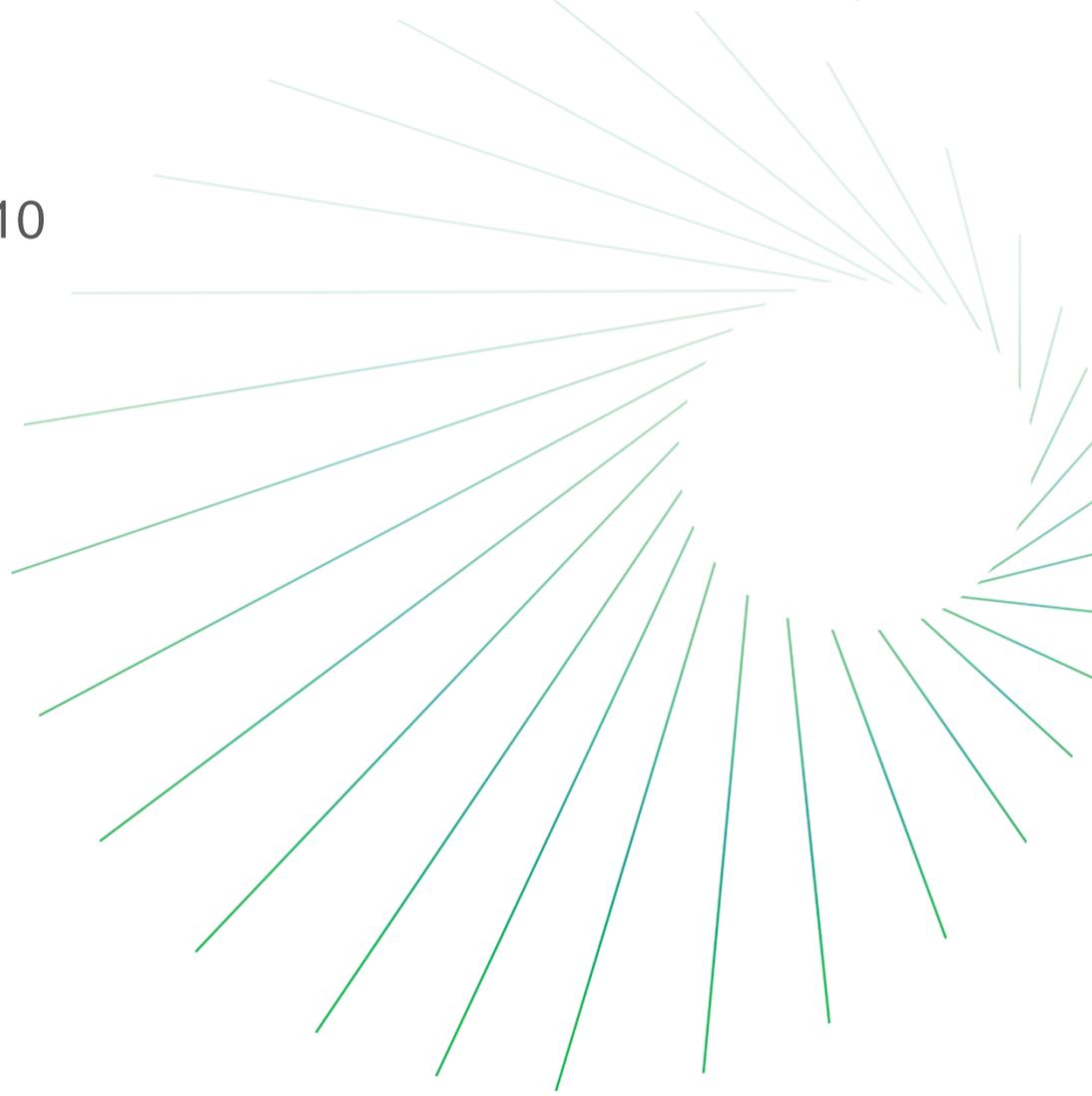




IHS Markit®

汽车市场每周热点汇编

2021.09.06-09.10





Contents

【科技亮点】君迪2021年新车质量研究显示，信息娱乐系统仍然是车辆质量问题的高发区	3
【科技亮点】温捷与以色列StoreDot合作研发快速充电技术	5
【EV亮点】宝骏在中国推出Kiwi电动车	7
【EV亮点】小米注册电动汽车业务	8
【销售亮点】广汽、长城、北汽公布上半年利润大幅增长	9
【销售亮点】宁德时代公布上半年净利润同比增长131.4%	10
【GSP】南美销量与生产评论-2021年8月	12
【电动车充电网络亮点】壳牌计划在英国大规模扩展电动汽车充电网络	14
【VIP专属文章】5G将如何影响消费者的驾驶体验?	15
【倒计时6天-专家观点】2021亚太区汽车科技高管研讨会 (IEB AutoTech 2021)	16
【倒计时5天-专家观点连载-4】电动化与去碳化之路供应链的责任	19
【精彩回顾及资料下载】2021年第六期 数字化管控对服务营销业务的重要性	22



【科技亮点】君迪2021年新车质量研究显示，信息娱乐系统仍然是车辆质量问题的高发区

意义：君迪 2021 年新车质量研究 (IQS) 结果，该研究延续了前些年的主题，包括信息娱乐系统方面存在的重大问题，以及平均每百辆车问题数 (PP100) 方面，豪华品牌车型出现的问题要多于主流品牌车型。君迪 2021 年新车质量研究显示，行业 PP100 的平均得分为 162 分，低于 2020 年。Ram 品牌占据榜首，而克莱斯勒品牌则跌至最后一名。

展望：新车质量研究中的排名仍然较为主观，车主们对于“东西坏了”以及“东西出了问题”之间的区别有些模糊。这项研究的好处之一是，作为一项年度调查，它随时关注车主对于各汽车品牌的反应，并有助于评估得分趋势。君迪表示，信息娱乐系统仍然是车辆质量问题高发区，其中最大的问题是在智能手机连接方面。

君迪日前发布了 2021 年新车质量研究 (IQS)，该研究延续了前些年研究的主题，包括信息娱乐系统方面存在的重大问题，以及平均每百辆车问题数 (PP100) 方面，豪华品牌车型出现的问题要多于主流品牌车型。

