。

- 为实现《巴黎协定》2℃控温目标，全球必须在2050年达到碳中和。欧洲国家由碳达峰过渡至碳中和的过渡时间长达50-60年，而中国仅有30年的时间完成这一任务，所以中国在能源经济转型、减少二氧化碳和其他温室气体排放的力度和压力方面要远高于欧洲主要国家。
- 随着中国中产阶级人口急剧增加、汽车保有量翻番，汽车将成为最大的能源消费领域，“减少交通运输碳排放，布局新能源交通方式”的任务迫在眉睫。中国正在不断推广新能源汽车等碳中性交通工具及相关基础设施。新能源汽车突破发展的关键在于电池技术水平和充电基础设施的覆盖率。为此，中国不断推出激励和约束政策，尤其是资金优惠、公共服务优先等政策推动领先电池技术落地、充电基础设施建设，并积极发展交通运输系统数字化，以期实现低碳排放目标。

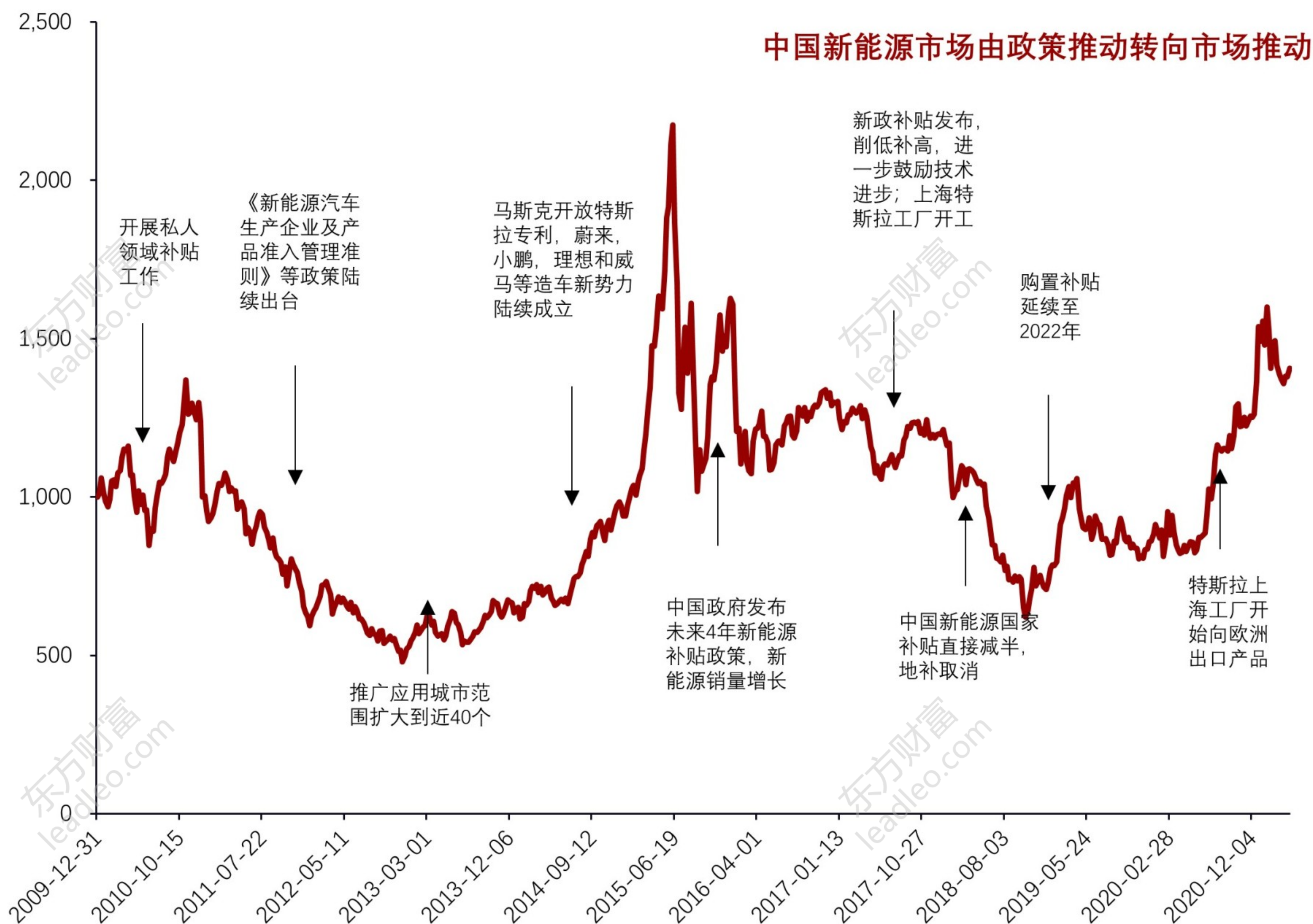
来源：国家统计局，海关总署，头豹研究院



中国新能源汽车发展驱动力分析

- 中国新能源汽车市场前期由政府政策推动，因此新能源汽车指数和政策关联性高，但随着产业技术的不断提升和扶持政策的陆续退坡，新能源汽车板块开始逐渐向市场化转型

中国新能源汽车指数走势， 2009年12月至2021年4月



来源：Wind，头豹研究院

头豹洞察

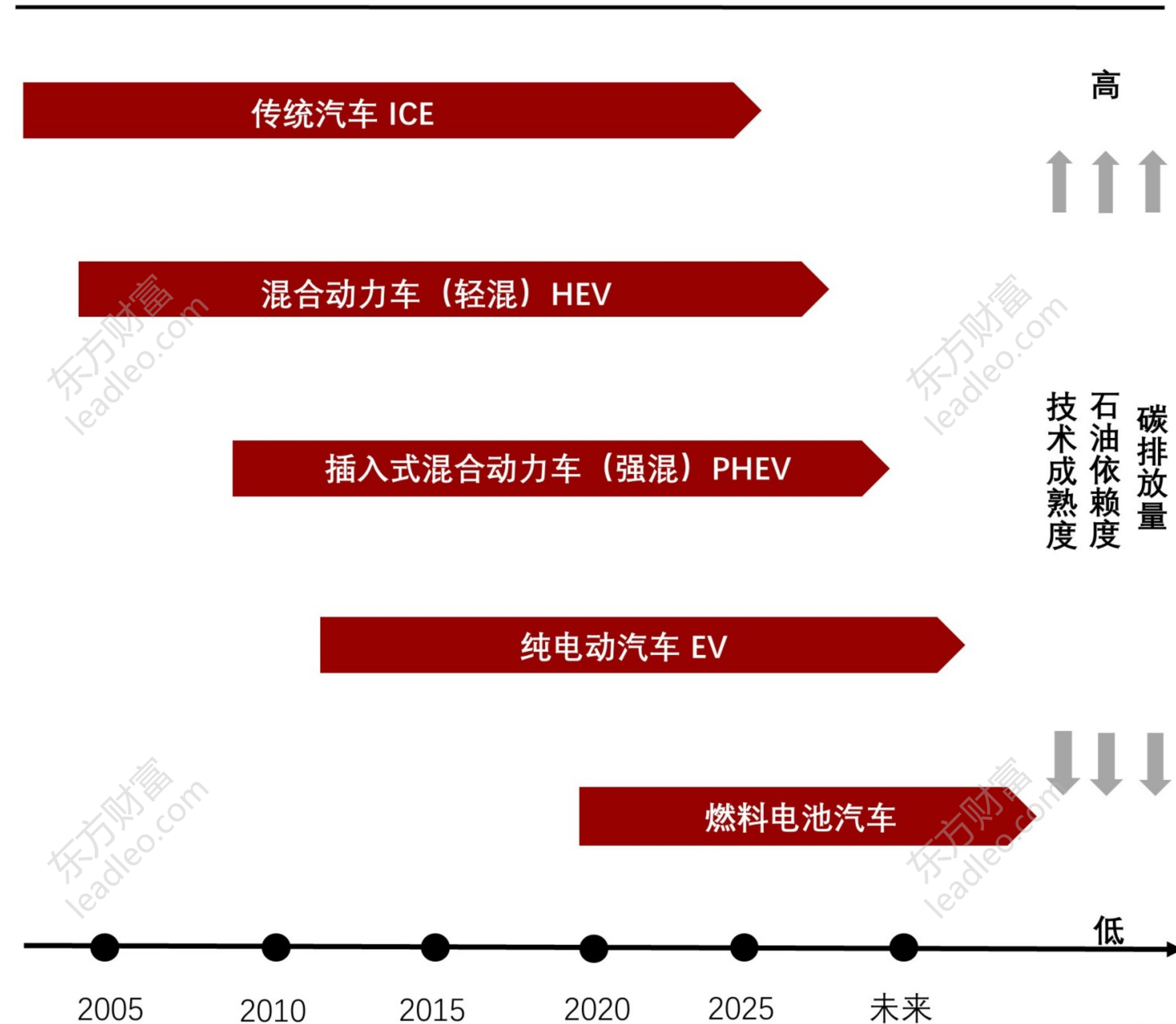
- 2009-2012年，政策出台时期：在此期间，《新能源汽车生产企业及产品准入管理规则》《关于开展私人购买新能源汽车补贴试点的通知》《节能与新能源汽车产业发展规划（2012-2020）》等政策密集出台，私人领域补贴的工作也于2010年开展。
- 2012-2015年，政策推广时期：2013年新能源推广应用城市范围扩大至40个，同时在此期间特斯拉专利开放，中国造车新势力蔚来、理想和小鹏等品牌陆续成立。在此期间，新能源汽车指数出现了长期且明显地提升。
- 2015-2018年，政策驱动时期：2015年中国政府发布未来4年新能源补贴政策，新能源销量出现明显增长。随后，《新能源汽车炭配置管理办法》征求意见稿和《新能源汽车生产企业及产品准入管理规定（修订）》等政策相继出台，新能源汽车产品准入门槛不断收紧。在此期间，新能源汽车指数出现了回落。
- 2018-2022年，过渡时期：2018年，新政补贴发布，削低补高、进一步鼓励技术进步。2019年中国新能源汽车国家补贴则直接减半，地补取消，产销规模出现回落。2020年受疫情影响，购置补贴延续至2022年，为今后市场转化做铺垫。
- 2022年至未来，市场推动时期：预计2023年新能源补贴政策可能会完全退出，新能源行业实现完全市场化，消费者购车会综合考虑车的性能、智能化水平等因素。



