

中国车市已经走出低谷

访一汽丰田汽车销售有限公司总经理毛利悟

在2009上海国际车展上,一汽丰田一共展示了17款车型,其中包括皇冠、卡罗拉等车型,还有4月10日刚刚上市的RAV4。如此强大的阵容足见一汽丰田对于中国车市的信心,在车展现场快报记者就一些大家关心的问题专访了一汽丰田汽车销售有限公司总经理毛利悟先生。

记者:从去年开始金融风暴对世界、对中国都有很大的影响,你们在去年有没有由于金融风暴做出一些调整?在今年第一季度我们整个汽车市场增长超过了美国,成为第一大的生产国、销售国,你们有没有预测到这一块的变化?我们今年后面会根据年前做一些调整变化还是说我们又有了新的策划呢?

毛利悟:首先就是说美国、日本等等这些国家去年经历了金融风暴,我觉得中国受金融风暴的影响还不是特别的大,中国由于受到国外的影响,可能出口方面的影响是最严重的,所以在一些出口产业里面受到相应的影响。但是从中国政府导入了1.6升及以下排量车型购置税降低50%的利好政策来看,我们汽车整体市场比我们预想的恢复要快,所以可以非常明显地看到卡罗拉今年3月份已经达到我们从开始卖这款车以来第二个最好的纪录,达成了我们最好的纪录,而且RAV4刚刚上市8天,我们就已经收到5000份左右的订单,这是一个非常好的成绩,所以说这一次车展进行之后,我们会对下半年整体的情况做一个计划,同时会做一个调整,因为



我们觉得整个下半年经济恢复会比较快,所以我们会有一个增长的预想吧,同时我们会根据市场来决定我们整体的生产量和销售情况,我们是跟着市场走的,我们是会随时根据市场来进行调整计划的,所以说到6月份的时候我们会对今年下半年做一个计划的调整。

记者:根据你们的判断,这是否意味着车市最坏的时期已经过去?

毛利悟:就像你所说的应该是这样的一个情况,我觉得从去年开始一直在下滑,现在正在恢复,所以说将来会有一个上升的趋势,主要是这样一个预测,就像中国政府出台了下调购置税这样一个利好政策,1.6升以下的车从今年开始走势将非常的好,所以说1.6升以下的车,我们有一些车型比如威驰、卡罗拉、EX花冠这些车型的优化,我们也会对预期有一个增长,即年初定的计划会有一个增长的趋势。

记者:关于RAV4我想提出一个问题,就是说从4月10日上

市以后,应该说在市场上反响非常好,在部分经销商反映订单已经订到7月份以后了,现在消费者有一个担心就是如此畅销是否会出现加价现象?有没有一些应对的措施?

毛利悟:首先我们不是特别了解订单是不是已经到了7月份以后这么一个情况,但是我们对整体市场反应这么好,我们感到非常、非常的高兴。然后针对你说的加价销售方面绝对是有的。针对提车等候的情况,我们只能到对客户道歉,让他们再等一等,我们会把生产量加上去,希望能够满足客户的需求,所以说我们现在正在准备探讨和导入,要等两个月甚至三个月这样的客户要送给他们一些礼物,希望他们继续支持我们的车,因为他们等我们车等了这么长的时间,我们非常不好意思,我们正在下功夫做这方面的工作,比如说给一个汽车模型,让他们先看一下车模,很不好意思,我们现在正在着手这方面的工作。 沈宁

第二代马6终于上市了,在这个春暖花开的4月,以“睿翼”这个充满寓意的名字来到中国消费者面前。而21.68万—24.98万元的定价,让我们首次知道了什么叫“不平衡定价策略”,在对一汽马自达副总经理于洪江的专访中,这位一汽马自达的“掌柜”向我们表露了他的坦率,关于马6、关于睿翼,娓娓道来——

就爱“不平衡”

访一汽马自达销售公司副总经理于洪江

定价低了2.5万元

21.68万—24.98万元,睿翼打出了不平衡定价策略,这个策略让睿翼比同级别的竞争对手低了2.5万元左右。于洪江坦率地表示,睿翼定价的时候,不仅考虑到竞争对手的现有让利,同时为睿翼预留了一个防备竞争对手继续降价的空间。“第一代马自达6和第七代雅阁差不多,这次不敢这么定了。今年一季度整个B级车下降10%,我们就是要避免谁头脑发热降个一两万下来,所以提前把空间让出来。”

低价入市的睿翼,会不会使加价现象卷土重来?对此,于洪江表示,杜绝加价的办法就是要达到供需平衡,一汽马自达正在加大睿翼的排产计划,努力防止睿翼加价现象的发生。

5月大规模交车

睿翼的姗姗来迟,对于不少“马迷”来说,何时能提到现车是最关心的问题。“大规模交车要到5月底。”于洪江有点无奈。不过,老马6的产量已经在收缩,5月份,睿翼的产量将爬升到3000台,6月份开始,月产量将突破8000台,届时,供货压力也会迅速得到缓解,马6迷们也不用再翘首等待了。



2.0L、轿跑系列稍后上市

此次上市的睿翼只有2.5L三款型,产品线路显单薄。不过,一汽马自达早就为后续车型做好了准备,继2.5L之后,睿翼2.0L和轿跑系列还将上市。于洪江称,睿翼共2个系列,分别是三厢和轿跑,每个系列都有2.5、2.0L两个排量。于洪江表示,理想状态下,在三厢投放3—4个月之后,轿跑车就将投产,但最终还是要