君迪 2021 年各品牌新车质量研究结果			
品牌	2021 年得分	2020 年得分	(提高)/下降
Ram	128	141	(13)
道奇	139	136	3
雷克萨斯	144	159	(15)
三菱	144	148	(4)
日产	146	161	(15)
起亚	147	136	11
捷恩斯	148	142	6
现代	149	153	(4)
Jeep	149	155	(6)
雪佛兰	151	141	10
MINI	151	174	(23)
别克	156	150	6
丰田	157	177	(20)
福特	162	174	(12)
通用	163	151	12
林肯	163	182	(19)
保时捷	163	186	(23)
本田	164	177	(13)
捷豹	165	190	(25)
宝马	166	176	(10)
英菲尼迪	170	173	(3)
凯迪拉克	173	162	11
马自达	177	184	(7)
斯巴鲁	182	187	(5)
梅赛德斯-奔驰	193	202	(9)
讴歌	200	185	15
路虎	200	228	(28)
沃尔沃	210	210	0
大众	213	152	61
奥迪	240	225	15
克莱斯勒	251	189	62
行业平均	162	166	(4)

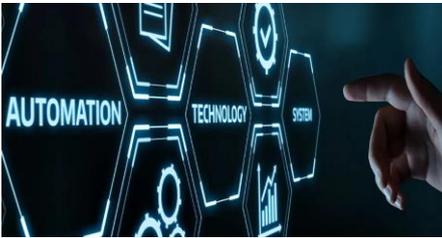
来源：君迪 © 2021 IHS Markit

君迪发布的年度美国新车质量研究，显示了针对2021年美国新款车型的车主在购车后90天内遇到的质量问题的调查结果。2020年，君迪重新设计了这项研究，在2021年研究时并未有进一步改变。这项研究的结果是基于新



车车主对9个类别（信息娱乐系统；配置、操控和显示屏；车身外观；驾驶辅助；内饰；动力总成；座椅；驾驶体验和空调）223个问题点的回答得出的。在2020年，由于新设计的调查中增设了附加问题，因此PP100的数量急剧增加。2021年结果显示，PP100数量有所下降。本报告发现一些主要趋势在2021年继续延续，无论2020年调查如何变化，这些趋势已经持续了数年时间。2021年，行业平均PP100得分降至162，相比之下2020年和2019年的得分分别为166和93。2021年的调查于2月至7月期间进行，为期4个月；而前几年，调查是在2月至5月期间完成。2021年的调查包括了超过11.08万名2021款车型车主或租车人的回复。君迪称，这些受访者在“车辆所有权初期”或车辆所有权90天后接受调查的。

君迪全球汽车质量副总裁Dave Sargent在宣布2021年新车质量研究结果的一份声明中就智能手机连接问题进行了评论，“当车辆和手机技术不能正确连接时，车主会陷入困境。今年的调查过程中，有很多例子表明智能手机技术在新车上并没有发挥预期的作用。随着越来越多的车辆搭载了车主想要的无线技术，研究显示，智能手机和车辆之间的连接问题越来越多，很多车主对此感到不满。”与2020年IQS一样，2021年的调查也纳入了特斯拉品牌，不过由于特斯拉不符合该研究的排名标准，因此这家电动汽车制造商并没有被列入正式排名。在2021年IQS中，特斯拉的PP100得分为231分，而2020年得分为250分；然而，君迪仅被授权对美国35个州的特斯拉车主进行调查。如果特斯拉正式参加排名，其PP100的得分为231分，排名倒数第三位，较2020年排名垫底的表现有所提高。



君迪表示，自2011年以来，智能手机连接问题首次取代语音识别系统问题，成为新车车主最关心的问题，特别是随着汽车制造商增加无线连接功能后，有关苹果CarPlay和安卓Auto的连接问题。Sargent表示：“车主们想要无线连接功能，汽车行业对此也做出了回应。然而，这给汽车制造商和科技公司带来了更大的技术挑战。虽然汽车制造商通常会直接面对车主的愤怒，但这绝对是一个需要共同解决的问题。车主们并不在乎这是谁的错——他们只是希望自己的手机能和车辆连通。”信息娱乐系统仍然是报告中问题最多的类别，有25%的问题与信息娱乐系统有关，行业前十大问题中就有六个与信息娱乐系统有关。

在2021年IQS中，Ram、道奇和雷克萨斯都在得分上名列前茅，这对Ram来说是一次意义重大的胜利，因为Stellantis（前身是菲亚特克莱斯勒汽车）在过去这些年的调查中表现不佳。这是Ram首次占据榜首，并使2020年获得第一的道奇屈居第二位。在2021年调查报告中，君迪没有像以往那样对美国本土汽车品牌和进口汽车品牌进行比较。不过，在2021年，只有两个豪华车品牌（雷克萨斯和捷恩斯）的PP100得分高于行业平均水平，而有12个非豪华车品牌（Ram、道奇、三菱、日产、起亚、现代、吉普、雪佛兰、MINI、别克、丰田和福特）的排名要高于行业平均水平。大多数豪华车品牌的排名继续低于平均水平，在过去10年里，主流车品牌的排名相对于豪华车品牌有所提高。君迪表示：“在过去6年里，主流车车主提到的问题平均少于豪华车车主。豪华车品牌通常会给旗下车型配备越来越复杂的技术，这可能会给一些车主带来问题。”

