

深陷泥潭 本田倚重“中国合伙人”

■ 本报记者 李逸 实习记者 谢育辰

在华蹉跎了许久的本田,急欲摆脱眼下的尴尬。

2013年6月14日,本田(中国)携手广汽本田、东风本田在京举行媒体会议,透露将针对中国市场的新技术、新产品导入规划以及加强研发的本地化等内容。同时,三方还宣布将共同启动“FUNTEC”(享受乐趣与技术)品牌宣传活动。

继去年4月份本田在华公布中期事业规划后,本田针对中国市场的战略被进一步细化。新规划能否如约执行并被市场接受,将直接左右本田在华的走向。

携手中国合伙人

与同系日企的丰田(中国)不同,本田(中国)三方高管面对媒体坐在一起并不多见。

一年前,当本田中国本部长仓石诚司慷慨激昂地表述本田在华中期规划时,身边并未见到广汽本田、东风本田的中国合伙人。

仓石诚司坦言,这个显著的变化将成为常态,“今后三方将每年联合举办媒体大会。”他借此证明本田(中国)求变的决心。

“至2015年,本田将在中国导入共12款新车型(东风本田、广汽本田各6款车型),包括垂直换代车型。”本田(中国)本部开发、采购和生产领域负责人八乡隆弘介绍,“其中将有5款车型是专门针对中国市场研发,2款在中国本地完成研发。除了新车型的研发,本田(中国)还将强化包括动力总成在内的核心技术的研发体制。”

与多数日企一样,以往本田更多的是将日本的经验复制到中国体系内,而今后将在中国建立最适合中国的体制,着眼于产品制造的上游,包括产品开发、零部件采购环节的全面国产化。更为重要的是,借此广



合作方将比以往更为紧密的联动,本田能够借此走出泥潭吗?

汽本田、东风本田共同提升研发职能。

“开发的本地化可以快速应对中国顾客的需求,还可以加速零部件的本地化采购进程,以顾客的喜悦为目标,全面提高包括原材料在内的本地化采购率。”八乡隆弘称。

目前,广汽本田和东风本田的产能均已扩充。广汽本田第三工程及发动机工厂刚刚动工。东风本田第二工厂也于去年投入使用,并计划根据市场进一步扩充产能,实现两个工厂共计48万辆的生产规模。

苦陷泥潭

近年来,本田在华表现愈加疲软。

公开数据显示,2012年本田在华销量为598577辆,同比下降了3.1%。而同期,大众汽车在华销量高达281万辆,同比增长24.5%;通用汽车在华销量为283.6万辆,同比增长11.3%。

虽然2013年5月,本田在华销量同比增长4.6%,销量达到54564辆。但2013年前5个月依然下滑2.4%,累计销量为255540辆。

业内专家张志勇认为,导致本田销量逐年下滑的根本原因在于产品换代不及时。虽然之前本田受钓鱼岛

争端和日本海啸等一系列客观因素的影响,但是在日系车整体回暖的中国车市,本田的支柱车型换代,远远落后于大众和现代等车企的换代速度。同为合资品牌,大众在中国5月份销量同比增长了16%,这得益于大众在中国市场车型更新及时。如何提高支柱车型的平行换代的速度,直接考验本田的市场竞争力。

这也导致部分昔日并肩作战的经销商伙伴反水,去年广汽本田曝出数家经销商退网的事件,激化双方矛盾的根源在于经销商每卖出一辆雅阁即亏损1.5万元。渠道多,产品少,竞争车型越来越多,利润空间越来越少。

“厂商开会时,一再强调今年的目标必须达到38万辆以上。”一位广汽本田的经销商私下对《中国企业报》透露。其背后的原因在于,目前广汽本田所有的发动机都采购自东风本田,“利润始终降不下来,这也是为什么广汽本田急于投建发动机工厂的原因。”不过,《中国企业报》记者了解到未来五年内,广汽本田发动机配套仍然由东风本田主导,而广本暂定只生产小排量发动机。

对于经销商而言,好消息是广汽本田马上将推出换代雅阁以及全新车型凌派。此外,未来广本和东本均

有6款车型投产。或许将缓解部分经销商喝粥难吃肉的现状。实际上,广汽本田遇到的尴尬正是本田中国在华失策的缩影。

低调的讴歌?

