

编者按:一线城市北上广相继颁布限购令后,二三线甚至更为纵深的城市已经成为各大汽车厂商的争抢目标。短期内,占据诸多资源优势的北上广车展仍将被车企视为提升品牌形象的重要载体,但众多车企已经意识到,决定未来企业存亡的关键在于非一线城市,借助各地方的区域车展,带来的不仅仅是品牌效应,还有更为直接的经济效应。因此,成都车展已不仅仅是北上广车展的附属品,越来越多的车企将成都车展视为掘金之地。

成都车展:新车扎堆

■ 本报记者 李遛 李华

讴歌:Acura RDX 切 SUV 市场

售价:59.8 万元
亮点:作为 Acura 旗下的主力 SUV 车型,全新 RDX 自今年 4 月份在北美上市以来,快速进入细分市场前三甲。日前,讴歌正式发布 RDX 在华将于 9 月 15 日全国统一上市销售。RDX 以“越我潜能 动意无限”为产品口号,定义为精·智 新锐豪华 SUV。

RDX 搭载 3.5L i-VTEC V6 发动机,搭配 6 速手自一体变速箱,可实现 204kw 的峰值动力,配合桨式换挡拨片、红色的智能启动按钮,指尖轻动,动力一触即发。RDX 采用先进的 VCM 可变气缸管理系统,6 缸、4 缸、3 缸随机应变,配合 E-DPS 实时智能四驱,前后轮可实现智能扭矩分配,让动力与操控皆可智能传递,随心掌控,并实现动力与燃油经济性的最高



售价:29.99 万元—37.99 万元
亮点:此次沃尔沃引进中国市场的 V60 T5 共分为智尚版、舒适版、智雅版及至尊版,价格分别为 299900 元;322900 元;342900 元和 379900 元。

沃尔沃 V60 T5 定位于豪华 sav(运动型多功能车),无论在科技、操控还是安全方面,都秉承了沃尔沃“安全、环保、品质”的品牌

吉利:全球鹰 GX7 掀 6AT 普及风暴



售价:11.59 万元—12.99 万元
亮点:搭载澳大利亚 DSi 6 速手自一体变速器的全球鹰 GX7 2.4L 车型于成都车展上市,作为自主品牌第一款 6AT SUV 车型。全球鹰 GX7 所搭载的 6AT 变速器来自澳大利亚 DSi 公司,与 4AT、5AT 变速器相比,这款 6AT 变速器换挡更平顺,增加了车辆的使用时间。

比亚迪:速锐身肩重任

售价:6.59 万元—9.99 万元
亮点:涡轮增压、双离合变速器、遥控驾驶,比亚迪在今年北京车展上发布的三项产品技术,终于通过速锐的上市,全面地展现在了消费者的面前。具备三项技术的速锐厂商指导价为 6.59 万—9.99 万元,这是一个极具竞争力的价格。比亚迪汽车的产品线上,A 级车市场有望继 F3 之后再诞生一款销量冠军。

速锐最为核心的卖点在于,在 10 米左右的可视范围内,用户使用遥控驾驶智能钥匙,可以远程遥控速锐发动机启动、关闭;车辆前进、后退;左右转向以及低速行驶,真正实现无人驾驶。这项功能十分人性化且实用,在车位狭窄时,可以



遥控车辆安全移进、移出;在刮风下雨等恶劣天气条件下,可以遥控移动车辆到自己身边,免受取车时的风吹雨淋;在冬夏季节,当空调处于非关闭模式状态下,远程启动发动机时还可以同时自动开启空调,实现“人车即享冬暖夏凉”的体验感受。

长安 PSA:DS3 谋中国市场



售价:19.98 万元—24.98 万元
亮点:DS3 三款车型的官方指导价:时尚版售价 19.98 万元、风尚版售价 21.98 万元、至尊版售价 24.98 万元。定位于“巴黎风尚个性座驾”的 DS3,传承了 DS 品牌的基因,是继 DS5、DS4 之后,对 DS 精神“敢想敢为、独树一帜、积极进取”的再次尝

试。
DS3“悬浮式”的车顶和鲨鱼鳍状造型的 B 柱设计可谓极具颠覆性。整体车身线条充满了雕塑感和未来感。车身前侧的 LED 灯组勾勒出生动的前脸。驾驶座位的设计灵感则源于航空驾驶舱;座椅采用顶级牛皮手工缝制。