2021年，现代汽车集团再次拥有最多的获奖车型（捷恩斯G80、现代Accent、起亚Forte、起亚Sedona、起亚



Soul、起亚Sportage和起亚Telluride等共7款获奖车型)。丰田紧随其后,得到5个获奖车型:雷克萨斯RC、雷克萨斯RX、雷克萨斯UX、丰田Sequoia和丰田Tundra。第三名是宝马汽车,4个获奖车型分别是宝马2系、宝马X4、宝马X6和宝马X7。日产汽车有3款车型获奖:日产Altima、日产Maxima和日产Murano。通用汽车(凯迪拉克CT5和雪佛兰Corvette)和Stellantis (Jeep Gladiator和Ram 2500/3500)分别有两个车型获奖。今年得分最高的车型是日产Maxima, PP100得分为85分; 2020年得分最高的车型是雪佛兰Sonic, PP100得分为102。2021年克莱斯勒的得分最低, PP100得分为251分, 不过其母公司Stellantis的得分总体上有所提高。2021年, Stellantis旗下的Ram、道奇和Jeep品牌的排名均高于平均水平, 不过阿尔法·罗密欧和克莱斯勒仍低于平均水平, 菲亚特则未上榜。《汽车新闻》报道称, 君迪的Sargent对Stellantis的得分评价道: “归根结底, 这得益于Stellantis团队努力提升其产品质量的辛苦付出。也许10年前, Stellantis产品不是最好的; 5年前, Stellantis产品的竞争力逐步提高, 现在它的产品已经在行业中位列翘楚, 尤其是对于Ram而言。打造一流的皮卡车型并不容易, Ram搭载了許多功能并推出了一系列改款车型。为了满足客户的需求, 他们付出了许多的努力。皮卡车型能取得第一名的成绩真的非常令人印象深刻。”

IHS Markit 观点深度解析

新车质量研究中的排名仍然较为主观, 车主们对于“东西坏了”以及“东西出了问题”之间的区别有些模糊。这项研究的好处之一是, 作为一项年度调查, 它随时关注车主对于各汽车品牌的反应, 并有助于评估得分趋势。君迪表示, 信息娱乐系统仍然是车辆质量问题高发区, 其中最大的问题是在智能手机连接方面。

君迪开展IQS已有超过30年的历史(2021年发布的是第35期), 随着车辆特点的变化, 新车质量调查也在不断发展。君迪目前用的调查问卷是2020年推出的第5代版本。埃信华迈警告称, 相对于对车辆性能的客观评估, 这些分数可能在一定程度上具有误导性, 因为分数是基于新车车主报告的问题得出; 不过, 该研究也反映出消费者一段时间来对新车质量的看法。这一年的调查结果仅仅是提供了有关新车质量的一个速览; 一段时间内相同问题PP100得分的变化可能会告诉我们行业的发展趋势, 以及产品是否正在改善以满足消费者的期望。

我们认为, 这个调查结果更多反映的是车辆的感知质量, 而非实际质量或长期可靠性; 不过, 君迪也对车辆可靠性进行了单独的调查。IQS收集的用户报告问题主要是基于设计的问题、用户不喜欢或可能不熟悉的系统问题, 以及机械故障或零部件损坏问题。随着时间的推移, 扩展后的年度IQS调查将为高级驾驶辅助功能的研发提供深入洞见。不过, 汽车制造商们也正在迅速解决其车型的设计缺陷和瑕疵, 主要体现在信息娱乐系统领域方面的改进。

【科技亮点】温捷与以色列StoreDot合作研发快速充电技术

据美联社报道, 越南汽车制造商温捷日前与以色列电动汽车(EV)电池初创公司StoreDot达成合作, StoreDot的快速充电技术(XFC)可在4-5分钟内将电池充电至80%电量。据报道, 该消息是由温纳集团(温捷的母公司)副主席Thuy Le透露, 其在接受媒体采访时介绍了这家汽车制造商在电动汽车方面的全球战略。报道称: “Thuy Le 透露, 温捷正与美国、以色列、台湾地区多家领先的电池研究和制造公司合作, 以确保温捷的电动汽



车将搭载最先进的电池。”报道还补充道，与StoreDot的合作意味着温捷可能会成为世界上少数几家拥有最先进电池技术的电动汽车公司之一，并且这些技术从未被包括特斯拉在内的其他任何电动汽车制造商收购。该报道进一步指出，该公司除了寻求外部资源外，也在开展内部研发活动。温纳集团还成立了一家名为VinES Energy Solutions的全资子公司，该公司将专注于电池开发活动，以确保在电动汽车电池供应链方面实现自给自足。报道最后补充道：“在生产方面，温纳集团副主席还表示，温捷计划在欧洲、美国以及越南建立电池生产设施。这将是温捷成为全球智能电动汽车以及努力加快全球绿色交通发展趋势的重要组成部分。”



IHS Markit 观点深度解析

温捷过去还与美国、中国大陆、以色列和中国台湾等发达市场的多家公司合作，开展电动汽车电池技术的研发和高级应用项目。最近，温捷与中国大陆的电动汽车电池供应商国轩高科签署了一份谅解备忘录（MOU），双方将合作为温捷研究和生产磷酸铁锂（LFP）电池芯。这些最新进展与温捷成为全球领先的电动汽车企业的目标是一致的。该公司最近宣布，正在研发并准备开始量产三款智能电动汽车（VF e34中型运动型多用途车（C级SUV）、VF e35中型SUV（D级SUV）和VF e36全尺寸SUV（E级SUV）），其中两款车型将从2022年开始在美国、加拿大和欧洲市场销售。另外，这家汽车制造商已经开始在越南接受VF e34的预订。温捷还计划从2023年开始推出另外三款电动汽车——VF e32、VF e33和VF e34P，分别对应A级、B级和C级车型。



【EV亮点】宝骏在中国推出Kiwi电动车

宝骏日前在中国发布了Kiwi电动汽车（EV）。根据公司发布的一份声明，该车型将有两个版本和六种外观配色可供选择，售价在人民币6.98万元（约合1.08万美元）至7.88万元之间。这款四座车型车长2,894毫米，宽1,655毫米，高1,595毫米，轴距2,020毫米。Kiwi电动汽车的续航里程为305公里，最大功率为40千瓦，峰值扭矩为150牛米。



IHS Markit 观点深度解析

此次新推出的Kiwi电动汽车与去年推出的宝骏E300 Plus电动汽车定位不同。这是一款基于GSEV平台打造的A级车，将在中国青岛工厂生产。与E300和E300 Plus一样，Kiwi电动汽车将与比亚迪e1、北汽新能源EC系列和宝骏E200等车型在中国市场展开竞争。E300系列电动汽车预计将逐渐取代E100和E200，成为宝骏在迷你电动汽车市场的主力车型，其在E100和E200的基础上进行了重大升级，采用了富有表现力的设计，具有更大的车内空间，以及更长的续航里程。