新能源汽车发展演进历程

- 中国新能源汽车产业发展经历了漫长的战略规划期和导入期，目前处于成长期的初级阶段，此阶段市场规模快速扩大，多元化的产业格局逐渐成型

新能源汽车发展演进历程



新能源汽车种类的电气化程度



头豹洞察

- 欧日美等国家地区依靠悠久的传统工业历史、深厚的汽车产业基础，拥有最为领先的汽车工业生产技术，而中国传统汽车工业起步较晚，在自主生产制造汽车方面相对处于劣势。而新能源汽车作为全新的产业赛道，三电（电池、电机和电控）等零部件替代燃油机成为其核心零部件，欧美日国家在此赛道的技术优势和供应链优势不再明显，为中国汽车工业“弯道超车”提供良好机会。
- 新能源汽车技术发展历程方面，从混合动力、插电混合逐步发展为纯电动、燃料电池汽车，中国新能源汽车产业发展经历了漫长的战略规划期和导入期，目前处于成长期的初级阶段，此阶段市场规模快速扩大，多元化的产业格局逐渐成型。

中国新能源汽车行业发展现状

- 2020年后，受益于疫情后市场需求逐渐恢复、补贴政策逐步落地、相关政策的大力扶持及新车型的上市，市场销量和渗透率出现明显提升，未来在利好政策的指引下，中国新能源汽车市场潜力巨大

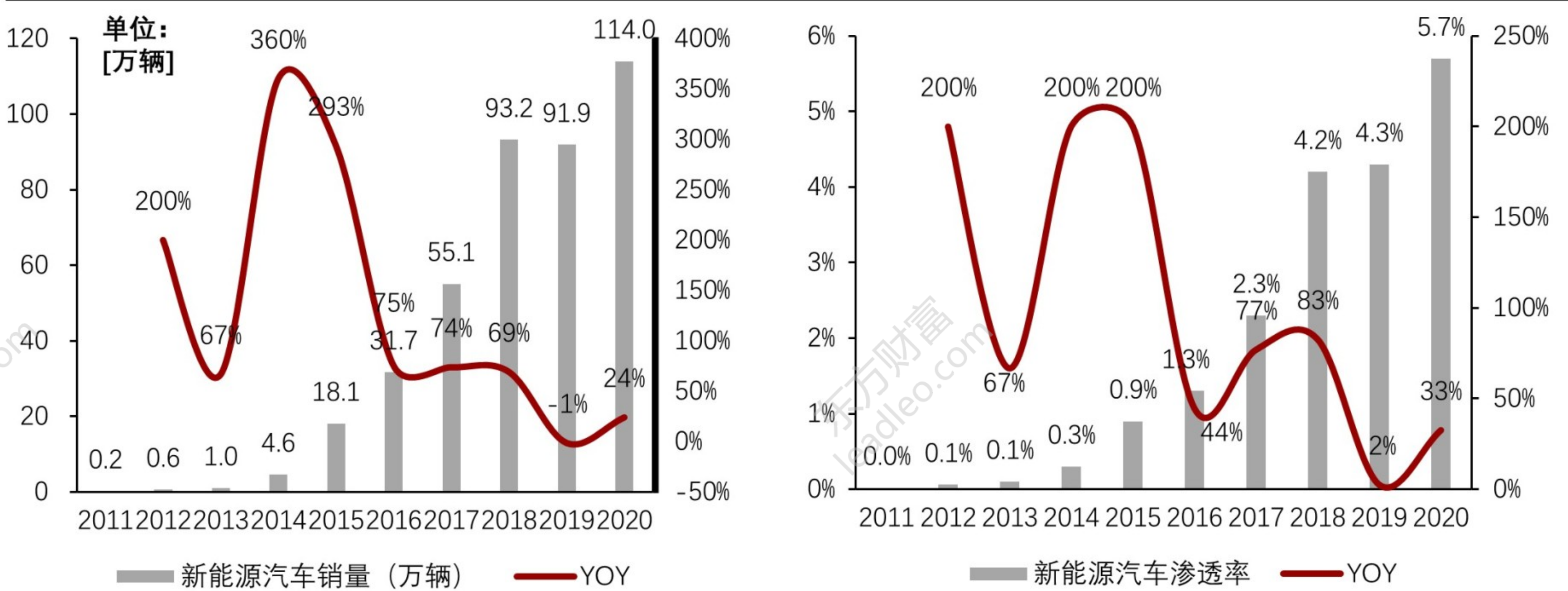
近期中国和中国部分地方的新能源政策

地区	内容
中国	2025年，2030年，2035年新能源占汽车总销量的比例分别达到20%，40%，>50%
中国	2025年纯电动汽车新车平均电耗降至12千瓦/百公里；新能源汽车销量要达到汽车新车销售总量的20%
上海	2020年底增加4万个非营业性客车额度
广州	加快推进落实2019年6月明确的新增10万个中小客车指标额度工作
北京	对“无车家庭”一次性增发2万个新能源小客车指标
杭州	2020年将一次性增加2万个小客车指标，按3:1的比例通过个人阶梯摇号和县（市）个人指标摇号的方式进行配置

