都市车界

工艺铸就品质 品牌赢得信赖

·中国主流媒体汽车联盟走进天津一汽丰田

天津一汽丰田汽车有限 公司在短短七年的时间里, 拥有三个工厂和12000 名员 工,年轿车生产能力42万 辆, 10月20日, 中国主流 媒体联盟齐聚天津一汽丰田 泰达工厂,在生产 RAV4 和 卡罗拉的第三工厂生产线 上, 见证了天津一汽丰田独 到的生产管理模式。

如何打造一款经久不 衰、性能卓越的品质车型? 天津一汽丰田相信首先要从 产品开发环节就要保证工序 的质量。在新产品开发环节 上,天津一汽丰田将零部件 安装的所有数据利用科学严



谨的模型体现出来, 然后将 零部件安装在焊接的成品车

体上, 而后利用电子技术进 行验证,在投产之前经过一

轮轮极为苛刻的反复验证提 高自产零部件产品的可靠 性。据介绍,对于采购的零 部件质量把控,天津一汽丰 田采取供应商零部件追踪管 理团队层层把关的管理方 式,在新产品投产之前,先 后要有四次对供应商进行检 审,全面的采购跟踪评价, 让装配到每辆车的零部件质 量过关、产品毫无差错。

记者在现场看到,卡罗 拉和 RAV4 车型的混合装配 生产的第三工厂生产线上, 生产过程有条不紊, 抓举机 器人机械摇臂准确将车体移 至指定位置、随后电焊机器 人进行电焊, 再由搬送机器 人将焊接好的车体送至下-环节进行装配。在参观过程 中记者看到身着不同识别色 工作服的员工,按照各自的 职责忙而有序地工作在自己 的岗位上,同时在工位旁醒 目的贴有一份步骤清晰的 "标准作业"单,员工在工 作中必须严格按照"标准作 业"单进行操作,以此确保 产品的优良品质。

在整个参观过程中,记 者感受到天津一汽丰田对于 人才培养的重视,在车间时 常看到工作间隙两三个员工 -起研究问题,据现场工作

人员介绍,这是全员参与的 质量改善活动, 此项活动的 目的在于提高效益、降低成 本。秉持"造车先育人"的 理念和持续不断的改善精 神,天津一汽丰田于 2007 年6月还成立了技术培训中 心, 根据员工不同能力和不 同业务经验建立了以人事培 训、技能培训、安全教育为 主体的多层次全方位的培训 体系, 为人才培养提供了有 效的途径和方法,而每一名 人才的培养和上岗,都为-汽丰田严把每一个品质关

(韩杰)

引领中级家轿"黄金十年"

从 2001 到 2010 的十年 间,国内车市的发展跌宕起 伏,有一个品牌历经三代、愈 显生机。从纯粹的合资品牌, 到传承精髓的自主品牌,再 到全面超越自我的自主高端 产品,从每一个阶段的市场 引领到下一个阶段的自我超 越,实现了8年累计销售60 万辆的成绩,这就是中级家 轿"黄金十年"的引领者一 福美来。

合资时代的新中级车 福美来一代

2002年的国内车市,在 以赛欧为代表的经济型轿车 和以雅阁为代表的中高级轿

车之间,存在一个很大的市 场区隔,这就是价位在15-22 万之间、配置优良、性能均 衡、技术先进、家用兼顾商用 的中间区隔

正是发现了这一区隔, 福美来一上市便提出了"中 级轿车"的概念,凭借"和谐 灵动、君子风范"的产品定位 和合理的性价比,一经推出 便成为市场的热门车型,与 另一款中级车宝来形成"福 宝争锋"的局面。这一市场的 新格局,打破了"老三样"盘 亘市场 20 余年的局面,此 后,凯越、伊兰特、花冠等车 型也纷纷实现国产,中级家 轿市场的竞争进一步加剧。

2004年二季度,大部分

在销车型均出现负增长,但 福美来、伊兰特、凯越的销量 却逆市上扬,位列中级车市 销量三甲,被市场冠以"新三 样"的头衔,并延续至今。在 "新三样"的推动下,中级家 轿市场愈发繁荣,福美来成 为新中级家轿的代言人。

传承精髓的自主"黑 马"——福美来二代

2006年,国内私车消费 开始占据主导地位。8月,福 美来二代以自主品牌的身份 面市,正是依托海马与马自 达15年技术合作,福美来二 代"传承精髓、全新突破"的 设计思路得以实现。

海马福美来的前世今生

福美来二代运用了当时 更为先进的技术,比如 E-GAS 电子油门、CAN-BUS 控制系统、德国 BOSCH 8.0 版的 ABS 等等,而最低 8.18 万的市场售价,一举打破了 中级家轿的价格坚冰,直接 将中级家轿的入门门槛拉低 至8万价格区间。

