

启辰 R30 价跌 高端路线成难题

■ 本报记者 谢育辰

“这个市场你不做，总会有人做。”东风日产启辰事业部部长颜宏斌就启辰低价战略如此回应。

之前，东风日产副总经理任勇在花都体育馆宣布启辰 R30 售价 3.99 万起，台下哗然。虽然“比摩托车贵一点的价格”引发业内广泛的争论，但是东风日产对这款车却是“预谋已久”。

四年前，东风日产为了抢占中国小型车市场，引入了全球畅销的车型玛驰 (MARCH)。只可惜这张国际牌出现了水土不服，无奈之下做出了丢卒保车的选择，让刚上市一年半的玛驰停产让贤给节节攀升的新阳光和骐达等车型。

“玛驰在中国卖不动不是中国人不需要，而是车价太贵。”对比日方任勇显然更了解中国市场。不仅如

此，早在三年前，任勇曾在北京嘉里中心用 20 分钟动动了日方做合资自主。

虽然日方放手让中国人自己做启辰品牌，但是作为母品牌的东风日产却拥有绝对的决定权。“启辰 R30 确实是东风日产让我们做的。”面对记者的追问，颜宏斌显得有些无奈。

不出所料的是，启辰第二款车型 R30 就是源于玛驰的平台。基本与启辰 R50 与东风日产骐达的套路一致，只是此次启辰 R30 瞄准的是更为低端的 A00 级市场。如此一来，东风日产利用启辰品牌成功地切入日产无法进入的低端市场，从而也保住了母品牌“高大上”的形象。

此外，明年大众的廉价车也将进入中国市场，价格同样拉低至 5 万元，可见东风日产利用启辰品牌率先占领这一“山头”。“东风日产不愧

为中国市场的生意通。”一位业内人士如此形容。

“启辰想打造自己的品牌”，颜宏斌对媒体表示未来启辰要把市场蛋糕做大，而不是像市面上某些合资自主一样沦为政治牺牲品。在渠道上，起初启辰将全部依赖东风日产，但现在启辰正在逐步建设自己的销售网络。按照启辰未来的规划，企业内部已经确立了分三步走的发展路线，未来将打造“魅力启辰”，车型将推出 20 万元以上的高端车。

“配置这么低，也不是东风日产的车标，我们只好把启辰放在门口卖。”某东风日产 4S 店的销售经理的话直戳启辰的痛处。低价战略被车企视为市场的利剑，但同时也会伤害品牌的影响力。随着启辰研发和渠道的独立，离开东风日产这把“保护伞”，其品牌溢价势必会造成影响。

很难想象启辰如何把 5 万元车

型的 DNA 延续到 20 万元的车型上。“这确实是一个难题，我们只好把启辰 R30 的格调定的高端一些。”一时间颜宏斌似乎也没有更好的主意。纵观启辰现有的车型 R50、R30、D50，价格都在十万元以下。按照启辰的规划，R30 目标销量将达到 5000 辆以上，对比现在启辰月平均 1 万辆的销量，R30 将占 50% 的市场份额，低端车成为其市场主打。如此一来，启辰未来或许将面临奇瑞、吉利曾经历的品牌瓶颈。

近日，启辰造型中心正式奠基，东风日产陆续加大对启辰的研发投入。行业专家认为，“未来的发展格局是打造东风大自主，现在市场乐观，东风日产会加大对启辰品牌的投入。但未来市场紧缩，优势资源和车型将不会优先考虑启辰品牌，所以启辰应该以长远的眼光看问题，而不是减配换低价。”

记者调查



北京经销商集体倒戈 CR-V 滑下神坛

《中国企业报》记者通过暗访获悉，目前，北京 13 家东风本田经销商已经停止在厂家进车，以此来表明对厂家补贴政策的不满。事态的发展远比销量下滑复杂，很可能成为 CR-V 走下神坛的导火索。



据调查，北京 13 家东风本田经销商已经停止在厂家进车。

■ 本报记者 谢育辰

在京城一家东风本田 4S 店内，一位 CR-V 潜在车主正在与店内的销售顾问理论：“为什么前一天优惠幅度还在 1 万元以上，今天就变为 5000 元？”看似正常的市场行为，发生在东风本田身上却并不寻常。

据乘联会最新数据显示，7 月份东风本田 CR-V 销量仅为 5996 辆，同比下降 56%，环比下降 63%。CR-V 车型销量大幅度下滑也使日系车整体销量下跌 20%。随着市场遇阻，北京经销商却一反常态，出现了价格回笼、优惠幅度降低的现象。