值得关注的是,当本田中国、广汽本田、东风本田高层携手畅谈时,本田并未披露高端品牌讴歌的规划细节。

在毫无征兆的背景下,今年上海车展讴歌突然宣布将在未来3年内实现国产,并拟定推出多款新车。对于命运多舛的讴歌而言,这是眼下破局的最佳方案。

与本田在华合资企业一样,讴歌在华的产品线有限。此前仅有三款轿车和三款SUV以及一款混合动力车型,需要强调的是,除MDX拥有一款配置外,其他车型均只有一款配置,且排量均为3.5L或3.7L。

大排量导致高关税,直接影响了讴歌在华表现。2011年讴歌在华销量为4104辆,2012年降至2300辆。为了挽回颓势,前不久讴歌推出新一代RLX和RDX 3.0L精英版,43.9万元的售价也让讴歌事业部副部长陈悦首次听到了来自台下媒体的掌声。

“讴歌就是要做好基础工作,让经销商看到希望。”陈悦称。他认为国产的决定绝非短期讨论的结果,但其拒绝透露讴歌国产将在哪家合资公司生产。

尽管讴歌的国产化仍然迷雾重重,但从披露国产到发布本田在华全新战略事宜,时间相距不到2个月。从中流露出本田对于中国市场战略的转变,对外公布消息即可以缓和与经销商之间的关系,同时也能消除业界对于本田的质疑。眼看着通用、大众、现代等品牌在华扩张迅猛,此举能否成为本田在华的强心针?一改过去本田的“慢”形象?这将成为本田未来的课题。

试驾体验

昕锐 Rapid:四叶草的灵感

■ 本报记者 李逸 实习记者 谢育辰

昕锐 Rapid 的定位介于明锐和晶锐之间,但其4501mm的车身长度并没有比明锐短多少,2603mm的轴距甚至比明锐还要长一些。

外形设计是 Rapid 的最大看点,因为它是第一款展现斯柯达品牌最新设计语言的产品,我们甚至可以依据 Rapid 照猫画虎地推测出新一代明锐以及昊锐的基本样貌。不同于上海大众斯柯达品牌以往的车身,Rapid 车身采用了许多直线条,干脆利落的边角处理让人感觉非常整洁。前脸的设计灵感来自一种象征幸运的植物——四叶草,上方的两个前灯和下方的两个雾灯分别构成了4个叶片,格栅和下中

网则将这4个叶片完整地结合在一起。格栅的直瀑式设计得到保留。从 Logo 处开始的两条折线穿过发动机舱盖,一直延伸到前挡风玻璃处,使得原本朴实的发动机舱盖看起来更加立体。

Rapid 的内饰同样在其他3款斯柯达车型上找不到参考。全新的内饰依然采用了简洁的设计风格,平直的中控台与大众品牌其他车型有些类似,规矩的中控台没有任何华而不实的线条。四辐转向盘为全新的样式,高配车型的转向盘上带有多媒体的调节按钮。中控台微微地向驾驶员方向倾斜,方便操作。不同于晶锐的新座椅看起来更为美观,乘坐舒适度也更好。除了这些,Rapid 超过2.6m的轴距保证了充足的车内空间。前后排空间比晶锐

整整提升了一个等级,后排的腿部空间甚至比明锐还要宽敞。

Rapid 的动力配置与全新桑塔纳相同,搭载代号为“EA211”的1.4L和1.6L两款自然吸气发动机。其中1.4L发动机的最大功率和扭矩分别为66kW和132N·m,1.6L发动机的这一数据为81kW和155N·m。与其他同级别发动机不同,这两款发动机输出最大扭矩时的转速只有3800r/min,提前到来的峰值扭矩在一定程度上提升了这两款发动机日常使用中的动力。关于这两款发动机的特点,我们在全新桑塔纳上也有所耳闻。原先EA111的铸铁缸体被铝材料缸体所代替,这一结果直接导致了EA211发动机的整体质量下降了不少。EA211发动机的排

气管经过重新布置,能够利用发动机冷却液进行降温,而原先的EA111发动机为排气歧管降温的方法则是通过增加发动机的喷油量,使用废气发生还原反应从而实现降温。前者有效地规避了排气歧管的温度越高,喷油量越大的问题,确保发动机在高转速状态下拥有更好的油耗表现。

底盘方面,Rapid 采用前麦弗逊式独立悬架与后扭力梁式悬架的组合方式,这也是许多针对家庭用户的A级车常用的悬架结构,其最大的优点是结构紧凑且维护成本较低。值得一提的是,上海大众斯柯达依据中国消费者的用车习惯和道路状况对悬架进行了针对性的调校,在保证舒适性的同时增加其实用性和耐用性。