IEB AutoTech 2021 下午第三场分组讨论以电动汽车技术生态系统为主题。

电池技术是汽车行业的热门话题，因为它是成功进入电动出行时代的最昂贵和最重要的组成。此外，电池也有望在能源行业实现脱碳方面发挥重要作用。

欢迎您扫描下面海报中的二维码，报名 IEB 分论坛会议。



【EV亮点】小米注册电动汽车业务

中国科技巨头小米日前正式完成了其电动汽车（EV）业务的注册。据路透社报道，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15.5亿美元），现有员工约300人。



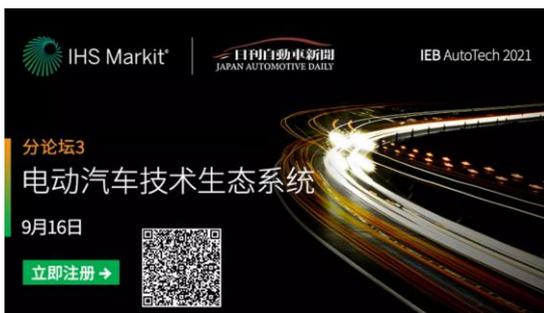
IHS Markit 观点深度解析

这一最新进展是继小米在今年3月正式宣布设立智能电动汽车业务子公司计划后的一项重要举措。公司表示，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。公司希望在三年内推出首款具有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。据上月媒体报道，小米正寻求在北京设立其汽车业务总部。在过去几个月里，有报道称公司正在与北京、上海、武汉、合肥和西安就其汽车项目的选址进行谈判。小米并不是唯一一家希望进军电动汽车行业的科技公司。中国另一家科技巨头百度也在今年早些时候宣布计划与吉利合作成立一家公司，共同生产智能电动汽车。

IEB AutoTech 2021 下午第三场分组讨论以电动汽车技术生态系统为主题。

电池技术是汽车行业的热门话题，因为它是成功进入电动出行时代的最昂贵和最重要的组成。此外，电池也有望在能源行业实现脱碳方面发挥重要作用。

欢迎您扫描下面海报中的二维码，报名 IEB 分论坛会议。





【销售亮点】广汽、长城、北汽公布上半年利润大幅增长

意义： 这些汽车制造商上半年收入和利润显著增长主要是因为去年同期比较基数较低。去年同期（特别是在第一季度），由于新冠肺炎疫情严重影响汽车销售和生产，迫使汽车制造商暂停运营，中国汽车制造商的财务状况受到严重影响，从而导致比较基数较低。

展望： 为了提振汽车销量，北汽、广汽和长城汽车一直专注于推出新能源汽车以及具有智能功能的车型。

中国汽车制造商广汽集团（GAC）、长城汽车（GWM）和北汽集团日前均发布报告称，公司2021年前6个月利润大幅增长。根据长城汽车向香港证券交易所提交的另一份公司文件，公司报告称，由于销量增长和利润率提高，2021年前6个月净利润增长两倍以上。2021年上半年，公司净利润达到35.28亿元人民币（约合5.46亿美元），而去年同期净利润为仅11.46亿元人民币。营收达到619.28亿元，同比增长72.3%，净利润为38.58亿元，同比增长232.6%。受新冠疫情影响，去年同期销售费用相对较低，今年销售费用同比增长126.9%；新车发布和参加展会、广告费用有所增加，此外，售后服务费用较去年同期也有所增加。



另外，广汽日前公布其上半年营业总收入同比增长34.81%，至345.71亿元人民币。2021年1月1日至6月30日的六个月期间，集团可归属于股东的净利润为43.36亿元人民币，而去年同期为23.17亿元人民币。今年上半年，集团汽车产销量均突破100万辆，同比分别增长25.6%和24.5%。

据报道，由于北京奔驰销量和利润的增长，北汽集团在2021年上半年可归属于股东的净利润同比增长163.6%，达27.58亿元人民币。受北京奔驰收入增长的推动，北汽集团同期营业收入为903.75亿元人民币，而2020年同期为778.54亿元人民币；2021年1月至7月营业利润为139.77亿元人民币，同比增长36.6%。

IHS Markit 观点深度解析

上述这些汽车制造商上半年收入和利润显著增长主要是因为去年同期比较基数较低。去年同期，特别是在第一季度，由于新冠肺炎疫情严重影响汽车销售和生产，迫使汽车制造商暂停运营，中国汽车制造商的财务状况受到严重影响，从而导致比较基数较低。

为了提振销售，北汽、广汽和长城汽车一直专注于推出新能源汽车（NEV）和具有智能功能的车型。长城汽车的目标是到2025年实现年销售400万辆，营收预计将达到6,000亿元人民币，新能源汽车在其总销量的占比将达到80%；北汽计划将重点放在电动汽车的研发上，并加强与戴姆勒和麦格纳的合作关系。北汽还可能在未来几



年调整其业务重心，以支持其BJ、北京和极狐等自有品牌的成长。与此同时，广汽集团最近宣布计划投资1,000亿元人民币开发和产业化智能网联和新能源汽车。在这项投资的帮助下，北汽预计到2025年电动汽车将占其总产量的20%，到2035年约占其总产量的50%。北汽一直在与包括华为、滴滴出行和腾讯在内的多家科技公司合作，开发具有自动驾驶能力的汽车。今年7月，广汽宣布计划与中国网约车公司滴滴和中国电信巨头华为在自动驾驶汽车（AV）技术方面展开密切合作。合作各方的目标是到2024年实现几乎无需人类驾驶员干预的L4级自动驾驶汽车的量产。为了实现2021年销量增长10%的目标，广汽改善了其品牌结构，并一直与合资伙伴合作，制定新能源汽车市场的新车型发布计划。



今年半导体短缺问题一直在困扰着世界各地的汽车制造商。由于微芯片短缺，中国大陆最新产量损失第一季度为36.4万辆，第二季度为42万辆。最新数据显示，由于北京现代、吉利和上汽通用等合资企业出现生产中断，第三季度有53.6万辆汽车产量面临损失风险，此外，上汽大众、广汽丰田等合资企业以及本田武汉工厂也出现了额外的生产中断。总体而言，中国市场受到的影响没有最初预期的那么大，这可能是因为中国是第一个从2020年初新冠肺炎疫情相关封锁中恢复过来的市场。此外，与成熟制造地区的汽车相比，中国本土汽车制造商，就像印度、南美和东盟大部分地区运营的汽车制造商一样，每辆汽车的半导体含量更少，这些半导体通常尺寸更大且不复杂，因此面临来自其他行业的竞争较少。