近期中国不断推出新能源汽车相关政策，预计至2035年，新能源占汽车总销量的比例将达到55%左右。当前中国纯电动汽车的市场集中度仍相对较高，且呈分化趋势。中国区域市场发展不平衡，东部地区新能源汽车保有量较高，市场发展相对成熟，尤其北上广深等一线城市的纯电动汽车的上牌量约占总量的30%；而西部地区或低线城市的新能源汽车保有量低，但未来伴随着中国经济的发展、西部的大力开发，低线城市的中产阶级将快速崛起并成为中国家庭消费总量和新增消费的重要贡献力量，其汽车消费潜力也将得到充分释放。

来源：国务院办公厅，中国能源网，头豹研究院

中国新能源汽车销量和市场渗透率，2011-2020年

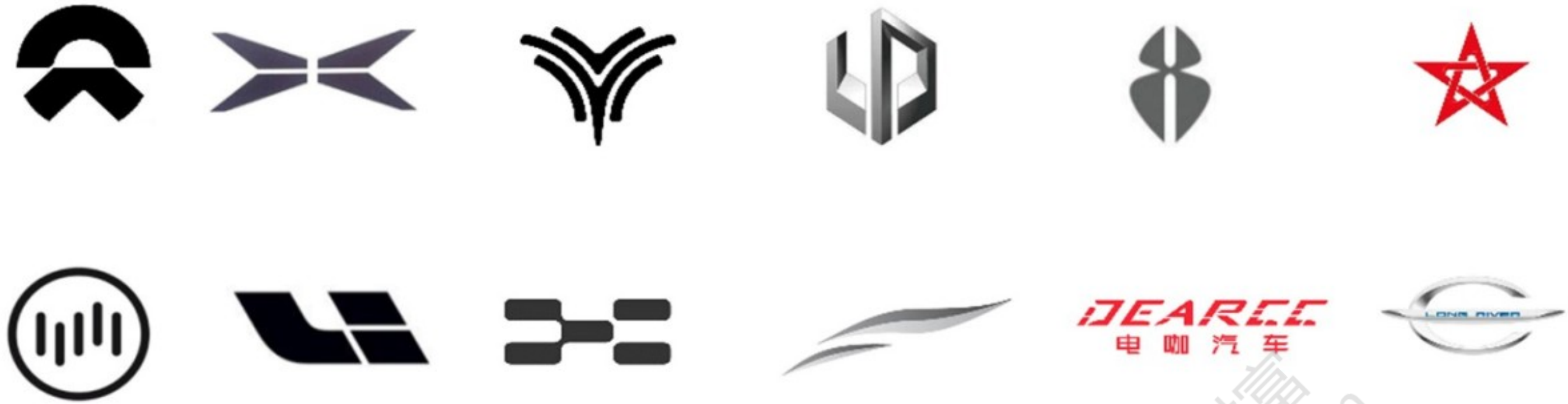


- 近10年中国新能源汽车取得了高速发展，这得益于技术升级、成本降低和政策引导，保有量极低的新能源汽车市场潜力巨大，市场规模增幅明显。利好条件促使销量和市场渗透率均呈现出强有力的增长趋势，尤其在2014年期间，新能源汽车销量增长率高达360%，市场渗透率增长率高达200%。2019年，中国新能源汽车国家补贴则直接减半，地补取消，产销规模出现短暂的回落。2020年疫情后需求恢复，利好政策逐步落地，促使新能源市场又出现了明显的反弹。截止2020年，新能源汽车销量同比增加24%，新能源市场渗透率同比增加33%至5.7%。
- 2020年10月，《节能与新能源汽车技术路线图2.0》提出2025年中国新能源汽车在汽车总销量中的占比达20%、2030年占比提升至40%左右的目标，而2020年该数据仅为5.7%，因此，未来5-10年将是中国新能源汽车核心技术领域快速发展的重要节点。

新能源汽车赛道参与者情况分析

- 服务和体验的数字化、网络化、开放化趋势让汽车变成万物互联时代的主要智慧终端之一，对于现有业务发展成熟的中国互联网企业而言，汽车是其产业转型的重要发展方向

新能源汽车赛道参与者类型及代表企业

造车新势力 部分品牌 代表	
具有新能源 产品的部分 传统车厂 代表	
已经实现或 正在筹备跨 界造车的部 分科技公司 代表	

头豹洞察

- 智能汽车的高速发展是汽车行业的大变革，也是中国制造业和中国互联网行业共同定义汽车行业规则的机会，是云计算、大数据、AI赋能中国制造，改变中国汽车市场，甚至挑战全球汽车市场的契机。工业数字化是数字化的细分领域，而造车又是制造业一个重要的部分，因此，造车是数字化不能错失的机会，是未来智能网联的大方向。
- 服务和体验的数字化、网络化、开放化趋势也让汽车变成万物互联时代的主要智慧终端之一，未来将会成为下一个互联网的入口。对于现有业务发展成熟的中国互联网企业而言，汽车是其产业转型的重要发展方向，各大科技公司通过将其在互联网中积累的技术融入到汽车数字化之中切入汽车赛道。
- 截至2021年6月，已有许多科技公司如阿里巴巴、百度以整车制造商的身份，进入汽车行业，而一些公司如华为、腾讯并未直接“造车”，而选择在车联网等生态层面与车企合作，仅为车厂提供解决方案。科技企业的加盟将为汽车行业带来更多科技感体验，助力汽车行业向更加智能化、网联化方向发展。
- 从目前汽车行业发展布局和定位的角度来分析，此轮已入局的造车新势力对汽车行业“新四化”转型趋势进行了初步的分解，前“三化”（电动化、智能化、网联化）主要是对其技术的转型，而“共享化”则是以前“三化”为基础所延伸的交通出行变革。汽车智能化、网联化的大趋势不断加深，为科技公司进军新能源汽车行业提供了重要途径。

Path

造车新势力发展路径分析

新势力造车动机分析——抢占流量入口

新势力造车可行性分析——纯电动汽车结构简单，门槛更低

新势力造车发展路径——从新能源汽车切入自动驾驶

新势力造车未来发展方向——从售卖汽车所有权向售卖软件转变

.02

新势力造车动机分析——抢占流量入口

- 科技型企业看重流量入口，其进入智能汽车行业的逻辑与切入智能手机行业的逻辑类似，旨在通过造车打造产品生态圈，抢占用户流量，强化用户粘性

智能手机和智能汽车变革对比



头豹洞察

- 智能汽车和智能手机的变革历程相似，都遵循着“交互变革，架构变革，生态变革”的发展步骤。智能手机的触控屏幕颠覆了传统按键机以机械键盘为枢纽的交互方式，从触觉、视觉、听觉等角度进行革新，给用户带来各方面全新的体验效果，同时通过手机架构变革提升手机功能，将手机从单一的通讯工具演化成多功能场景性工具。同样地，智能汽车以智能驾驶座舱为突破口，将车载仪表盘和机械按键升级至智能网联全液晶仪表盘和中控大屏，再加上不断升级中的智能驾驶技术，汽车的角色从代步工具演变成未来共享的移动第三空间。
- 在发展动机方面，智能汽车与智能手机的逻辑也非常相似。自2007年苹果公司推出第一代iPhone重新定义智能手机后，物联网时代正式开启，中国科技型企业意识到智能手机背后的商机纷纷布局手机行业。在汽车领域，自特斯拉推出的第一款电动汽车重新定义智能汽车后，车联网时代拉开序幕。中国科技型企业基于其互联网知识储备与行业敏感性，洞察到新的流量入口，决定往造车方向跨界发展以抢占用户在出行方面的流量入口，强化用户粘性。

