

# 对话广州

## ——2013广州车展访谈录

本届广州车展上，众多车企高层纷纷现身展台为品牌造势。本刊记者在车展现场分别采访到一汽丰田、广汽丰田、东风本田、江淮汽车等车企高层领导，从中了解到企业今年的业绩以及对明年车市的规划。

□本刊综合

### 东风本田将全面推广新技术

东风本田执行副总经理 陈斌波

就在广州车展的前几天，本田在东京举行全球媒体发布会，本田中国本部长仓石诚司说，东风本田未来在中国的竞争对手不是丰田而是大众。记者首先把这个问题抛给了陈斌波。陈斌波显然是有备而来：“我们已经完成了技术储备，FUNTEC技术发布的时候或许宣传不够多，因此我们现在正在宣传FUNTEC技术。FUNTEC包括新一代动力总成技术Earth Dreams Technology(地球梦科技)，以及涡轮增压的应用，未来还会有混合动力技术。”

陈斌波告诉记者，从发动机技术来说，FUNTEC已经开始领先了。为了满足未来市

场需求，东风本田也会逐步推出涡轮增压加高配置发动机，还有混合动力技术，除此之外，变速箱技术也发生重大变化，未来本田在中国的车型中主要配备是CVT、DCT。

此外，本田的全新封装技术也将领先同行，未来的本田车会新做一个骨架，刚性大大加强，构成一体化的车身，从形象和力值上都是巨大进步。像JADE(杰德)上采用的智能屏互联系统(DA)，“人机交流”的这类技术会更加丰富，新型技术导人会更多。

除了这些革命性创新之外，东风本田未来车型中，主动安全装备以及被动安全装置会大量采用，彻底改变消费者对日系

车不安全的看法。按照目前本田的计划，2015年将在中国大规模采用FUNTEC技术，2015年后，东风本田的混合动力车型也要实行国产化。

东风本田产品线并不长，但是成立以来几乎每辆车都做成了细分市场的精品。今年，东本又推出了杰德。杰德这款车个性、时尚、年轻化的特点，得到了消费者的追捧。据陈斌波介绍，截至11月20日，杰德共销售了1.8万台。“我们预期是一年5万台，而现在上市仅仅2个半月时间，JADE(杰德)的月销售量就达到6,500台左右，完全高于我们的预期。”

### 迎接消费群体年轻化的新机遇

专访一汽丰田总经理 田聪明

今年以来，一汽丰田先后推出了RAV4和全新威驰，这两款车明显的变化就是更加潮流时尚，全部瞄准了中国新一波的80后90后客户群体。田聪明接受本刊专访时说，一汽丰田经历了过去几年的调整后，将迎来一个新车集体上市的高峰期，对于中国车市消费群体的年轻化新机遇，一丰已经做好准备。

新款威驰起售价在7万以内，这个价格让喜欢丰田车的消费者喜出望外。但是在低价的同时，怎么保证高品质呢。田聪明首先回答了记者的这个疑问，首先是在生产环节和研发环节下功夫。为了尽可能把成本降下来，丰田的研发人员甚至深入到零件的厂商和他们一起研究怎么养生

产质量好的，更符合标准的零件。其次就是国产化率，上一代威驰国产化率不足60%，而这代的国产化率已经达到98%，成为地地道道的中国造。

今年以来，一丰推出的全新RAV4和全新威驰，最大的特征就是年轻化，潮流感十足。据说接下来推出的全新卡罗拉也将秉持这个节奏。说到一丰的年轻化，田聪明形象地以自己做比喻：“像我的年龄，放在过去就应该退休晒太阳了。但是我现在心态非常年轻，这也是一种不可阻挡的趋势。”整个消费者年轻化以及消费者心理的年轻化，是一种趋势，所以我们是顺应规律的。中国市场属于发展中国家，中国市场现在产能在迅速增长，放松的产能不断加



大，恶性竞争趋势越来越严重，所以，我们其实面临最大的还是竞争的压力，在这种压力下，如何建设好我们自己的团队，包括经销商的团队，能够提升我们的营销力，如何使我们的产品更加适合中国的消费者。