【销售亮点】宁德时代公布上半年净利润同比增长131.4%

中国电池制造商宁德时代（CATL）日前发布了2021年中期报告。据中国网报道，今年前六个月（截至6月30日），这家电池制造商营收为440.7亿元人民币（约合68亿美元），同比增长134.1%。同期净利润为44.8亿元人民币，同比增长131.4%。



IHS Markit 观点深度解析



宁德时代利润和营收之所以录得大幅增长，主要是因为去年新冠肺炎疫情大流行对汽车销售的影响导致比较基数较低，以及中国国内新能源汽车（NEV）市场的大幅增长。公司最近宣布，计划通过私募筹资582亿元人民币，为旗下6个旨在提高其在中国和德国锂离子电池产能的项目提供资金。在产能扩张方面的投资将有助于确保其合作伙伴的电池供应平稳，并将进一步巩固公司在国内外市场的霸主地位。宁德时代大幅增加在欧投资的举措，体现出该市场在其全球业务中占据较大权重。



【GSP】南美销量与生产评论-2021年8月

南美销量

2021年7月：+19.3%；现值 31.1 万辆，前值 26.1 万辆

2021年年初至今：+34.1%；现值 212.4 万辆，前值 158.3 万辆

尽管南美7月份销量同比增长19%，但与6月份相比，几个主要市场的销量均有所回落，即使大多数市场的销售天数更多。阿根廷、巴西和秘鲁的情况就是如此，由于南美南方共同市场产量削减，导致前两个国家面临产品短缺的情况。秘鲁的情况则纯粹与第二轮总统选举投票将带来的不确定性有关，最终由左翼候选人卡斯蒂略当选新任总统。我们的分析师将继续关注他可能对经济政策做出的任何修订，这些修订可能会影响秘鲁汽车销售的中期前景。

南美今年累计销量数据仍然稳定，与2020年相比增加了三分之一以上，达到210万辆（尽管2020年比较基数较低，许多国家在遭受新冠疫情后在6月/7月重新开放经济）。我们的分析师将密切关注阿根廷的局势，因为该国的中期选举可能会带来不确定性。目前，由于黑市美元与官方汇率之间的差距，影响正在减弱。消费者在黑市兑换美元的汇率为160阿根廷比索兑换1美元，但汽车销售的官方汇率为97阿根廷比索兑换1美元，使得汽车购买价格便宜三分之一以上。同样重要的是，巴西7月份经季节调整年化销量（SAAR）约为180万辆，是今年的最低水平，这是因为巴西的汽车生产受到供应商限制的严重影响，导致库存受限。幸运的是，许多工厂将在8月底或9月初重新开始运营，这将有效缓解产品供应瓶颈。



我们针对巴西的宏观经济模型显示，2021年汽车销量预计将达到220万辆。可购性模型显示巴西的市场规模约为210万辆。我们的分析师预计巴西今年汽车销量将突破230万辆的里程碑。然而，考虑到巴西3月至5月经季节调整年化销量（约200万辆）受到第三波新冠疫情的影响，我们预测其今年销量为210万辆。我们的分析师预计，如果半导体/原材料供应限制有所缓解，到今年年底，经季节调整年化销量水平将逐步回升至220万辆。

2019年该地区的汽车销量为450万辆；虽然这并非是历史最高水平，不过从全球来看，都将2019年的销售水平视为评价疫情恢复的基准。我们的分析师估计，2020年销量为320万辆，2021年将攀升至370万辆。从长期前景来看，随着该地区经济逐步恢复，2026年销量将接近500万辆。

南美产量

2021年7月：-0.6%；现值 189,493 辆，前值 190,692 辆

**2021 年年初至今：+49.6%；现值 1,494,455 辆，前值 998,780 辆**

2021 年 7 月，南美洲汽车产量略有下降，少于 19 万辆，比 2020 年 7 月下降 0.6%。造成这种下降的主要原因是影响全球制造企业的持续半导体供应危机。更令人担忧的是，由于新冠肺炎疫情在 2020 年 4 月至 5 月期间造成大量产量损失，并且这一情况一直持续至 2020 年 11 月，因此今年 7 月产量数据仍然受益于去年同期较低的比较基数。这充分说明了半导体短缺引发的生产中断程度。尽管如此，从今年累计产量来看，南美产量同比增长 49.6%，约为 150 万辆。遗憾的是，未来几个月形势可能会继续恶化，并继续抑制产量表现。

【电动车充电网络亮点】壳牌计划在英国大规模扩展电动汽车充电网络

壳牌的目标是到2025年安装5万个街头充电桩，并将通过其全资子公司Ubitricity实施该计划



来源: Getty Images

据路透社9月1日报道，荷兰皇家壳牌石油公司计划在英国大规模扩展电动汽车（EV）充电站网络。

根据该报道，该能源公司的目标是到2025年安装5万个街头充电桩，并将通过领先的电动汽车街头充电网络服务商Ubitricity实施其计划。壳牌于今年1月收购了Ubitricity，该公司在英国运营着大约3,600个充电站。

该报道补充称：“此次充电站网络扩展是英国政府支持电动汽车车队规模快速增长的举措之一，以实现英国到2050年实现净零碳排放目标。”去年英国政府公布了一项雄心勃勃的计划，到2030年将禁止销售新的汽油和柴油汽车。路透社援引英国政府的估计称，到2030年，英国将需要约28万至48万个电动汽车充电站，而目前仅有2.5万个。

为了支持其在英国扩大电动汽车充电布局的计划，壳牌计划帮助当地政府筹集安装充电站所需的资金。报道指出，这家英荷公司并未透露计划的具体成本细节，预计将通过在上述充电站提供充电服务来实现盈利。