个性选配是这款巴黎 CHIC 风尚座驾的一大亮点,长安 PSA 希望用丰富的个性选配方案吸引更多买家。包括车顶、仪表盘、轮毂等在内,DS3 整车可以提供多种不同颜色和材质的搭配组合。同时,DS3 还搭载了与宝马共同研发的 1.6 Vti 发动机,确保豪华内饰的同时不失其驾驶乐趣,并拥有欧洲五星测评安全保证。

豪华车动向



沃尔沃举办儿童安全体验日

为了普及和提升家长以及公众的儿童乘车安全意识,沃尔沃汽车今日举办了沃尔沃儿童安全体验日活动,并邀请瑞典沃尔沃汽车安全中心高级技术负责人,瑞典查尔姆斯理工大学客座教授洛塔·雅格布森女士携手同济大学汽车学院汽车安全技术研究所所长朱西产教授向媒体及数十家关注儿童乘车安全的家庭分享权威的儿童安全理念。除精彩的专业知识讲座之外,活动现场还精心设计了模拟碰撞试验,用直观的模拟演示让观众切身体会到儿童安全座椅在儿童乘车安全当中的重要作用。

BMW 发布《儿童安全座椅消费指引》

伴随我国首个针对儿童乘车安全的强制性国家标准《机动车儿童乘员用约束系统》正式实施,关于儿童安全座椅的讨论越发引人注目。为了有效增强公众对此的认知,中国消费者协会特别主办了此次“爱心呵护,安全出行”2012 儿童交通安全大型公益活动,并携手 BMW 共同发布《儿童安全座椅消费指引》,倡导公众加强对儿童交通安全的重视度,并带领数百家庭共同发出安全倡议,签署文明出行承诺书。家庭代表郑重承诺将遵守交通法规,配备儿童安全座椅,共同为孩子营造一个安全的成长环境。

北京奔驰与中网签订三年赞助协议

日前,北京奔驰与北京中国网球公开赛体育推广有限公司正式签约,第六次成为中国网球公开赛的首席赞助商。与此前不同的是,本次双方签订了为期三年的赞助协议,截止到 2014 年,北京奔驰都将以首席赞助商的身份鼎力支持中网赛事。据悉,2012 年中国网球公开赛将于 9 月 23 日正式拉开帷幕,来自世界各国的网球群英们将齐聚国家网球中心钻石球场。届时,北京奔驰将以首席赞助商的身份与中网牵手,并将携旗下梅赛德斯-奔驰长轴距 E 级轿车、C 级轿车和 GLK 级豪华中型 SUV,为赛事相关人员提供出行服务。

祁玉民: 大连将成世界级 专用车基地



■ 本报记者 李遛

入主华晨 7 年来,公开亮相并不算多的华晨汽车集团董事长兼总裁祁玉民始终是一个话题人物。
从最初的企业亏损严重、拖欠员工工资,到后来中华品牌被迫剥离华晨中国,而后华晨又屡屡被曝“重组”传言,祁玉民始终处于风口浪尖,坊间有关其离职的议论也从未停止。当祁玉民将起初如一盘散沙般的花晨逐渐引入正途,华晨汽车的发展脉络也变得清晰可见。
《中国企业报》:在华晨集团中,主要的利润贡献率仍来自于合资伙伴宝马,你怎么看待这个现象?未来是否会有所改变?

祁玉民:宝马在我们集团的利润贡献的确很大,今年中华车的利润目标是 2000 万元,对于一个汽车集团而言,2000 万元跟一块钱差不多,但这意味着经过多年努力,中华车开始扭亏为盈。去年我们就想扭亏,但没有实现。

下半年后几个月,中华销量和效益都会有所增加。我们在营销层面打的是组合拳,H530 和 V5 是一个同级的组合拳,H230 和 H320 又是一个组合拳。2 个小组合拳形成合力。到 2014 年,我们将推出新车型,包括面包车和大中华品牌。

我觉得自主品牌无论在哪个市场,都已经碰到了一个白热化的阶段。由于国际市场不景气,合资品牌纷纷发力中国市场。但这种竞争并不可怕,市场经济的特征就是竞争。

我们非常注重竞争的优势,一定要和合资企业形成差异化,避免和合资企业针锋相对,如果他们在一级市场,我们就去二级,他们到二级,我们就去三级。

今年华晨集团前 8 个月完成销量 42 万辆,同比增长 16%,按照下半年的预期,我们预计完成 67 万辆,同比增长 18.2%。对于自主品牌的发展,我一向认为一定要坚持优生优育,不可盲目开发。其次不可从低端往高端中,所以我们是战略得当,上下延伸。未来华晨汽车自主品牌的盈利能力将越来越强。