全新荣威 550:科技数字化突破

■ 本报记者 李逸 实习记者 谢育辰

全新荣威 550 面向 80 后作出了全新升级换代,引入了更多符合科技发展趋势的配置,同时保留第一代扎实的底盘、细致的做工等值得称道的元素,在 A+级汽车市场树立了一个全新的实力标杆。

全新荣威 550 1.8T 车型配有 Torrent1.8T 高性能涡轮增压全铝发动机及 TST 6 速油冷双离合变速器。这款 TST 6 速油冷双离合变速器最大承受扭矩达到 360Nm,对于全新荣威 550 的动力拥有很大宽容度,高达 90%的传动效率也保证了良好的燃油经济性,而最关键的还是它采用油冷设计,耐热负荷和使用寿命上都有保障。

测试过程中,发动机静音效果的

处理也是全新荣威 550 的一大亮点。这样的静音表现主要得益于其发动机采用运动行程的优化调校,减少了运动摩擦。同时,层段式源噪音和震动控制系统的运用也降低了发动机源噪音和震动。

全新荣威 550 的前后悬挂系统采用的是超路感高循迹前麦弗逊悬架,多连杆后 Z 型悬架。再加上 MSR 加速防滑系统、TCS 牵引力控制系统和 VSC 车辆稳定控制系统,从底盘的配置来看这样的悬挂设置兼顾了操控性与舒适性。经过中英 60 多位顶尖底盘工程师调校优化,底盘操控性能更加优异。

在加速测试中,采用全油门起步,全新荣威 550 的车轮几乎没有出现打滑的情况。加速时换挡动作平顺,换挡间隙几乎难以察觉。1档升至 2 档

的加速度比较大,待升入 3 挡后,车身达到百公里时速的过程舒适、自然、顺畅有余。车速达到 120km/h 时,这款车给人的驾驶感觉依旧非常稳健,感觉车身如吸在路面上一样,经过不平的路面时车身只是轻微晃动一下,没有一点发飘的感觉,这样的表现已经超过了一些合资车型。

全新荣威 550 的前后制动系统都采用了通风盘,相比市场上后轮采用实心刹车盘设计的车型,用料方面可谓相当的厚道。由于前后制动盘都采用通风盘设计,全新荣威 550 即便是经过反复刹车,热衰减现象也被很好地控制在一定范围之内。

模拟驾驶员日常行驶路况,在市区及周边郊区进行了油耗测试。最终测得真实油耗为每百公里 8.6 升,比

上一代车型足足降低 15% 以上。能有这样的油耗表现,全新荣威 550 配备的 Start-Stop 数字智能启停节能系统功不可没。

作为国内消费者眼中的一个新鲜配置,Start-Stop 数字智能启停节能系统有着不容忽视的存在价值。该系统通过在车速降为 0 时自动关闭发动机,可以有效节油 3.5%、减少碳排放 6%。尤其值得一提的是它的运行十分简单,行驶过程中踩下刹车,车身静止后,大概 1—2 秒的时间,车内一片寂静,这是发动机熄火了;而松开刹车踏板,发动机能在不到 1 秒内就重新启动,起步十分敏捷。在排挡座后方的“e”按键,这是 Start-Stop 系统的关闭按键,如果你对这一系统不太适应的话,可以通过此按键选择关闭。

宝马引租赁模式 启动 ActiveE 纯电动项目

■ 本报记者 李逸 实习记者 谢育辰

6月18日,2013年宝马 ActiveE“电亮城市”交车仪式在京举行,宝马中国正式将宝马 ActiveE 纯电动汽车交付给 20 位来自北京的用户。与一年前的 MINI 实路测试项目不同,宝马 ActiveE 的用户将通过租赁方式获得车辆使用权,在为期 12 个月内使用车辆,每月租金 4200 元。

该项目是宝马集团在全球发起的宝马 ActiveE 纯电动汽车项目的重要组成部分,也是为不久的将来宝马 i 品牌的上市所进行的最后的铺垫。此外,通过更长期的、更加由消费者自主的 ActiveE 项目,宝马公司和国家电网、中国汽车技术研究中心等合作伙伴希望合力推进电动汽车市场化。

宝马 ActiveE 项目自 2012 年 12 月开始在北京和深圳进行用户招募以来,近千名用户完整填写了申请表,代表了第一批愿意接受电动汽车的消费者意愿。甄选出的北京的 20 位宝马 ActiveE 电动汽车先锋用户来自北京各行各业。

宝马集团大中华区企业和政府事务副总裁吴燕彦表示:“在有关政府部门及合作单位的大力支持和共同努力下,宝马集团在电动汽车的发展方面又前进了一步。随着量产纯电动汽车宝马 i3 上市时间的临近,宝马 ActiveE 纯电动汽车项目的开展将有助于我们更好地准备商业运作模式,了解用户,为未来做足准备。”