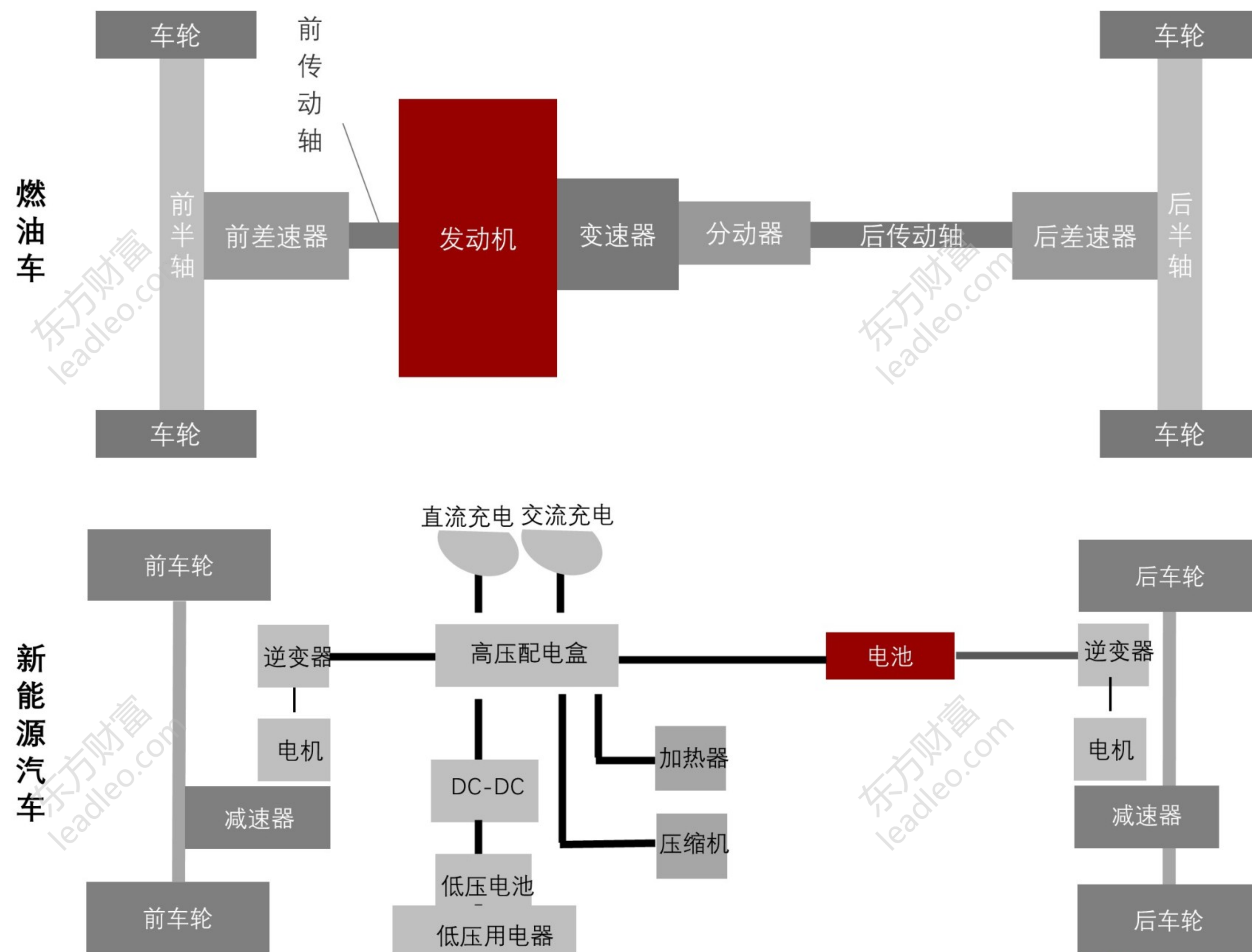
来源：电子工程专辑EET，头豹研究院



新势力造车可行性分析——纯电动汽车结构简单，门槛更低

- 相较于传统燃油车，纯电动汽车用电机替代发动机，减少大量发动机所需的联动部件，整体制造门槛降低，这也是造车新势力们可以跨界造车的重要原因

传统燃油车和新能源汽车的结构对比



来源：汽车维修技术网，维科网，头豹研究院

头豹洞察

- 传统燃油车的控制系统较为复杂，需要机械系统和电控系统之间的配合。传统汽车结构拥有八大机构及四大系统：八大机构是针对发动机而言的，包括点火系、润滑系、冷却系、燃油供给系、启动系、曲柄连杆机构、配气机构及净化装置；四大系统是针对整车底盘而言，分别为传动系统、行驶系统、转向系统、制动系统。
- 纯电动汽车由电池、电机、电控组成的“三电”系统是其核心部位，整车的控制逻辑更为简单，信号传输更加方便，对电压和电流的控制也更加灵敏。电力驱动及控制系统是纯电动汽车与传统内燃机汽车的最大不同点。电力驱动及控制系统由驱动电动机、电源和电动机的调速控制装置等组成。除此之外，电动汽车的其他装置基本与内燃机汽车相同。
- 新能源汽车的结构相比传统燃油车更为简单，零部件数量是传统燃油车的60%，主要因为电动车的集成电路设计和三电系统使得造车所需的零部件和制造复杂程度降低。纯电动车依靠电机驱动，使其在运转时能输出强大的扭矩，省去运用发动机时所需的换挡提速的过程，减少大量发动机所需的联动部件，如变速箱、进排气等。除去复杂部件后，整车线路得到极大简化。中国汽车产业在硬件方面处于薄弱环节，当硬件需求降低后，理想、蔚来、小鹏等企业参与造车的可能性增大。

新势力造车发展路径——从新能源汽车切入自动驾驶

- 相比传统燃油车，新能源汽车是智能化的更佳载体，造车新势力在新能源汽车的技术积累与市场认可度方面具备领先优势，助力其智能化水平提升；未来在车型硬件趋同的趋势下，软件能力将成为行业的核心壁垒

造车新势力智能化进程对比

中国造车新势力智能化功能各有特色，且与特斯拉的差距不断缩小。特斯拉打造全栈自研的自动驾驶解决方案，智能化进程领先；蔚来搭载NIO pilot系统以及车载人工智能伙伴NOMI，集成语音交互和智能情感引擎；小鹏注重智能化持续升级，已完成超23次OTA升级；理想具备较高的座舱智能化水平及OTA水平；威马具备L4级别的自动泊车能力；哪吒主张智能化渐进式、谨慎发展。

品牌	特斯拉	蔚来	小鹏	理想	威马	哪吒
芯片	自研FSD芯片	Mobileye EyeQ4/英伟达Orin	Nvidia Xavier/英飞凌Aurix MCU	Mobileye EyeQ4/地平线征程3	高通骁龙	Mobileye EyeQ4
自动驾驶计算平台	Autopilot 3.0	NIO pilot NAD	Xpilot2.5 Xpilot3.0 Xpilot3.5	AD 2.0高级辅助驾驶系统	Living pilot	Pivot
级别	L3	L2.5	L2.5	L2	有限制的L4	L2
智能交互	--	NOMI交互系统	Xmart OS 2.0系统	Linux-Android Automotive	AI小威	AI小You
软件版本	--	NIO.OS 2.10.1	Xmart OS 2.6.0	v 2.1	v 1.7	U OS1.3.0
OTA升级次数	37+	17+	23+	13+	7	2