IHS Markit 观点深度解析

壳牌的目标是到2025年将其全球电动汽车充电站网络从目前的6万个增加至50万个，这是其到2050年实现净零碳排放战略目标措施的一部分。

6月初，壳牌通过其全资子公司MP2 Energy与通用汽车合作，为通用汽车的客户和供应链合作伙伴提供能源充电解决方案，从而扩大其在美国的业务布局。壳牌还与保时捷合作，双方将建立东南亚第一个跨境高性能充电网络。两家公司将在马来西亚南北高速公路沿线的6座壳牌加油站共同设立12个充电站，以支持电动汽车车主未来在新加坡、吉隆坡和檳城之间进行长途自驾出行。



【VIP专属文章】5G将如何影响消费者的驾驶体验？

- 研究背后：与IHS Markit分析师的对话。
- 推荐人：IHS Markit互联汽车首席分析师Anna Buettner。
- 汽车业在2021年及以后面临的一个趋势或重要问题是什么？



Behind the Research:
A Conversation with IHS Markit Analysts

Presenter:
Anna Buettner, Principal Analyst, Connected Car, IHS Markit



在互联汽车领域，我们密切关注的一个引人入胜的趋势是5G在全球车辆中的到来。

而我们经常试图回答的问题是：**5G将如何影响消费者的驾驶体验？**

我们已经知道，5G承诺提高速度和带宽。

更具体地说，我们的客户总是热衷于听到关于连接方面的使用案例和创新，而5G在汽车领域的到来确实是打开更多大门的钥匙。

从安全的角度，也从娱乐的角度看。特别是V2X，是一个将从5G技术中大大受益的领域。

欢迎复制以下链接，或点击原文，观看视频播客



<https://ihsmarkit.com/research-analysis/how-will-5g-impact-the-driving-experience-for-the-consumer.html>

【倒计时6天-专家观点】2021亚太区汽车科技高管研讨会 (IEB AutoTech 2021)



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专家观点

！！ 参会报名倒计时！！

微信优惠代码使用截止日期为**9月13日**

报名分论坛，一张门票可参加**三场分论坛**，下载**所有演讲资料**

直播时将提供**中文同声传译服务**

席位有限，欢迎速速报名

专家观点



大家好，我是IHS Markit中国汽车企业规划方案服务副总监，萨博尼（Boni Sa），我们团队的服务内容涵盖汽车行业研究分析，战略规划，市场预测，动力系统新能源市场战略研究，海外市场进入，汽车先进技术研究，出行服务研究等行业重点发展方向。



2021年对全球汽车企业都是极具挑战的一年，除了疫情后市场的恢复和芯片供应的挑战，欧盟，中国等国家政府相继公布了碳中和的发展目标，为汽车行业的未来设定了明确的零排放的发展方向。对于整车制造企业，电动车，混合动力不再是一个动力系统技术应用的问题，而成为企业未来的战略规划。随着消费者购买力的持续提高，整车企业更加激进的电气化战略和产品布局，新技术带来的产品竞争力的提高，未来汽车市场的格局势必会出现新的变化，为汽车行业的所有参与者带来机遇与挑战。为了支持汽车企业更加复杂的规划业务，IHS Markit推出了新的产品，称为基于销量的动力系统预测服务 SBPT，覆盖包括中国，美国以及德国等欧洲国家在内的，全球重要的受法规监管的汽车销售市场，我们通过对政策的分析，企业的评估，市场及消费者的研究，以整车不同的动力系统，例如不同电池容量，以及不同电机规划的电动车为预测对象，预测未来12年的汽车需求，并通过与客户的深入的讨论，更好的支持汽车企业在目前复杂的市场环境下进行市场研究及决策制订！

在2021年9月16日举办的IEB AutoTech，分为全体大会和三场分论坛，大会将围绕《全球碳中和时代的移动出行演变》展开多层面，多角度的讨论。主要涉及：智能电气化与碳中和、可持续移动出行以及电动汽车技术生态系统。演讲嘉宾是来自全球不同国家的政府、行业协会、制造商、供应商以及其他有影响力的业内人士代表。

碳中和并非短暂的趋势，它是应对气候紧急情况的经济脱碳长期努力的一部分。这场亟需的持久战不仅需要城市、地区、企业和投资者的参与，也需要个人的参与。对一个组织来说，设定零排放的目标日期是关键的一步，根据SBTI草案标准，净零目标年需不晚于2050年。我们邀请您参与围绕本次议题的调查问卷，期望在全球移动出行演变中提高对碳中和推动力的认识，并重新作出承诺和发挥协同作用。

2021 IEB AutoTech将是一场跨行业、跨文化、跨地区的讨论，议题涵盖政策框架、区域到全球行业格局、供应链生态系统，到替代性能源采购、自动驾驶技术，以及满足投资者对2050年净零的期望。欢迎大家提前注册IEB AutoTech，我们9月16日见，谢谢！

Reinhard Schorsch, IHS Markit 汽车规划解决方案, 总监将在“**分论坛 1: 智能电气化与碳中和**”中与大家分享《对碳中和经济体的承诺加速了纯电动汽车趋势》主题演讲。

演讲亮点:

- 全球承诺和法规(欧盟、中国、美国及其他地区)
- 全球车企的应对
- 纯电动汽车就绪(车辆价格、行驶里程、充电基础设施)

欢迎大家注册分论坛，观看直播。





会议日期：2021年9月16日, 星期四

会议时间：

08 AM - 3:30 PM CST/SGT

09 AM - 4:30 PM JST/KST

回放可在会议后 48 小时内发布

获取专属报告

欢迎您加入VIP群预订席位，不仅可以享受VIP专属折扣，还可以一张门票参加三场分论坛，下载所有演讲资料。请添加IHSMarkitAutomotive获取优惠代码。

更多信息请移步官网浏览及会议注册



英文官网

ihsmarkit.com/IEBAutotech2021

中文官网

ihsmarkit.com/IEBAutoTech2021_CN

调查问卷

注意事项

- 英文、中文、日文和韩文的同声传译服务仅在直播期间提供。
- 点播回放将仅提供英文字幕。
- 三场分论坛演讲资料(英文版)可在直播期间下载。
- 所有演讲资料将在活动一周后提供(英文版)。
- 三场分组论坛将同时举行。您可以现场参加其中之一，并在方便时按需回听其他两个会议。
- 回放可在会议后 48 小时内发布。
- 活动注册截止日期为 2021 年 9 月 15 日。

欢迎您持续关注，我们将在未来时间继续更新会议相关资料



【倒计时5天-专家观点连载-4】电动化与去碳化之路供应链的责任

!! 参会报名倒计时!!