宝马 ActiveE 已陆续在全球开展面向机构和私人用户的长期使用项目。中国的项目开展选择了北京和深圳这两个具有气候代表性的城市,共招募 35 位私人用户,包括北京 20 位、深圳 15 位。ActiveE 的私人用户可拥有长达 12 个月的使用机会,项目采用租赁形式,每月租金 4200 元。这种方式可以更好地了解车主对电动汽车购买、消费的态度。

ActiveE 车型在空间和实用性方面的表现更贴近并符合用户的日常出行需求。宝马 ActiveE 是以宝马 1 系双门轿跑车为基础研发出的纯电力驱动,拥有和宝马 1 系双门轿跑车一样的舒适性,具有四个座椅、真皮内饰、200 升的行李空间、自动空调设备和座椅加热等装备。它以 32 千瓦时高压锂离子电池储存能量,使用 220 伏/32 安电源充满电量只需 4—5 个小时,而 160 公里的平均续航里程,足以满足包括上下班在内的城市出行需求。

特别值得一提的是,宝马 ActiveE 具有非凡的电动汽车专享的驾驶乐趣。该车装配了宝马独立研发的全新电动力系统,可在 9 秒内安静地完成 0—100 公里/小时的加速。宝马 ActiveE 电机直接安装在后桥上,强大的动力达到了 125 千瓦(170 马力)的功率和 250 牛·米的扭矩。车辆不需要离合器或变速箱,全部扭矩随时释放,而同时它还能发挥发电机的作用,当驾驶员松开油门踏板时,会将车辆释放的动能转化为电能存储到电池,在市区环境下,可令续航里程最高增加 20%。除了优秀的加速性能外,全新的电机驱动技术和经过空气动力学优化的车身轮廓,让宝马一贯的精准操控和舒适感受也得到了极致的传承。驾乘配置还包括深受消费者欢迎的宝马 iDrive 系统。

在宝马集团为 i3 进入中国市场铺路的同时,另有一家美国电动车制造企业特斯拉也在为产品入华做着准备。据媒体报道,特斯拉将于今年底前进入中国市场,首家 4S 店将设在北京,销售渠道将采取厂家直接投资的模式。

“就特斯拉和宝马 i3 而言,这两款车实际上具有一个共同的特点,都是豪华电动车,这类车型价格高,主要针对高端人群。”业内专家认为。

但就中国电动车市场而言,目前绝大部分电动车均服务于公共交通和政府部门,私人购买数量微乎其微。曾有媒体报道称,去年底国家四部委对于“十城千辆”的验收结果显示,私人电动车消费尚未启动。

目前我国电动车价格过高、配套不完善成为了私人购买的重要障碍。而且,进口电动车价格会更高。据了解,目前在美国销售的特斯拉 Model S 基本版两款车型,售价分别为 6.24 万美元(约合 38 万元人民币)和 7.24 万美元(约合 44 万元人民币)。如果以进口车身份进入中国,两款车的价格将更加昂贵。此外,目前我国相关政策规定,进口车不能获得国家和地方政府补贴。不仅如此,目前不少限购城市针对新能源汽车推出不限购的政策,而进口电动车也有可能被排除在这一政策优惠之外。

“对于目前的市场现状,租赁可能是一个很好的解决方案。”业内人士认为,“目前电动车私人销售,特别是豪华电动车销售,需要解决的问题还是提高对产品的认知度,尽快培育市场。”

MINI 经销商出奇招 购车送飞翔体验

■ 本报记者 李逸

“嗨,MINI 们!还记得阿汤哥的成名作吗?有没有想过像 Top Gun——壮志凌云里面一样自己驾驶飞机驰骋在无边无际的蓝天上……这种梦想你实现了么?”日前,北京翼翔行 MINI 经销商推出新销售噱头。

记者了解到,凡在 6 月 17—30 日莅临北京翼翔行 MINI4S 店签约指定款 MINI 车型,即可享受多种优惠服务。前 23 名购车客户还可以免费参与 MINI 飞行驾驶体验活动,其余车主提供搬家优惠政策。

据悉,北京翼翔行汽车销售服务有限公司是第一批 MINI 品牌销售服务体验中心,是北京东部地区唯一 MINI 专属服务中心。翼翔行 MINI4S 店占地约 5404 平方米,整体建筑及内部装饰均采用 MINI 品牌的设计风格,为广大 MINI 用户提供符合 BMW 集团全球规范专业的售前及售后服务。