ZOOM–ZOOM，马自达完成中国布局

专访马自达中国执行总裁太刀挂哲

在刚刚结束的广州车展上，马自达展出了5款12辆主力车型，其中包括即将在中国市场上市销售的全新Mazda2和Mazda5，全球首发车型马自达2三厢轿车更是引起了极大关注。马自达中国执行总裁太刀挂哲接受快报记者专访时表示，目前，马自达已成功完成了在中国经济型车、中级车和中高级车三大细分市场上的主力产品布局。

两款马2将在半年内推向市场

继5门掀背版马2今年10月在长安福特马自达南京工厂下线后，全球首发的马自达2三厢轿车也将在南京工厂生产，预计将于明年上半年上市。如此高密度高速度地在中国推出紧凑车型，是否意味着马自达要在这个细分市场大干一场？太刀挂哲表示，中国汽车市场急速增长，马自达要确立自己的地位，就必须推出新产品。在中国，A、B、C三个级别的轿车占据了80%的市场份额，而马2、马3、马6和马5等车型正好涵盖了这个领域。这也是实现在中国市场"到2010年生产销售30万辆"这一中期目标的需要。

太刀挂哲介绍说，前不久在丹麦获得了年度车型桂冠、在日本也荣膺"2008 RJC年度车型"大奖的新款马2以年轻人为销售对象，其竞争对手包括广本飞度、雪铁龙C2、标致206等车型，但马2更"年轻"，至于售价现在还不便透露，但在该级别中将处于中等偏上。尽管马2属于紧凑车型，太刀挂哲却一再强调马2属于B级车，从它2490mm的轴距来看，这样说也不为过。

分渠道销售是出于平衡的考虑

长安福特马自达已经成立的独立运营的长安马自达汽车销售公司将在明年的1月份正式投入运营，曾经在销售渠道上引发争议的马3将交由长安马自达销售，但令人不解的是，随后将引进的5门掀背版马3仍交由一汽马自达销售。这样做究竟是出于何种考虑？会不会引起消费者在认知上的混乱？

太刀挂哲表示，当3厢版马3顺应潮流"交还"长安马自达销售之后，一汽马自达就只剩下马6了，要保证经销商产品的丰富性和利润率，就必须进行平衡。因此，马自达决定将5门掀背版马3和马5统统交给一汽马自达销售公司。马自达5是马自达面向全球市场推出的时尚MPV车型，将从12月起在中国各地上市销售。他还表示，马2三厢以及已经投产的两厢车型都在长安马自达销售公司内销售，不会走马3分渠道销售的路。太刀挂哲说，他们注意到了消费者可能产生的困惑，但他认为，马3两款车外型不同，且一为进口一为国产，区别还是比较明显的。

访谈中，太刀挂哲也一再表示，希望大家不要把马自达仅仅看作是一家日本企业，马自达力推的"ZOOM–ZOOM"理念已在世界范围为人们熟知。"ZOOM–ZOOM"是儿童模仿发动机轰鸣的声音，马自达希望借此激发每一个人与生俱来的对速度的渴望和梦想，进而使马自达树立起全球化企业的形象。

快报记者 常青 图/文

"我们要做中国汽车的老大"

比亚迪汽车销售公司总经理夏治冰访谈

比亚迪明年目标20万辆

记者是在第五届广州车展上采访比亚迪汽车销售公司总经理夏治冰的。一上来，夏总就高兴地宣布：今年完成10万辆"不成问题"。这个数字比2006年增长了百分之百。夏总说，去年提出翻一番的目标，很多人包括媒体朋友还以为是吹牛皮呢。"明年的目标还要翻一番——20万辆。到2015年我们要达到150辆的产销规模，拿到全国冠军！"

夏总介绍说，明年的20万辆产销任务中，15万辆将由F3来完成，包括F3R；3万辆左右是F1——F1的上市时间定在明年4月左右；剩下的3万辆就是F6和F8。"中国缺少销量累计达到千万辆的车型，我们希望把F3打造成为中国的经典功勋车型，要达成这个目标，月销量就必须突破1万辆。"他说。

