



# 赤

当凯美瑞混合动力车型成为国内汽车行业振兴政策公布后的第一款混合动力量产车型,自然受到了业界和消费者的关注,北京车展上,广汽高层冯兴亚和胡苏再次诠释其核心优势。 晚报记者 舒晗

北京,对于刚刚进入200万辆俱乐部的北京现代来说,无疑是自己的主场,车展上更有多款新车亮相,熊伟和苑文学解读了北京现代市场扩展的计划。 晚报记者 舒晗

## 凯美瑞混合动力脱胎换骨

广汽丰田执行副总经理 冯兴亚 广汽丰田副总经理 胡苏



记者:广丰以前提出的品牌建设规划,现在是否达到的当初的预期?

冯兴亚:针对品牌建设,我们广汽丰田有一个规划,5年的品牌建设计划,2007年是品牌建设第一年,我们叫做品牌建设元年,2008年、2009年是品牌的深化年,2010年和2011年是品牌确立年,我们当初在规划的时候,希望通过这样一个5年的品牌建设计划,最终确立广汽丰田的品牌价值。现在总体推进的计划还是比较顺利的,当然因为发生了某些事件,出现了某些情况,会对品牌建设和尊重、安全感的培养有一些短暂的影响,但是5年确立的核心价值,确立给顾客提供尊重和安心的感觉,是品牌建设的目标,我们还在继续顺利的实施。

记者:广丰凯美瑞混合动力车型刚刚下线,价格高了几万元,目前市场对这款车有什么反映?

胡苏:凯美瑞混合动力是4月17日上市的,目前全国的订单大概是300辆左右。大家比较关心价格问题,其实在上市的时候我们认真考虑过这个问题,

虽然凯美瑞混合动力排量是2.4的车型,但实际上完全是脱胎换骨的全新型号。凯美瑞混合动力是按照豪华车的标准配置的,2.4L的发动机,加上电动驱动力最高功率可以达到140千瓦。60到80公里的加速时间仅为2.58秒,它已经成为一个大排量车型了;从它变速器来讲,也有别于传统的,技术含量更高、更豪华,加上车辆控制动态系统VIDM,从技术和物理配置情况来看已经是高出一筹了,从它所实现的具体的功能来看,实现大动力的同时,又实现了低排放,这个可以满足一部分社会精英的需求。

记者:凯美瑞混合动力的主要任务是不是为了品牌形象?销售目标预计多少?

冯兴亚:首先凯美瑞混合动力的推出不是做花架子,是实打实地想做市场,因为拥有环保意识对车辆有更高的环保要求的消费者开始多起来了,我觉得这是凯美瑞混合动力诞生的主要原因,是市场需求。大家不要把凯美瑞混合动力理解为仅仅是凯美瑞汽油版加了一个混合动力的这套零部件,不是这样的,它是按照新的豪华车的标准在凯美瑞的品牌之上所打造的一款豪华轿车,已经超越了传统的凯美瑞。

为什么在凯美瑞这个品牌上把混合动力提到这个平台上?是因为它整个成本上,汽油这一块的车身底盘不需要单独开发,不需要另外增加研发成本,只需要单纯的加上混合动力系统的成本,比单纯的独立开发一款混合动力的车,具有更高的成本竞争力,具有性价比上的优势。



## 要争得A0级市场一席之地

北京现代副总经理 销售本部副本部长 熊伟 北京现代副总经理 技术中心副本部长 苑文学

记者:今天在车展上发布了VERNA车型,北京现代是出于怎样的考虑来占领A0级市场?

熊伟:产品代码为RC的已经公布了英文名字,VERNA,从目前来看,应该算是一种产品的丰富吧。因为目前中国的消费者首次购买北京现代的比例在10%以上,我们认为入门的细分市场很关键。

通过北京现代自身的情况来看,正如大家所了解的,2009年我们整体的销量达到了57万辆,比较集中在中级轿车上,占了41万辆,所以我们必然要发展,进入这个中间产品以外的两端市场。VERNA这款A0级产品,将与我们在产的车型,做成一个产品组合,希望在A0级家轿这块市场占有一席之地。

记者:VERNA今年上市之后,北京现代的期望目标是多少?