取决于三厢睿翼的供货压力。

在产品阵容上,除了睿翼系列之外,一汽马自达的生产线已经为马自达8做好了投产的准备,它也是继睿翼之后,在一汽马自达安家落户的又一款车型。此外,经典跑车MX5也将通过进口的形式在一汽马自达的网络里销售,上海车展期间,这款车已经正式上市。

老马6 2.3L将退市

去年下半年,车市一片低迷,马自达6却愈战愈勇,在上市五年之后依旧热销,上个月,老马6的销量超过了7000辆。现在睿翼来了,尤其是2.0L将在不久后推出,老马6何去何从自然成为众人关注的话题。“我没打算让它下来,基本上是两代并存,睿翼主打B级车高端,老马自达6打A级车高端。”于洪江对于新老马6的未来有着清晰的规划。他表示,去年,马自达6价格开始有计划地拉低,给睿翼让步。而价格的拉低成就了老马6的热销,“去年大家最不好过的时候,而我们却过得最舒坦。”于洪江不无自豪。据悉,随着睿翼上市,老马6的2.3L车型将会退市,将主攻覆盖15万—17万元的市场,与睿翼的价格拉大差距。

常青

新乐驰 滇乡自驾游记

四月,我们驾驶1.2L新乐驰开始了滇乡自驾游。

从昆明到打洛,历程十天。沿路风景秀丽,地势多样,对车辆是个不小的挑战。

新乐驰战胜了不同地势、天气、环境带来的各种挑战,我们饱览了一路的自然风光人文景致,完美的完成了这次旅行。

地形挑战: 攀爬高原

从昆明、玉溪到新平、冕宁,一路风和日丽,青山绿水。驶入哀牢山的时候,新乐驰遇到了旅途中的第一个挑战:攀顶。从冕宁到哀牢山茶马古道,不过百余公里的路程,但海拔却从600米升到3000米,原本在天边漂浮的白云,此刻就在车身边围困。新乐驰1.2L的排量也不算小,我们把车挂二档并扭动油门转速控制在3500rpm左右,尽管海拔跨度如此之大,也完全没有吃力的感觉。沿途的山风和碎石声不绝,别有一番野趣。

环境挑战: 夜奔山路

离开冕宁古城的时候,天色已晚,我们决定去会合过夜。新乐驰也面临着第二个挑战:夜行山路。虽然冕宁到会合仅三十多公里的路程,但一路上昏暗的天色、崎岖的山路、三十多个弯道、800米的落差,对于一辆微型车来说,实在是一个很大的考验。打开车灯,两辆新乐驰犹如萤火虫一般在山路上飞舞而下,寂静的山谷中唯有车声此起彼伏、交相呼应。每一个过弯的过程都如同行云流水一般流畅,从点到到打把再到回轮给油,新乐驰都从容不迫,一气呵成。不出一个小时,我们已经冲进会合的街头小馆,而冕宁古城的一夜经历也伴着此次夜奔成为记忆。

天气挑战: 暴雨洗礼

在去往野象谷的高原上,新乐驰经历了一场热带雨林的暴雨考验:不仅车门以及后备箱要保证不进水,底盘的防锈工艺也要经受来自路面雨水的严格考验。高速行驶所导致的前轮泥水飞溅问题也会直接影响到发动机的正常工作,其密封性能尤其是电器设备的良好工作都在此一举。幸得我们的新乐驰并没有出现任何故障,反倒是暴雨中更加显得淋漓的畅快奔跑。

综合挑战: 踏平坎坷

打洛的滩,出了老难走,仅附近坝子里土著居民用牛车人脚踩出的寨山土路就有几十公里之多。沿途还有数不清的泥潭、坑窝,更别说碎石路了。这可能是新乐驰一路走来面临的巨大挑战:16cm的底盘离地性能否胜任?轮胎、悬挂以及发动机扭矩在涉水时到底表现如何?

每到泥潭、坑窝的时候,我们就靠一档用发动机的最大扭矩抵抗可能遇到的任何困难。因为车速慢,所以即便是起伏较大的颠簸也能被乐驰的减震单元大量吸收。走在碎石路或挂板路上,轮胎带起的小石子不停地敲打汽车底盘以及车架车身,而轮胎表纹一旦挤入一粒石子那会在接触路面时发出有节奏的声响。所以每经过一段挂板路面之后,我们都会边停车检查底盘和轮胎状况,当我们走完打洛坝之后已经足以肯定新乐驰的优异表现了。大家称赞:“只要有路的地方,新乐驰就肯定能过去。”

到了打洛,我们的滇乡自驾游也到了终点。看新乐驰,经过这一路考验,已经不比昆明初见时的整洁,但不变的,是那经典的车头笑脸,是那双闪烁钻石光芒的眼睛。回想这次的旅行,满眼都是清朗的天空,青山、碧水、白云,一路都是充满少数民族文化风情的景致。阳光灿烂的昆玉高速上,新乐驰以110公里的时速飞驰,宛如璀璨的流星。此情此景,也必然是别人眼中的一道风景吧。