来源：头豹研究院

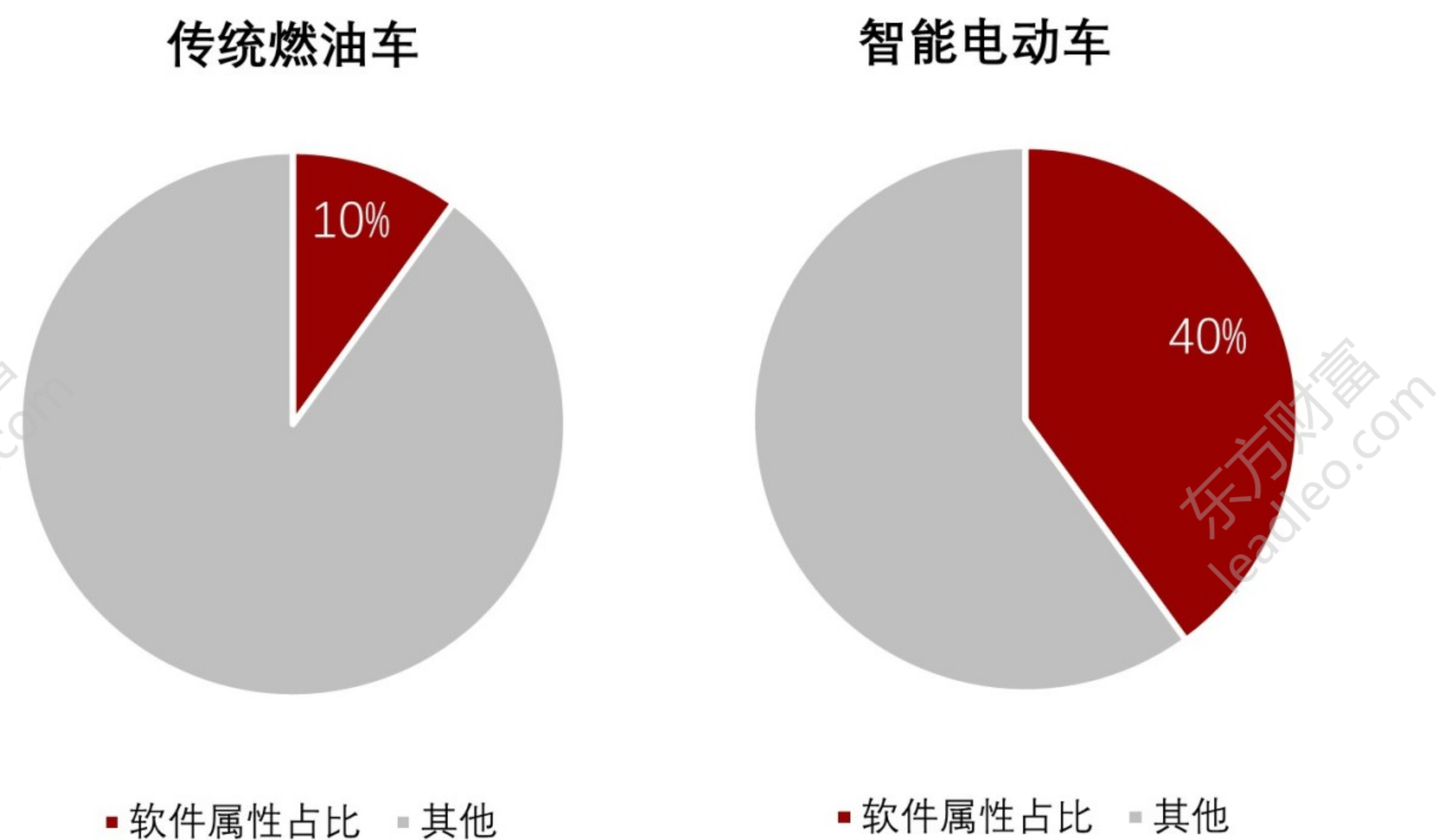
头豹洞察

- 智能网联趋势不仅能支持车辆获得比普通单车感知更多的信息，促进自动驾驶等技术的创新与应用，而且对建造智慧交通系统、助力汽车和新交通服务模式的发展起到积极作用。智能座舱和智能驾驶功能需要更多的ECU与传感器，现有燃油车架构下的算力、架构复杂度和总线信号传输速度尚无法满足L3级自动驾驶智能化与电动化的需求。而新能源车结构更为简单，集中式的架构有利于信息传输的控制，因此，新能源汽车相比传统燃油车更能实现车体智能化，将会成为智能化的最佳载体。
- 造车新势力从研发难度更低的新能源汽车赛道切入整车制造，相较于传统整车厂，其在新能源汽车的技术积累与市场认可度方面具备领先优势。在此基础上，造车新势力采用“自动驾驶辅助系统+语音交互系统”组合推动智能化实现，并通过OTA实现车辆软件快速迭代，进而持续增加或优化产品智能化水平。
- 基于全栈式“AI芯片自研+自动驾驶域控制器自研（合作开发）+软件算法自研”的研发模式，特斯拉在智能化进程方面领先。而在自动驾驶计算平台方面，中国多数造车新势力的合作对象均从较为封闭的Mobileye解决方案转向开放程度更高的英伟达，以有效获取和利用底层视觉数据。该趋势同样展现出车企对软件能力的重视，未来在车型硬件趋同的趋势下，软件能力（软硬件一体化能力）将成为行业的核心壁垒。