熊伟:作为北京现代来说,首先要达到前三名的市场地位。我希望两个产品每月销量在1万辆以上,因为毕竟产品刚刚投放市场的时候,有个爬坡的过程;随着爬坡生产能力逐步的得到释放以后,我希望这个比例能高一些,1.2万台,这样的话,就能实现在中国A0级的细分市场中名列前茅。

记者:YF在澳大利亚叫i45,在中国叫i50,不知道如何命名的?

熊伟:YF是北京现代参加这次车展推出的第二款新的产品,也是YF在中国首次亮相,在欧美市场和韩国市场都开始进行销售了。

至于它名字的问题,应该说首先我觉得要看这个差别,在这个局域性的市场中,产品自主品牌传播的情况,名字上的一些变化,我觉得可能更多的在当前这个市场中,如何能够便于记忆,如何能够让消费者通过这一个车名更好地理解这款车。所以你刚才讲在不同地方有不同的叫法,这个也是存在的。但它名字的最终确定,可能要在今年年底才能知晓。

记者:RC是针对中国市场的,却不是由中国的研发团队来打造的,请问一下北京现代作为合资企业来说,对自己的研发能力,本土的改造,有什么规划?

苑文学:研发汽车是需要一个扎扎实实的具体过程才能具备这个能力,这个体系,要有经验的人,要有研发体系来运作这个品牌。要想做一个整车,起码要经过七八年的积累,有了这些数据,有了这些人,有了这些体系,从最初定义这个车,到现在很多思想已经注入这款车型中。而且在开发过程当中,我们去了研发部门很多次,每一个阶段他做一段我们看看,做一段看看,随时把我们的观点融入进去,所以整个过程都参与。到后期当地化的试验,车辆试制车的制造,包括根据中国的路况,油品的质量,都是在我们当地做的,所以有很多的参与。

天津一汽

全新的夏利 不变的信赖

夏利 N5 全新登场

迎五一 夏利 N5 最高优惠5000元 抢购中...

省经销: 河南圆通贸易有限公司 销售热线: 0371-61990066 65518088 售后服务热线: 0371-61992299  
 地址: 郑州市花园路与天伦路交汇向东800米路南; 郑汴路中博汽车广场博贤路中段; 北环路中段江山汽车广场;

二级网点:

林州亚飞	0372-6800222	商丘涿源	0370-2080888	信阳新成	0376-3803373
新郑富通	0371-62665528	洛阳天禾	0379-65510753	南阳拓成	0377-63551751
安阳长城	0372-2115969	漯河宏达	0395-3111888	周口新华夏	0394-8692860
平顶山专营店	0375-2296555	三门峡铁龙	0398-2681827	驻马店新成	0396-2120058

恭贺吉利成功收购沃尔沃 缔造中国汽车历史新丰碑

吉利汽车 GEELY AUTOMOBILE 冠军攻势

冠军导航版 钜惠5000元 限时抢购 4月29日-5月9日

原价49800元 现价44800元 自由舰

007行动 豪华智能导航版 钜惠8000元 限时抢购 4月29日-5月9日

原价68800元 现价60800元 远景

河南省新汇通汽车销售服务有限公司 汇集四面 通达八方

文化店: 郑州市文化路与北环路交叉西南角 销售热线: 0371-63788966  
 北环店: 郑州市北环路中原汽车交易中心中区四号厅 销售热线: 0371-63633947  
 花园店: 郑州市花园北路刘庄(河南电视台8号演播厅南100米) 销售热线: 0371-69508388

销售服务热线: 400-886-9888 www.geely.com