《中国企业报》:华晨的专用车项目进展到什么阶段?
祁玉民:今年我们要完成专用车的三个厂房的建设,大概面积是 10 万平方米,明年我们要完成 4 个厂房,最终形成 8 个厂房的规模,总面积大概在 25 万平方米左右。今年 10 月份第一个厂房要出的首款车是消防车,之前我们与美国第一救援公司在大连基地成立了第一个专用车合资公司,他们拿技术和部分资金投入,华晨是大股东,此外该公司还有一家大连当地的分公司。

同时我们和欧洲其他的公司也在谈第二、第三专用车合资公司,我们也在争取收购美国、欧洲的相关公司,改装车可谓前景无限。目前国内高端改装车业务仍然依赖于欧美市场,如果我们在大连引入技术,首先可以大大降低关税,其次可以降低改装成本。

请注意,未来的 2、3 年后,大连将成为世界上唯一一个拥有数十个工厂、数十家公司的一流的专用车和改装车基地,尽管外界对我一片质疑,但是不出三年,你们就会知道我们的决策是正确的。

《中国企业报》:你认为自己成功吗?怎样评价过去 7 年自己的表现?

祁玉民:最近我看到一句话,一个人成功不是看你在位时有多风光,而是在你离开时有多少人想念你。到华晨 7 年,我的内心的平和的。我来的时候,157 个下属公司,几乎全面亏损。更可怕的是所有人对这个企业没有信心。这么大的企业更换一把手,但周围人的目光却满是麻木绝望,哀莫大于心死。我当时心都凉了。

但是到了今年,我们肯定是辽宁省第一个销售额过千亿的企业。回想我刚到华晨的时候,别人有叫我市长的,叫老板的,我都否认了,当时我开玩笑的给自己身份的定義是“丐帮帮主”。到今天有 4 万员工,拉动辽宁地区的就业有 13.4 万人。

自从把宝马二工厂和发动机工厂引入,加上布局专用车后,有了上述基础,未来将中华、金杯打造成最好的品牌,我认为一点问题都没有。所以我内心特别踏实。其实我认为做好一个企业,谈不上光荣。仅就自主品牌而言,品牌树立、技术提升、敢于和外国品牌叫板,才叫光荣。

我的梦想就是让华晨飞得更高。在我的构想中,华晨就是一架大飞机。机身中华和金杯,为了保护这个机身,两翼一个是宝马,一个专用车,这两个都是项目将来都会过千亿。除此之外,动力还来自于科技技术、品牌和先进的企业文化。

巴博斯35MR锐新越野车

籍的蜕变
完成了蝴蝶的华丽转身
人类和世界的每一次变革
都贯穿的是对未知的伟大实践
一种品牌自诞生的那一刻起
就一以贯之的执行了胆域无限限
创新永不悔的精神
----这就是来自德国巴博斯汽车
自1977年起就始终秉承了对极致境界
不断完善和追求

德国原装进口
质保期 3 年或 10 万公里
巴博斯中国总代理: 庞大集团

北京巴博斯 010-87399910 天津巴博斯 022-58898886 包头巴博斯 0472-5158508 长沙巴博斯 0731-84077373 成都巴博斯 028-61687000 广东巴博斯 020-28620770 杭州巴博斯 0571-85789607 西安巴博斯 029-88891555 榆林巴博斯 0912-3685177
南京巴博斯 025-86759699 沈阳巴博斯 024-31082888 苏州巴博斯 0512-65365558 郑州巴博斯 0371-86187682 太原巴博斯 0351-6668456 温州巴博斯 0577-55567333 武汉巴博斯 027-85257338 无锡巴博斯 0510-85357779 唐山巴博斯 0315-2978218
石家庄巴博斯 0311-87779775 哈尔滨巴博斯 0451-84377779 鄂尔多斯巴博斯 0477-5119729 呼和浩特巴博斯 0471-5291993 乌鲁木齐巴博斯 0991-6630666 网址: www.brabus-china.com