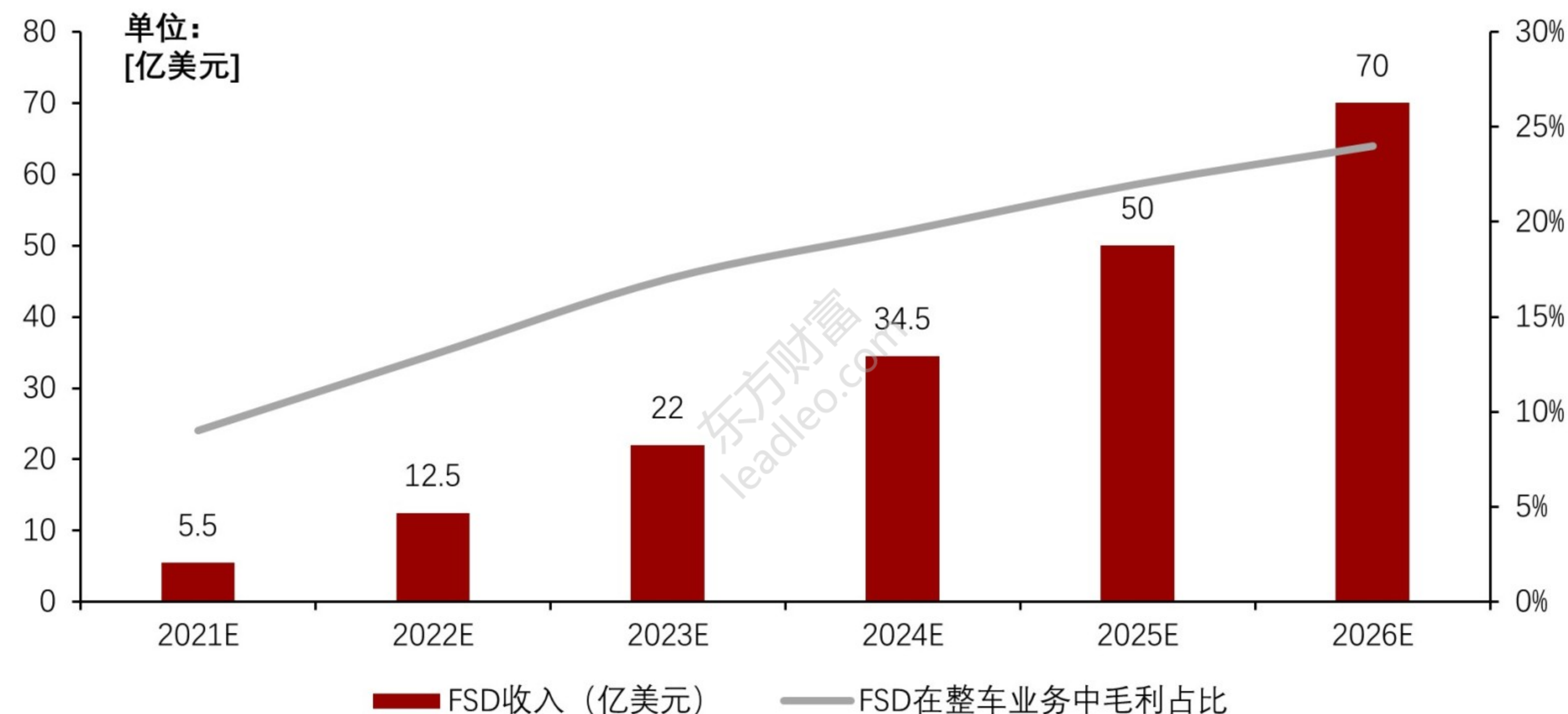
新势力造车未来发展方向——从售卖汽车所属权向售卖软件转变

- 软件是智能汽车商业模式的核心组成部分，考虑到中长期FSD将演进成软件订阅服务商业模式，将有助于提升消费者购买率和续费率，未来软件占整车利润的比例有望持续提高

2020年传统燃油车与智能电动车的软件属性占比



特斯拉FSD营收与汽车业务的毛利占比，2021-2026年预测



- 作为新能源汽车界领军企业的特斯拉，FSD销售收入是其收入的重要组成部分，截至2021年6月，其FSD服务售价为1万元左右。未来随着FSD功能的不断升级和完善，其FSD收入将继续增加，预计2025年特斯拉FSD营收与汽车业务的毛利占比将达25%，并且FSD有望升级成为软件订阅模式服务用户，在订阅制模式下，FSD的单次使用费用降低，而购买率和续费率将大幅提升。
- 未来随着汽车智能网联技术的驱动，智能汽车的市场规模将会大幅度提升，其中**软件价值有望成为最大的增量**。“软件定义汽车”的本质是改变商业模式和用户的用车体验，通过不断的软件迭代，持续改进智能驾驶体验、座舱娱乐体验、动力体验和车体续航。在此背景下，汽车从机电一体化的机械终端，逐渐变成智能化、可拓展、可持续迭代升级的移动电子终端，软件服务商的价值不断提升，软件盈利（即订阅制服务）成为重要的收入组成部分。随着自动驾驶等级愈发提高，其对算法系统的要求更高，对软件的依赖程度亦随之提高。因此，造车新势力将以电动化为载体，以OTA升级手段，强化消费者智能体验，其盈利模式也由售卖汽车所属权与售后服务向售卖持续升级的软件转变。

Competition

造车新势力竞争情况分析

造车新势力淘汰史

中国造车新势力竞争格局分析

新能源市场的机遇与风险分析

.03

造车新势力淘汰史

• 造车是一场对企业资金和技术的长期双重考验，当国家补贴退坡后，大量造车新势力加速出清，目前蔚来、理想、小鹏、威马等品牌表现良好，具备持续经营的能力

国产新能源品牌发展进度

品牌	组建	融资	发布首款产品	交付	持续发布新款
					
					
					
					
					
					
					
					
					
					
					
					
					
					
					

头豹洞察

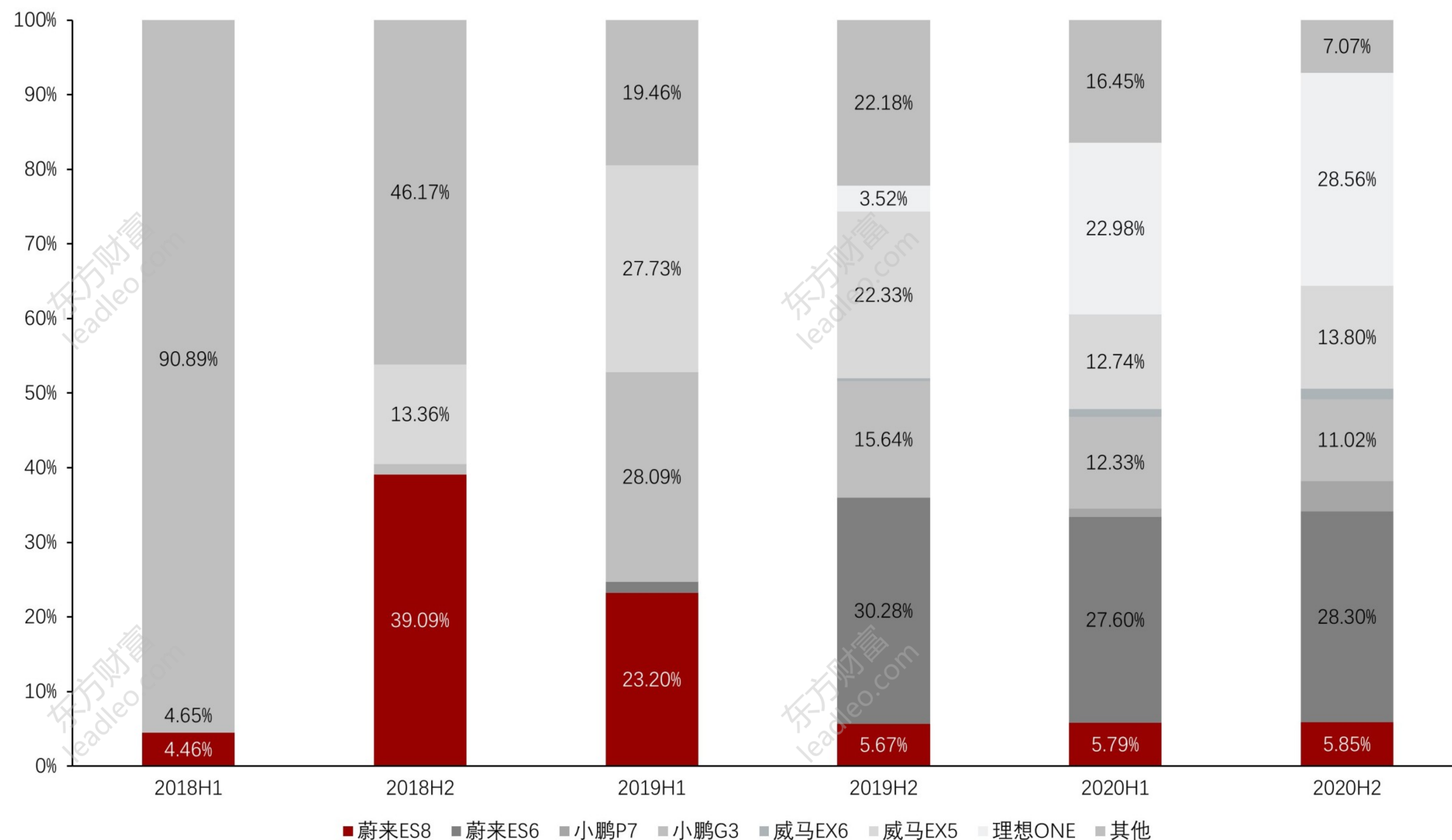
- ❑ 在政策的引导、政府的支持和特斯拉的成功案例等因素的推动下，中国市场孕育了近300家造车新势力，并且自2015年互联网造车兴起开始，各路资本对该行业投以高度的关注。此行业前期以资本创新为引领，后期随着资本热潮退去及行业补贴退坡，行业变革驱动力由外部金融因素转变至内生动力。
- ❑ 众多新势力涌入市场，其中不乏一些新厂商被国家的高额补贴和短期内汽车行业的高回报所吸引，也存在许多投机者、搅局者进入市场。造车新势力厂商虽多，但目前已有85%的厂商被淘汰出局，并且行业出现较为频繁的并购重组现象。头豹认为车的智能网联和自动驾驶技术升级与迭代主要依靠大量的数据支持，数据只能通过车辆持续行驶和驾驶体验感受的持续反馈进行积累，这也是特斯拉目前技术相对领先于全行业的主要原因，因此，销量越高的品牌获得的可用数据会愈发充足，在此背景下，造车新势力的两极分化将会随着数据积累的差异而愈发严重。
- ❑ 中国汽车产业面临政策变化的不确定性、技术迭代的复杂性、产业竞争的恶劣性、消费转换的多样性及不可预知性。造新能源汽车是一场对厂商技术和资金的双重考验。在补贴大幅退坡后，此行业由政策驱动逐渐转向市场化驱动，大量厂商加速出清，目前蔚来、理想、小鹏、威马等品牌表现良好，具备持续经营的能力。
- ❑ 发改委在于2018年5月颁布的《汽车产业投资管理规定（征求意见稿）》中（第十三条）规定所有股东在项目建成且产量达到建设规模前，不准撤出股本。此条例针对新建企业法人代表的条件作出了严格规定，规范了新能源市场的竞争，推动中国新能源汽车产业良性发展。