微信优惠代码使用截止日期为**9月13日**

报名分论坛，一张门票可参加**三场**分论坛，下载**所有**演讲资料

直播时将提供**中文同声传译**服务

席位有限，欢迎速速报名



为实现碳中和目标，供应商应如何行动，采取什么措施？我们采访了埃信华迈负责汽车技术和供应链分析及预测的Graham Evans总监，并回顾了半导体短缺情况。

(吉田裕信)

Graham Evans

Director, Auto Supply Chain & Technology, IHS Markit

Mr. Evans is Director, Supply Chain, and Technology within the Automotive department at IHS Markit. He leads the global research practice for Powertrain, E-Mobility, and Thermal Systems Component Forecasting. His research interests lie in the areas of batteries, motors, power electronics, charging infrastructure, legislation, and incentives, as well as conventional powertrain components and technologies such as exhaust after treatment. He is also Manager of the Europe, Middle East, and Africa (EMEA) Research & Analysis team.

Previously employed in engineering positions within the automotive industry, Mr. Evans has 10 years' experience in Powertrain Development and Noise, Vibration, and Harshness (NVH) having previously worked for Ricardo, Bentley Motors, and Jaguar Land Rover.

Mr. Evans graduated from Loughborough University in the UK with a Master's Degree in Automotive Engineering and is a Chartered Member of the Institution of Mechanical Engineers.



提问：造成半导体短缺的主要原因是什么？

“我认为主要有以下三个原因。首先，因新冠疫情而停滞的生产活动在重启后，需求得到急速释放。另外，伴随宅经济的发展，游戏机等家用电器对芯片的需求也与日俱增。其次，还存在一级供应商对部分芯片制造工序进行过度外包（给二级供应商等）的结构性问题”。“金融危机（雷曼事件）后出现半导体短缺的经验教训，即保持高库存水平、对设备的持续投资、通过汽车厂商与供应商的密切合作以掌握供需状况等措施，也不足以减轻疫情带来的特殊影响”。

提问：如何进一步加强汽车厂商与供应链合作的措施？

“存在有效构建纵聚合型关系的可能性，这一概念起源于丰田集团。作为该关系特征的一部分，财务承诺是扩大生产能力所需的设备投资源泉。”

提问：供应商和供应链在去碳化方面所应担负的责任都有什么？



“据我们的分析，预计2024年内燃机的主要部件业务将萎缩，如果应对迟缓，可能会面临困难局面。另一方面，如果引入能够降低成本的低碳技术，则可以说供应商的生存几乎能够得到保证。对二氧化碳排放的监管将更为严格，而减排的需求和压力将随之增加。供应商将被迫经历前所未有的变化。”

“当今社会已意识到转移污染无益于环保化进程，因此例如电池原材料的供应商需开发相应流程以保证在开采过程中满足环保要求。为实现目标，全球的每个地方和社会的每个部分都需要参与问题解决环节。我认为，其中汽车供应链的责任非常重大。”

提问：在今后的企业经营中，ESG（环境、社会、公司治理）与业绩、收益的相关性如何？平衡以上因素的措施有哪些？

“在全球加速去碳化的背景下，如果公司无法说服股东及私人投资者为内部推进环保化进程注入资金，将很大程度影响公司的集资。虽然石油巨头和汽车主机厂会成为聚光灯下的焦点，但汽车供应链同样会受到影响。”

“伴随传统汽车向电动汽车的转型，满足消费者对汽车新技术的需求、根据监管要求的变化随时进行调整，以及在过渡时期保持盈利和实现增长，是所有供应商所面临的挑战和需要攻克的主要难题。此外，还应关注公司内部低碳业务的多元化与合理化、业务的出售和收购，以及快速发展低碳技术。”

(9月16日将以线上形式举办“2021亚太区汽车科技高管研讨会IEB Autotech 2021”)

会议日期：2021年9月16日，星期四

会议时间：

08 AM - 3:30 PM CST/SGT

09 AM - 4:30 PM JST/KST

回放可在会议后 48 小时内发布

第三场分论坛以“电动汽车技术生态系统”为主题。欢迎您加入 VIP 群预订席位，不仅可以享受 VIP 专属折扣，还可以一张门票参加三场分论坛，下载所有演讲资料。请添加 IHSMarkitAutomotive 获取优惠代码。

更多信息请移步官网浏览及会议注册



[英文官网](#)

[中文官网](#)

[调查问卷](#)

ihsmarkit.com/IEBAutotech2021

ihsmarkit.com/IEBAutoTech2021_CN

注意事项

- 英文、中文、日文和韩文的同声传译服务仅在直播期间提供。



- 点播回放将仅提供英文字幕。
- 三场分论坛演讲资料(英文版)可在直播期间下载。
- 所有演讲资料将在活动一周后提供(英文版)。
- 三场分组论坛将同时举行。您可以现场参加其中之一，并在方便时按需回听其他两个会议。
- 回放可在会议后 48 小时内发布。
- 活动注册截止日期为 2021 年 9 月 15 日。

欢迎您持续关注，我们将在未来时间继续更新会议相关资料

【精彩回顾及资料下载】2021年第六期 | 数字化管控对服务营销业务的重要性

演讲亮点

- 服务营销业务的挑战
- 数字化服务营销的重要性
- 数字化解决方案

胡钊 (Caroline Hu)

IHS Markit Catalyst for Aftersales 项目经理

近年来随着我国经济的稳步发展，汽车保有量逐年增加，据公安部统计，2020年全国机动车保有量达到3.72亿辆，其中汽车2.81亿辆，庞大的汽车保有量延伸出大量的除4S店以外的不同渠道的后市场服务，如维修保养、汽车美容、汽车保险、汽车用品等多元化服务需求，尤其是汽车刚需的养护和保险两大业务，市场潜力更为突出。