双模电动车明年下半年上市

比亚迪在今年的高交会上发布了双模电动车F6DM，广州车展也展出了。"我相信有一天汽油车是会被禁止上路的，汽车产业未来的归宿是电动车或者新能源车。"夏总说，乐观的估计是，明年下半年会在比亚迪的4S店销售，这也是比亚迪未来达到150万辆销量的撒手锏之一。未来，比亚迪全车系都会有DM，当然也会有F1DM、F3DM。

谈到新能源车的发展趋势，夏总表示，目前发展的是不能充电的混合动力，进而发展为双模，即可以充电的混合动力，终极目标则是纯电动车，"这是我们的规划，也是比亚迪的产品路线图。"

关于充电时间，对过去10分钟可充满70%电量的说法夏总做了"修正"：快充10分钟可以充到50%，慢充的话3到5小时，充满一次可跑350公里。希望将来在220V的民用电路上就可以给汽车充电。

在大明路"抢"了一个4S店

得知记者来自南京，夏总乐滋滋地透露："我们在大明路上有一个全新的4S店，这是从其他合资品牌那儿'抢'来的。"据他介绍，比亚迪目前已经在全国建立了106家4S店，计划今年年底达到120家。加上原有的2S店，经销服务点已超过500家。

现在汽车圈内有一个说法，就是卖车赚不到钱，要靠卖配件、靠售后服务赚钱。比亚迪却另有"原则"——"配件零利润"，发给经销商的配件车厂不准赚钱。夏总解释说，不赚配件的钱，首先是为了让利给经销商和消费者，另一个"战略目标"就是借此封杀假配件，以保证未来在比亚迪的市场上没有假配件的骚扰。　**快报记者 常青 图/文**

6MT > 5MT
奔腾6MT 高人一档！
一汽奔腾6MT，实力登场！
奔腾 BESTURN
放心奔腾
一汽轿车

南京朗驰集团一汽汽车专营有限公司　025-85333000
南京国通汽车销售服务有限公司　025-52633991
苏州苏天汽车销售服务有限公司　0512-67169666
常州外汽红旗汽车销售服务有限公司　0519-85136288
徐州维信汽车服务有限责任公司　0516-87980222
镇江市天翼汽车销售服务有限公司　0511-5909933
无锡市新纪元汽车贸易有限公司　0510-85426111
江阴市永兴汽车销售有限公司　0510-86299338
淮安市宏宇实业有限公司　0517-83600088

C-NCAP
实力真功夫
五星桂冠见证二十项安全真功
即日起，快来斯柯达江苏地区展厅参加"C-NCAP五星安全体验月"活动，试乘试驾更有重重惊喜。
斯柯达明锐有礼相送——
C-NCAP
主动安全系统：
被动安全系统：
Octavia 明锐
上海大众汽车

江苏地区
常州外汽　地址：常州武进汽车城延政东路永胜路　电话：0519-86667755
南京宝铁龙　地址：南京市大明路209号　电话：025 52831116
镇江瑞驰　地址：镇江新区丁卯桥路369号　电话：0511-85987111
苏州广达　地址：苏州市新区马运路转广运路4号　电话：0512-68900009
昆山宇达　地址：昆山市松花江路188号　电话：0512 57927333
常熟路达　地址：常熟市长安路（汽车市场内）　电话：0512-52302266
无锡恒业　地址：无锡市金城路与苏锡路路口　电话：0510-85410222
江阴吉达　地址：江阴市澄杨路17号　电话：0510 86828677
扬州润达　地址：扬州市史可法路75号　电话：0514-87622808
淮安宏宇　地址：淮安市淮安市翔宇大道33号　电话：0517-83728888
南通长江众达　地址：南通开发区星湖大道1071号　电话：0513 81019999