来源：新浪汽车，头豹研究院

中国造车新势力竞争格局分析

- 中国造车新势力销量高度集中，2020年行业集中度CR5高达93%，未来随着行业持续出清，中国造车新势力的产业集中度将进一步提升，行业以太效应加剧

中国造车新势力车型市场份额（按销量口径计算），2018H1-2020H2



头豹洞察

- 现阶段中国造车新势力市场份额高度集中：2020年行业集中度CR5高达93%（蔚来、小鹏、理想、威马、哪吒），随着中国高端新能源品牌的车型矩阵的打开和品牌影响力的提升，其市场份额加速扩张；反观国金、风翔和刺猬等品牌逐渐被市场一一清退，当前具备持续销量的企业仅有15家左右。
- 随着中国新能源汽车行业需求趋于稳定，并且考虑到扩大开放政策、兼并重组等因素，具备资金、技术和规模优势的企业将会得到高速发展，而不具备资金、技术及规模优势的小型厂商将面临资金流中断或被兼并收购困局；中国造车新势力的产业集中度将进一步提升，行业以太效应加剧。

来源：中汽协，交强险数据，头豹研究院



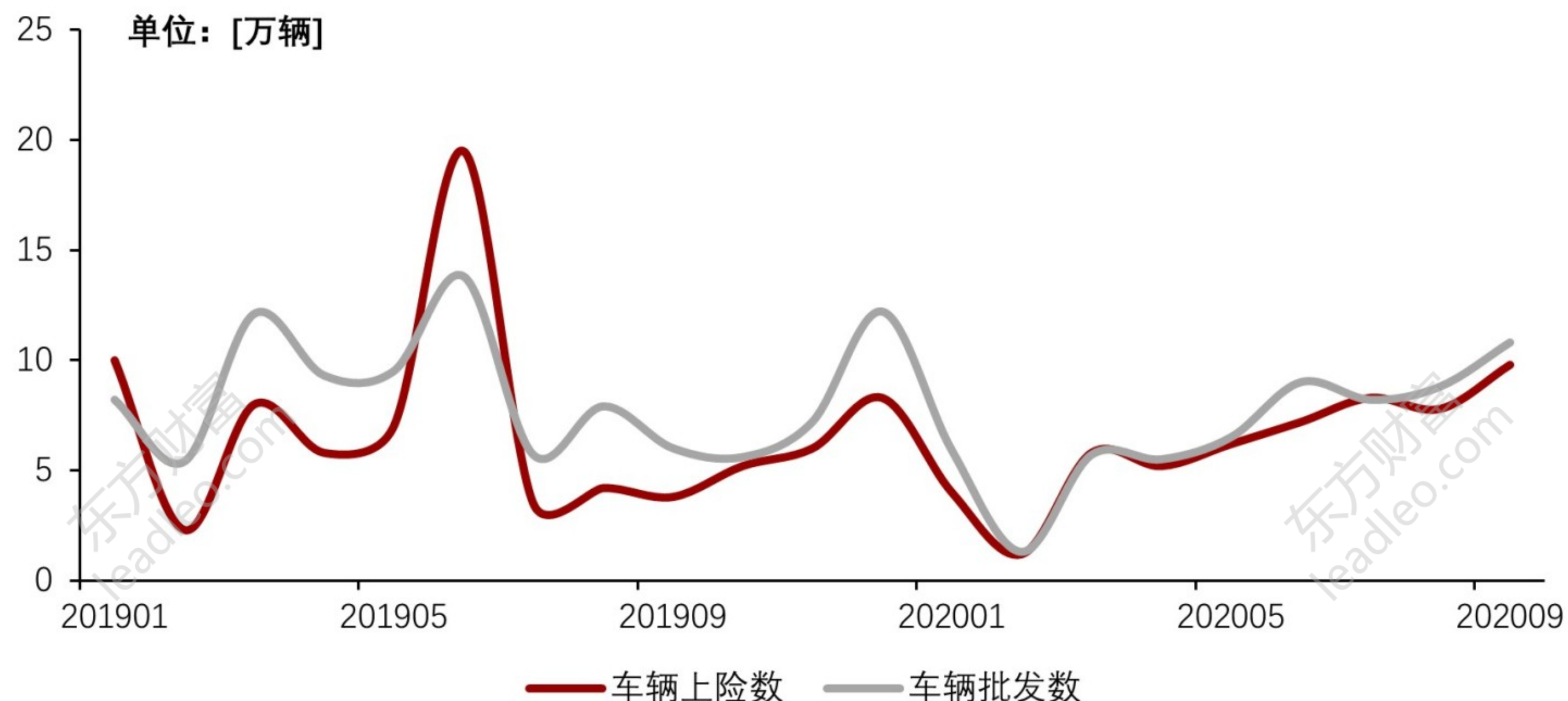
www.leadleo.com 400-072-5588

©2021 LeadLeo

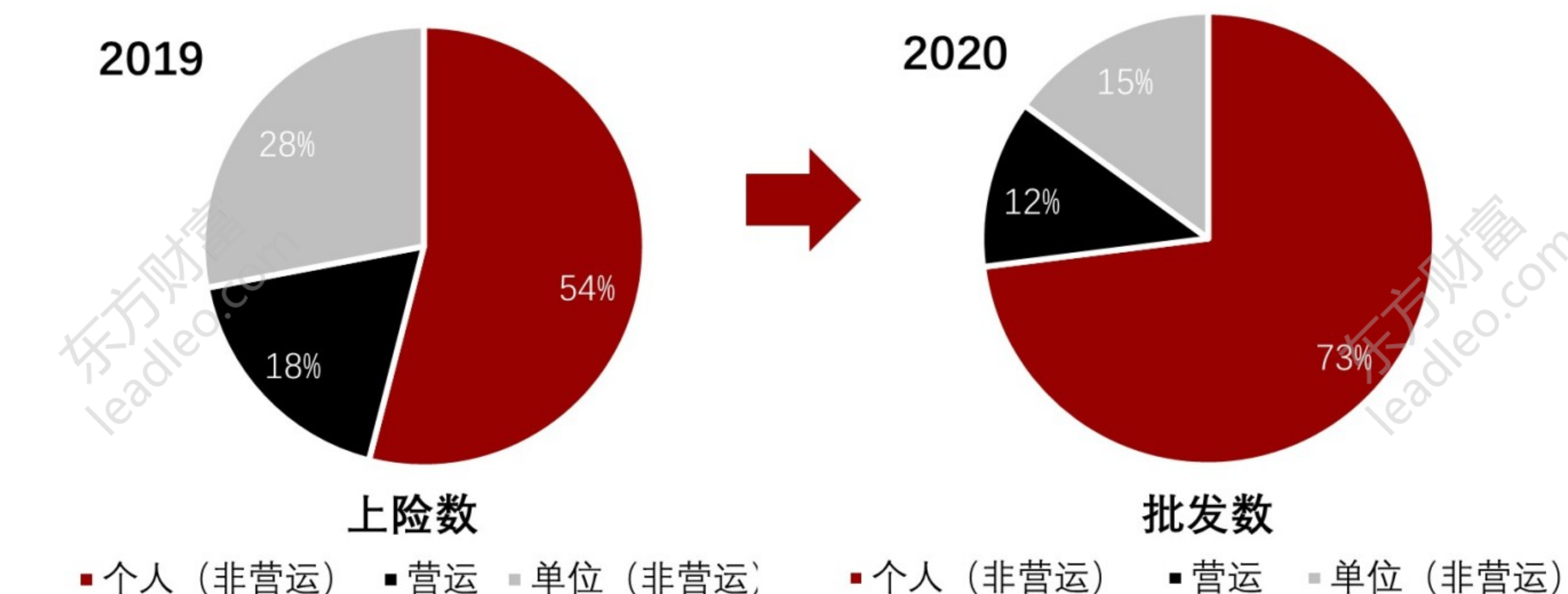
新能源市场的机遇与风险分析

- 当今中国的新能源汽车产销结构正在不断演变，个人非营运新能源市场发展迅速，同时随政策退坡后销售更趋向市场化，行业结构性变化值得关注，但同时也需注意赛道竞争激烈程度与日俱增，行业机遇与风险并存