据调研，质保期内选择在购车4S店做保养的车主占了56%，而质保期过后，在购车4S店的车主的占比降至30%，而这些车主绝大多数都流入了后市场。从以上数据来看，中国售后维保市场仍以4S店为主，但后市场渠道对市场的渗透率不断提升。以途虎、天猫为例的连锁快修品牌，利用大数据引流的方式，以推送客户浏览数据来提供客流，并筛选客户的消费需求，逐步吸收了质保期以外的客户。而4S店受到经营模式的限制，其服务营收场景基本固化于在养车过程中产生的维保进店需求，无法对售后产能进行真正有效利用，更加抑制了售后产值的向上发展。

随着经济的发展，未来庞大的中国白领将是汽车的主要消费群体，随着市场的扩大，对于产品和服务的要求越来越高，从客户招揽到进店接待的传统服务模式，早已不能满足中国汽车消费人群的需求。比如2020年突如其来的疫情，除了直接造成汽车4S店销量明显下滑，对售后服务也产生了巨大的冲击，新冠疫情也改变了客户的消费模式。很多经销商陆续推出在线续保、延保等线上服务，避免接触，但仍有大量的4S店没能完成转变。

据了解2020年全国共计有3098家授权经销商退网关店，包括2362家4S店。最后对于客户管理方面，一般厂家对客户都有一套管理系统，经销商必须在规定时间内进行跟踪回访，否则系统会提出警告，但有些经销商为了



应付系统管理，只对系统进行了相应的维护，并没有真正的跟进回访，邀约客户，而主机厂花费大量成本打造管理系统，最终成效微乎其微。

在服务营销方面，每家经销店各司其职，厂家很难通过售后报告深入了解到每个店在服务营销的实际运营情况。而从经销商层面，目前系统无法支持服务人员售后项目进行自动化、格式化的输出，很多经销商倡导专人接待服务，比如新车销售后，由专门的服务顾问持续对接客户，形成对客户全生命周期的关注和接触，这样的理念很好，但是由于工作安排，部分经销商白天在店内接待客户，根本没有时间去管理客户，更难做到主动服务邀约。也有的店将服务邀约的工作转交给CRM部门或者呼叫中心负责，通过传统Excel列表的方式进行呼叫记录管理，这样造成信息不互通，并且有可能造成客户已经回场，但仍接收到电话提醒的尴尬情况。

以上这些痛点对于经销商如何打破座商的僵局，如何预防客户流失，如何更有效率的执行服务营销，发挥其最大的作用，IHS Markit建议从以下几个方面进行改进。



- 第一，开发新型项目。
- 第二，提高客户忠诚度和客户粘性。
- 第三，提升团队的专业性，进行精细化管理。
- 第四，4s店需要将传统售后业务做数字化改造升级。

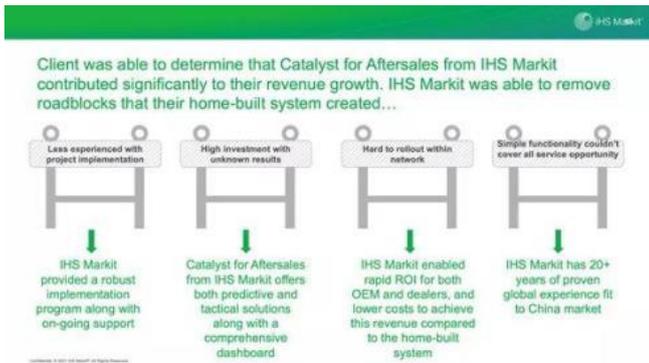


智能化售后系统将基于客户在购车、购险、保养、出险、参加活动等重要节点，对服务项目花费进行清晰完善的记录，并在未来的合理阈值时间内，结合大数据算法技术，对客户再次接受服务时机进行预判，主动向客户触发标准的数字化售后产品，形成对售后岗位连接以及营销的双重支撑。同时。还可以通过对客户进行服务，锁定为零配件、库存预备发挥积极的作用。

马依依 (Ariel Ma)

IHS Markit Catalyst for Aftersales 项目技术专家

Catalyst 系统是一个在线产品，所有用户都是通过线上一体化的界面来完成操作。售后经理或服务经理等管理层人员，在制定服务营销计划前，需要先分析和了解本店服务的绩效情况，CFA 系统的业务模块就可以帮助管理人员对市场和本店进行业务分析和绩效评估。



问答环节

提问：CFA系统是否支持多平台和多套数据源的整合，将如何处理这些信息？

回答：CFA 系统支持接收多数数据源的，IHS Markit 将搭建数据接口以及在正式导入数据库之前会先进行数据的清洗和优化，以及设置不同业务数据接收场景，确保数据源的接收的准确性。

比如 CFA 支持全国网络数据整合，如果发现里程数忽上忽下的情况，将调查根本的原因，然后判断是否是数据传送延时问题，还是人工输入的问题等。根据这些根本的原因，CFA 也会设置相应的业务规则去规避由于错误数据导致滞后的问题，在产品上线之后，数据质量检测也是持续不断进行的，确保从源头数据源开始为后期的精准服务打好基础。

提问：请问CFA是否支持定制化的报告？

回答：CFA系统也是为不同的市场、不同的品牌和不同的岗位分别设置了一些定制化的报告，可以根据客户的需求来定制和优化这些报告。比如是针对管理层对市场绩效管理方面的话，有客户基盘管理报告，这类的报告针对招揽活动也设置了跟进绩效的周报和回传统计的报告和战败客户分析报告等。

IHS Markit为客户提供的这些报告都是具有交互式的功能的，是为了方便客户可以进一步的细化筛选，了解细节的情况。

复制以下链接或点击阅读原文回听研讨会



<https://event.on24.com/wcc/r/2955488/92CDDAEC9EB2650936275F308D7DC702>

我们今日将在VIP群内分享演讲嘉宾的演讲资料（PDF版本）。

###



Email

AsiaPacificAutomotive@ihsmarkit.com

Local Automotive Site

中国（中文）：[IHSMarkit.com/China Automotive](https://www.ihsmarkit.com/China_Automotive)

日本（日本語）：[IHSMarkit.com/Japan Automotive](https://www.ihsmarkit.com/Japan_Automotive)

韩国（韩国语）：[IHSMarkit.com/Korea Automotive](https://www.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.