"合资品质、自主价格" 的产品特征使得福美来二代 成为当时车市的一匹"黑 马",上市首月销量便突破万 台大关,并连续保持4个月之 久。福美来也因此成为自主品 牌唯一一款上市后首月销量 过万的车型,成功地引领了 中级家轿的"性价比"时代。

创领宜居时代的安心 家轿——福美来三代

眼下,汽车已经成为生 活中不可或缺的伙伴。海马 发现,越来越多的消费者开 始关注车带给全家人的驾乘 体验和感受,更看重有沉淀 和积累的厂商与品牌,也更 加关注车的健康与环保。

以"HOMEY 宜居"的设 计理念福美来三代问世。福 美来三代是一款"全新设计、 全面超越"的垂直换代车型, 继承了福美来品牌可靠、节 油和操控灵动的品牌 DNA, 更实现了全配置宜居空间、 全驾程灵动操控和全方位五

"心"安全三大功能价值,让 家人更亲近、让家人更安心。

福美来三代采用简约、动 感的外观设计、清新环保的内 饰材质实施 Super-NVH 静 音降噪工程; CVT+VVT的黄 金动力总成配合 RCBS 赛车级 轿跑底盘调校,灵动操控更加 青出于蓝;主动安全、被动安 全、信息安全(iCare 智能行车 安全系统)、行人安全、材质环 保五大方面的周密组合,为驾 乘人员提供全方位的保护。

作为一款经典产品的继 任者,全新福美来三代担负起 海马回归一线市场主流品牌的 重任,也将是海马在"家轿专 家"企业定位基础上,主攻中级



经销商

三日刊 · 突破50万辆 称霸1.3L

• 销量就是硬道理, 买车还是自由舰

- 高级皮质座椅 • 三维立体导航
- ETC电子油门 • 1.5L节油王
- CVVT亚洲方程式赛车专用发动机

淄博大众: 0533-2985050 庆云万盛隆: 0534-3866388 徳州陆鼎: 0534-2755466 莱州弘聘: 0535-2092978

青州广顺: 0536-3292789 济宁成华。0537-2895111

泰安宏亚: 0538-8306887 邹平金田: 0543-4343089

烟台隆祥: 0535-2111999 潍坊宝杰: 0536-8803567 聊城鲁翔: 0635-8316600 滨州方正: 0543-3354123 东营胜华: 0546-8290777

威海振洋: 0631-5911666 日照交通: 0633-3917777 莱芜华贸: 0634-6290777

青州吉航: 0536-3292988 潍坊潍河: 0536-8803701 济宁交通: 0537-3152299 临沂联业: 0539-8026996 临沂春华: 0539-7678881

全球鹰品牌旗下车型 GC2 GX2 GC3 GC5 GX5 GV5 GP5 GC7 GS

SUV 安全首选

进口 SUV 市场安全领军

雷诺的安全技术,源自 100 多年来的丰富经验,不仅 体现在汽车的设计阶段,也 蕴含在高效的安全系统中。

雷诺科雷傲在全世界最 权威的 NCAP 安全评估测试 中获得最高分五星评价,这 一佳绩再次确认了雷诺安全 领域的卓越水平。科雷傲装 有全系列的乘客保护装置, 包括六个气囊, 安全头枕, 坚固的底盘, 为了协助驾驶 者进行紧急制动,还将带电 子制动分配和紧急制动辅助 系统(EBA)的防抱死系统 (ABS)作为标配安装。四驱 系统可以对任何抓地力的丧 失进行校正,保证了在山地 和冰雪路盲的安全行驶。 ESC 车身稳定系统可以避免 雨天、急弯时侧滑或翻车的



雷诺汽车不但重视造车 安全,也注重培养和提高道 路使用者的安全意识。据悉, "科雷傲安全护航济南行"系 列活动已在泉城全面展开, 为泉城市民在工作生活等多 方面涉及的安全问题提供有 力援助!

山东吉通 雷诺 4S 店 工业南路店: 0531-88559600 经十西路店: 0531-87292268 省体中心店: 0531-82903030 潍坊店: 0536-8733030

淄博店:0533-2993030 临沂店: 0539-7065030 济宁店:15866083690 烟台店: 0535-6016333

威海店: 0631-5966646 日昭店: 0633-8902040 东营店: 0546-8087166





山东市场部:吴李聪 13864090022 赵峥荣 13969061298 张 亮 15053520586 公彦宝 13853169799

孙旭峰 13969619175 0531-85955520 特约经销商:济南天翔 0531-85661178 泰安远大 0538-6267688 烟台鑫通 0535-6021589 淄博金龙 0533-2892333 山东锦诺隆 0531-86303808 威海宁沪 0631-5925143

乔州金龙 海格客车 地址:苏州工业园区苏虹东路288号 服务热线:400-828-2019