《中国企业报》记者通过暗访获悉，目前，北京 13 家东风本田经销商已经停止在厂家进车，以此来表明对厂家补贴政策的不满。事态的发展远比销量下滑复杂，很可能成为 CR-V 走下神坛的导火索。

CR-V 首度跌出前十

一直稳居 SUV 市场前三甲的东风本田 CR-V 突然跌出了行业前十名，不禁让业界大跌眼镜。

今年前六个月，东风本田 CR-V 的销量一直保持在 14000 辆以上，基本形成了哈弗 H6、大众途观、本田 CR-V 三足鼎立的局面。“七月份，CR-V 已经不再是前十名了，我们提前就已经想到会这样。”销售顾问告诉记者，对于 CR-V 销量遭遇滑铁卢，经销商也十分关注，但是却显得颇为淡定。

据上述人员透露：“由于地理位置不理想，店里的业绩并不是十分突出，之前 CR-V 的月销量接近 100 辆，但是上个月店里销量不足 50 辆”。记者后续走访周围其他品牌的 4S 店发现，其竞争车型东风日产奇骏店里已经出现供不应求，提车已经排到一个月之后。刚刚到店不足一周的马自达 CX-7，订单数也达到了两位数。相比之下，曾经被称之为“神车”的 CR-V 不免有些“英雄迟暮”。

东风本田新 CR-V 自 2007 年进入中国市场之后，不仅创下月销超过两万的纪录，也曾一度加价 2 万元卖车。随后途观和翼虎的参战，终结了 CR-V 加价的神话。但是对于奇骏、瑞虎 3 等后起之秀一直没有撼动 CR-V 的地盘。

经销商与厂家博弈

“产品周期进入末期”、“城市化 SUV 审美疲劳”、“CX-7、瑞虎 5 等产品上市导致竞争压力加大”等一系列分析似乎并不能解释清楚为何 CR-V 的销量由前三突然跌出前十。

记者在东风本田 4S 店内发现，店内所有车型的优惠幅度较之前都有所减少。最为明显的就是 CR-V，六月份优惠力度达到 2 万元，现在降了一半，仅为 1 万元。通常车型销售遇阻，经销商一贯的做法是提高优惠幅度，为何会相反降低优惠？本报记者致电北京其他家 4S 店也发现同样的情况。

据知情人透露：“销量下跌是由于北京 13 家东风本田经销商集体停止在厂家进车，主要针对厂家的补贴政策过低，特别是置换补贴仅为 2000 元，而店里大概优惠幅度基本为 2 万元。北京市场由于限购，大多数车主都会以置换的方式买车。”也就是说，除去厂家的补贴，店里自己要让利给车主 18000 元，还不够厂家的返点，所以店里都在赔钱卖车，只好用此种方式争取向厂家多争取到一些利益。

然而，各大汽车协会的销量统计多为经销商在厂家的批发数据，并不是以终端消费数据为准，如此一来，东风本田 CR-V 一款车型在北京市场至少损失 2000 辆的销量。

目前，一些店里的 CR-V 2.4L 车型库存车已经出现不足，思域甚至不足 10 辆。按照经销商的说法：“现在并不急于卖车，库存车卖完之后再等等看”，经销商希望在这期间厂家能够调整对经销商的补贴政策，其中置换补贴应该达到行业标准 8000 元左右。

现阶段，CR-V 已经占东风本田整体销量份额 40%，事态继续扩大势必会影响东风本田的整体发展。对于眼下急于盈利的经销商而言，如何解决其燃眉之急对东风本田是一个严峻的考验。简单的沟通并不能解决与经销商之间的问题，双方博弈仍在继续，《中国企业报》记者也会陆续跟进报道。

斯柯达 New Superb 速派上市一周年 旗舰品质广受赞誉

■ 本报记者 谢育辰

8 月，上海大众斯柯达全新旗舰车型 New Superb 速派迎来上市一周年。一年来，New Superb 速派凭借豪华舒适的驾乘空间和强劲高效的动力表现赢得了众多车主的纷纷点赞，并连续斩获“最具购买价值中高级车”、“年度最佳国产车型”、“年度中高级车型”以及“年度最佳高级轿车”等多个业内权威奖项，旗舰品质广受好评。



“空间够大，乘坐非常舒服！”

“我 1 米 78 的个儿坐进去，头顶离车顶有将近两拳的空间，我们家老爷子坐在后排还能翘二郎腿，速派的空间真够宽敞！后备厢也是又大又实用，前一阵我们全家去承德玩，两箱水、帐篷、烧烤架、一大堆吃的东西，还有孩子的滑板车，都轻松放下了，太给力了！而且它的座椅软硬适中，就算开三四个小时都不会觉得太累。”车主李先生对爱车速派的空间表现赞不绝口。