### 广汽丰田：中小型车战略意义重大

本届广州车展，广汽丰田相关领导接受了本刊记者的采访。专访中，广汽丰田副总经理松井秀司表示，丰田之所以发布了中小型车战略，同时在产品方面，今年正式推出了致炫，是因为导入中小型车具有三个方面的意义：第一，中国的80、90后人群现在已成长为中产阶级，将成为中国购买汽车的主力军；第二个方面，之前中国购买汽车的顾客基本上是购买人生的第一辆汽车，今后在中国也会出现增购或换购的需

求，更多的销售、导入中小型车在渠道内能为今后像凯美瑞、汉兰达这些车创造增购或换购的机会。第三个方面，今后油耗限制会更加严格，为了企业能满足规定，广汽丰田第一时间导入了油耗表现优秀的中小型车。中小型车战略具有非常重大的意义，对企业发展也非常重要。

同时，广汽丰田副总经理郑衡认为，混合动力汽车即将迎来春天。他告诉记者，丰田的混合动力车在全球销量已经超过570万

辆，而凯美瑞在日本只有混合动力版本，全球80%以上的混合动力车都是丰田的。丰田的混合动力技术是最成熟的，混合动力凯美瑞的电池有8年20万公里的保修，它的维修成本跟一般的车也是一致的，但是怎么把这些信息传递给我们国内的顾客，这需要一个过程和时间。“到2015年，我们混合动力核心总部件国产化之后，混合动力车成本会进一步的降低，在售价与普通车非常接近的情况下，我相信混合动力的春天会很快到来。”郑衡说。

### 销量增幅71% 多项第一打造国际长安

11月21日，第11届广州车展上，长安汽车携14款车型盛装亮相，向市场展示了自主品牌的勃勃生机，也给消费者献上了一份自主车界的“饕餮大餐”。其中，长安汽车首款中大型SUV CS75在今年9月法兰克福车展全球首发，引起国内外媒体和消费者强烈关注和好评，11月21日首次在国内与消费者见面；全新奔奔首次亮相，全景式天窗等延续了长安汽车一贯时尚造型设计，引发了各方媒体和用户的高度关注。

今年前10月，长安汽车累计销售汽车

172.8万辆，同比增长23.4%，其中，自主乘用车继续保持年初以来的强劲增长势头，累计销售41.3万辆，同比增长70.7%，远超行业水平，创造了中国品牌市场第一增速。在《2012年FOURIN(富欧睿)世界汽车产业专业调研报告》中，中国长安以122万辆的自主品牌汽车销量，位列中国汽车企业第一，全球汽车企业第十四，连续七年蝉联中国第一自主品牌。

广州车展上，长安汽车携旗下备受市场追捧的重量级车型悉数亮相，作为当天

上午的最后一场发布会，长安汽车首款中大型SUV CS75和小型车全新一代奔奔的国内首发，把整个车展推向了高潮，让广大消费者驻足动容。

CS75是继长安汽车首款SUV CS35取得市场成功之后，凝结了长安汽车全球创新研发平台智慧的长安首款中大型SUV。CS75拥有大气的外观、从容的驾乘体验、黄金动力匹配与高效安全防护，在设计与工艺上比肩甚至超越了主流合资产品，站在了中国品牌SUV的又一制高点。

### 江淮双品牌战略显成效



在瑞风+和悦双品牌战略实施的一年时间里，江淮成功实现了产品从一代向二代的转变，并在前三季度实现乘用车销量达167747辆，同比增长6.8%的出色成绩。

在本届广州车展上，江淮以两大主力产品瑞风S5、和悦A30领衔，带领和悦A20、和悦S30等二代乘用车产品亮相；江淮MPV产品线则摆出了瑞风M5、瑞风M6及星锐4系、6系强大的阵容。同台展示的还有江淮“白金传动系”和“钻石传动系”研发成果，全面展示核心动力的研发实力。据介绍，1.5TGDI+6DCT组合而成的“白金传动系”，将自2014年起陆续在江淮二代乘用车产品上搭载；而面向未来的“钻石传动系”则立足于新能源层面，包括内燃机、电机、电机控制器、自动变速箱和动力电池五维一体。

在新能源汽车领域，江淮汽车致力于四大平台研发：纯电动乘用车平台(iEV)、增程式电驱乘用车平台(GREV)、重度混合动力乘用车平台(iHEV)以及纯电动商用车平台(iECV)。这四个车型平台涵盖A0、A、B级三个乘用车平台和一个商用车平台，将为为消费者提供更多的产品选择。