国产新能源汽车上险数和批发数，2019-2020年



国产新能源汽车上险数和批发数车型结构，2019-2020年



来源：中汽协会，交强险，头豹研究院

头豹洞察

- **机遇一：中国个人非营运新能源市场发展迅速，造车新势力直销模式具备发展优势。**
相较于批发数（厂商上报的批发给经销商的车辆数量），终端上险数（车辆售出后消费者购买交通强制险的数量）更能体现新能源汽车销售情况。自2020年开始，国产新能源汽车上险数总体呈稳定上升的趋势，且上险数与批发数二者之间的缺口逐渐缩小，两者数据逐渐趋于一致，新能源车行业逐渐步入良性发展阶段。此外，根据中国新能源汽车上险数车型结构对比可观察到，中国公共新能源市场趋于饱和，而私人新能源市场销量增长强劲。而在私人新能源汽车领域，造车新势力采用的直营店模式可以有效减少库存、压缩商品流通时间，将汽车直接销售至终端C端客户手中。因此，在个人非营运需求量不断扩大的背景下，采用新型直销模式的造车新势力将具备发展优势；
- **机遇二：结构性变化值得关注。**现阶段，中国新能源汽车市场在地区分布与产品结构上两方面均呈现不均衡发展态势，东部地区市场成熟度远高于三四线城市市场，高端低端市场呈现“两头挤”现象，而中端市场被忽略。未来，伴随西部地区开发及三电等关键技术和零部件成本的不断下降，三四线城市市场（尤其是低端产品需求量）及中端车型市场（向与燃油车平价的目标迈进）将存在发展机会，结构性变化值得关注。
- **挑战：行业竞争加剧。**不过随着新能源汽车产销基数的扩大，行业保持高速度增长将愈发困难，因此对于造车新势力而言，推出面向社会大众的主流车型或许是关键的解决方案；政策补贴不断退坡和新增产能不断投放，使得产业链的各个环节承压；伴随中国新能源市场的不断扩大，且在疫情对中国冲击较其他国家更小的情况下，中国互联网企业争先进入智能新能源汽车赛道，海外造车厂商以特斯拉、大众、宝马和奔驰等为首的新能源势力均加速布局中国市场，将对产业格局带来冲击。

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究10大行业，54个垂直行业的市场变化，已经积累了近50万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。



法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。头豹均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。



头豹研究院简介

- ◆ 头豹是中国领先的原创行企研究内容平台和新型企业服务提供商。围绕“协助企业加速资本价值的挖掘、提升、传播”这一核心目标，头豹打造了一系列产品及解决方案，包括：**报告/数据库服务、行企研报服务、微估值及微尽调自动化产品、财务顾问服务、PR及IR服务**，以及其他企业为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的增长咨询服务等
- ◆ 头豹致力于以优质商业资源共享研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务

研究咨询服务

为企业提供定制化报告服务、管理咨询、战略调整等服务

企业价值增长服务

为处于不同发展阶段的企业，提供与之推广需求相对应的“内容+渠道投放”一站式服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、奖项评选、行业白皮书等服务

园区规划、产业规划

地方产业规划，园区企业孵化服务



研报阅读渠道

◆ 头豹官网：登录 www.leadleo.com 阅读更多研报

◆ 头豹小程序：微信小程序搜索“头豹”、手机扫上方二维码阅读研报

◆ 行业精英交流分享群：邀请制，请添加右下侧头豹研究院分析师微信



扫一扫
进入头豹微信小程序阅读报告



扫一扫
实名认证行业专家身份

详情咨询



客服电话

400-072-5588



上海

王先生：13611634866

李女士：13061967127



深圳

李先生：18916233114

李女士：18049912451



南京

杨先生：13120628075

唐先生：18014813521



头豹领航者计划介绍

头豹共建报告

2021年度 特别策划

Project Navigator 领航者计划

每个季度，头豹将于网站、公众号、各自媒体公开发布**季度招募令**，每季公开**125个**招募名额

头豹诚邀各行业**创造者、颠覆者、领航者**，知识共享、内容共建

头豹诚邀**政府及园区、金融及投资机构、顶流财经媒体及大V**推荐共建企业

沙利文担任计划首席增长咨询官、江苏中科院智能院担任计划首席科创辅导官、财联社担任计划首席媒体助力官、无锋科技担任计划首席新媒体造势官、iDeals担任计划首席VDR技术支持官、友品荟担任计划首席生态合作官……

共建报告流程

1

企业申请共建

2

头豹审核资质

3

确定合作细项

4

信息共享、内容共建

5

报告发布投放

备注：活动解释权均归头豹所有，活动细则将根据实际情况作出调整。



www.leadleo.com 400-072-5588

©2021 LeadLeo

头豹领航者计划与商业服务

研报服务

共建深度研报
撬动精准流量



传播服务

塑造行业标杆
传递品牌价值



FA服务

提升企业估值
协助企业融资



头豹以**研报服务**为切入点，
根据企业不同发展阶段的资本价值需求，依托**传播服务**、**FA服务**、**资源对接**、**IPO服务**、**市值管理**等，提供精准的商业管家服务解决方案

资源对接

助力业务发展
加速企业成长



IPO服务

建立融资平台
登陆资本市场

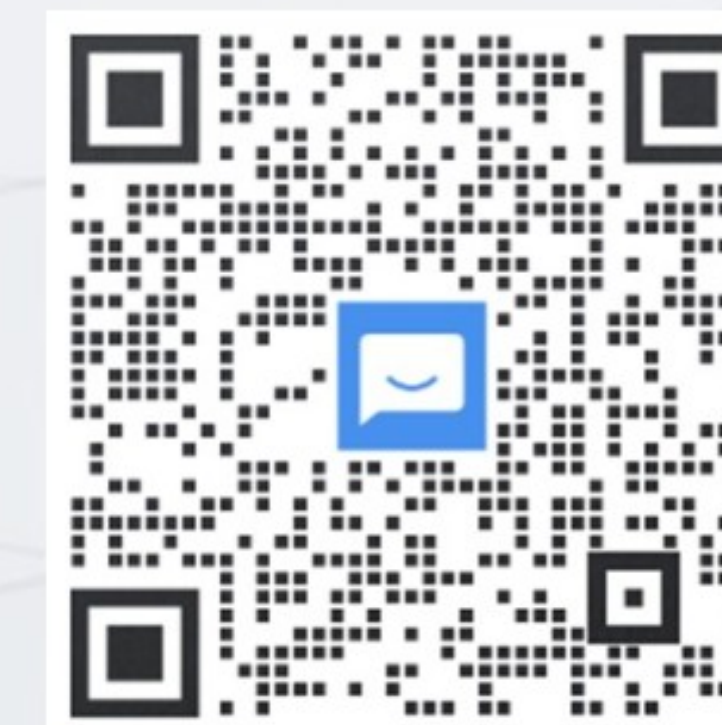


市值管理

提升市场关注
管理企业市值



扫描二维码
联系客服报名加入



读完报告有问题？ 快，问头豹！你的智能随身专家



扫码二维码即刻联系你的
智能随身专家



STEP03 解答方案生成

大数据×定制调研
迅速生成解答方案



STEP01 智能拆解提问

人工智能NLP技术
精准拆解用户提问



STEP02 云研究院后援

云研究院7×24待命
随时评估解答方案



STEP04 专业高效解答

书面反馈、分析师专访、
专家专访等多元反馈方式