作为上海大众斯柯达精心打造的全新旗舰车型，New Superb 速派延续了斯柯达品牌在空间打造上的设计智慧和工程实力，驾乘空间和载物储物空间都有出色表现，为车主带来尊享体验。New Superb 速派拥有 4834mmX1817mmX1462mm 的车身尺寸和 2761mm 的长轴距，在同级别车中堪称翘楚；行李厢容积为 1665 升，后排座椅放倒后更可达 1670 升，配合斯柯达全球首创的 TwinDoor 双段式开启行李厢设计，轻松满足大件物品的装载需求；副驾驶座椅下收纳盒、前座中央扶手

Jumbo Box 储物盒、中央通道便捷储物网袋、车门便捷雨伞收纳盒等细致设计应有尽有，令车内物品摆放更加整齐有序。

配置方面，New Superb 速派也颇下了一番功夫，营造出奢雅舒适的座舱环境。它的座椅采用“S”型包覆式结构，具有 12 向电动调节、记忆、电加热、通风等功能，特别是 Boss Button 副驾驶座后排调节按钮，可以让后排乘客直接调节副驾驶座椅的位置和靠背，享受到更为舒适的乘坐空间；在温控系统上，New Superb 速派的双温区全自动空调集成了活性炭过滤器，顶配车型还配备了 AQS 空气智能监控系统，时刻保持车内空气清新，左右 B 柱及地板空调出风口确保前后排都能享受到适宜温度；在娱乐配置上，New Superb 速派全系配备了 Aux in 音源输入接口和 SD 读卡器，并采用经过优化布置的高保真八声道立体环绕音响，再加上独特的音场中心自定义功能以及 GALA 随速音量自动调节功能，让优质的音乐享受无处不在。

斯柯达速派



“动力很强，操控也很顺手！”

在营造出优异的驾乘舒适性的同时，New Superb 速派在动力操控性能的打造上也毫不含糊，堪称主流高级轿车的典范。“我的速派是 1.8T 名仕版，起步很快，动力随传随到，稍微踩一下油门就能感觉到强烈的推背感，换挡也很顺畅，转弯超车都相当平稳。”车主郑先生如是说。

作为斯柯达百年造车精华和大众汽车集团先进技术的集大成者，New Superb 速派在动力性能上的表现有口皆碑。其全系搭载大众汽车集

团备受赞誉的 TSI 发动机，提供 1.4TSI、1.8TSI 和 2.0TSI 三种排量选择，高效强劲的动力输出为驾乘者带来激情四射的驰骋快感。配合技术先进的 TSI 发动机，New Superb 速派配备了四款高性能变速箱。其中，2.0TSI 车型匹配 6 挡 DSG 双离合手自一体变速箱，传动高效稳定；1.8TSI 车型匹配 Tiptronic 6 速手自一体变速箱，换挡平顺自如；1.4TSI 车型匹配 7 挡 DSG 双离合手自一体变速箱，提供高速节能的操控体验；同时，1.8TSI 车

型和 1.4TSI 车型还都匹配有 5 速手动变速箱，满足了消费者更多驾控需求。

得益于大众汽车集团全球领先的 B 级车平台，New Superb 速派的底盘技术扎实出众：前麦弗逊式独立悬架和后四连杆式独立悬架将操控性与舒适性完美融合；全系配备的 ESP 电子车身稳定系统可及时调整车辆状态，提高车辆在弯道或变道行驶时的稳定性；EPS 电子精确控制动力转向确保车辆在不同车速下都能获得最佳的转向助力；前后轮采用大型盘式制动器让制动变得高效、轻便。

更值得一提的是，New Superb 速派让驾驶者在释放驾控激情的同时还能拥有智能便捷的操作体验，诸

如升级版 PLA 智能泊车辅助系统、智能倒车影像系统、数字式无盲区前后 PDC 倒车雷达、带大灯清洗和 AFS 随动转向系统的晶璨水晶切割双氙气大灯、气动无骨雨刮、电动可调可加热外后视镜、GRA 定速巡航功能、RNS315 智能语音多功能导航系统、免钥匙进入及一键启动等科技配置均有广泛应用，尽显旗舰车型的全能风采。

上市一年来，New Superb 速派以宽敞舒适的空间、优越高效的动力组合以及众多贴心实用的配置将全新旗舰风采彰显得淋漓尽致，深得消费者好评。相信随着市场放量的持续推进和口碑的逐步释放，这款主流高级车型将赢得更多消费者的青睐。