另外，在展会现场，江淮汽车还携手CCTV巴西世界杯强档栏目《谁是球王》&《GO巴西GOAL》栏目，在明年将通过体育营销，向全球传递江淮汽车打造国际化品牌的信心。同时，2014年江淮汽车继续保留特色营销活动“和悦飞行秀”活动中，并新增更多客户体验项目，让这一经典营销活动焕发出全品牌新活力。

### 一汽吉林发展战略加速

11月21日，在广州国际车展上，佳宝V80 1.5L超级动力系列和佳宝V80L 4.4m超大空间系列新车于广州车展上市发布，售价4.39万-5.49万元。佳宝V80两大系列新车以“黄金排量、超大空间、一步到位”为上市口号，提出了凝聚6大产品核心优势的“6S标准”，即：超级动力、超大空间、超级舒适、超级安全、超高品质、超高价值。

据一汽吉林总经理助理、销售公司总经理王金伟介绍，“6S标准”是一汽吉林通过市场调研后，根据年轻化客户选购新车的要求提炼的一个购车新标准。“客户除了对车辆的动力与空间有着更为明确的要求外，还追求包括舒适性、安全性等隐性需求的全面提升。能满足客户6个超级要求的才是一款好车，才是行业的新经典，而上市的两款佳宝V8新车就是按照这一标准设计制造的。”

据了解，除了此次上市的佳宝V80“双超”系列车型外，在未来的产品规划中，明年还将有T80、V60车型上市，而全新MPV、SUV等车型也将在未来几年内陆续投放市场，一汽吉林党委副书记矫有林告诉记者，“到时候产品线更完整，整个产品形象，包括外观的设计更时尚，比现有的产品提高一个台阶。”

另外，在销售网络上，一汽吉林目前已建成一级网络240多家，二级网络800家，同时在乡镇有很多维修便利点让用户感受到高品质的服务。在刚刚结束的J.D.Power 2013年销售满意度和服务满意度调查中，一汽吉林在微车行业得到了双No.1，销售满意度和服务满意度都是行业第一。“在2014年，我们还会继续在服务方面进行大的突破。”

# 三菱新劲炫感恩季 6.5万买三菱SUV

## 今年付一半明年付一半，无压力购车计划惊爆岁末！

2013年岁末购SUV先看三菱新劲炫，车款今年付一半明年付一半，仅需6.5万，还享0利息0担保0月供购车方案，车子、面子一步到位。三菱汽车全系感恩节0利润销售。机会不多就等岁末这一跌！

选择三菱新劲炫的3大理由！

原装进口发动机：

广汽三菱新劲炫配备的2.0升自然吸气发动机。发动机转速在6000转时能够输出最大功率123千瓦(167马力)，发动机在4200转时能够输出最大扭矩197牛·米。功率以及扭矩都有不错的成绩。此款发动机型号为4B11型，其带有可变气门正时电子升程控制技术，大大提高

燃料燃烧效果，因此才有以上提及的123千瓦的最大功率。

三菱欧蓝德专业越野底盘：

底盘调校是三菱的长项，多年征战各大赛事的经验运用在民用车上可谓是小菜一碟。前麦弗逊+横向稳定杆和后多连杆+稳定杆的悬架组合保证了同类型车出类拔萃的驾控体验。出色的底盘调校也赋予了新劲炫良好的操控稳定性，让我们在城市路面上驾驶时游刃有余，而且新劲炫的车身比较紧凑，方向盘的转向力度适中，5.6m的较小转向半径和精确的转向系统令其十分灵活，操控随心所欲。

源自SUV世家贵族血统：

三菱的首台跨界式SUV出现在九十年代初期，当时正是旅行车、城市SUV、MPV兴起的时候。三菱针对这白热化的市场热潮推出第一台跨界SUV。第一代三菱SUV于1991年推出市面。与当时的纯正越野山猫帕杰罗(Pajero)不同，AXS新劲炫是一款多功能的SUV，它的设计更偏向SUV的特质，搭载4B11引擎和四驱系统，具有一定程度的越野功能。

十二届达喀尔拉力赛冠军车型的纯正血统保证了三菱新劲炫的无线风光。引入国内后广汽集团的深耕细作又赋予了它新的生命和意义。

买三菱 到泉通

工业南路店：0531-88933030

省体中心店：0531-82903030

经十西路店：0531-87503030

