

专访北京现代副总经理吴周涛

高科技智能车将是未来发展方向

青年报 程元辉

本报讯 近日,北京现代在上海进行了索纳塔9的推介会,相比以往的座谈方式,这次北京现代特意安排了媒体在天马山赛场的试驾活动。这款被北京现代视为搭载了最新现代全新科技的索纳塔9承担提升北京先品牌提升的重要使命。

据了解,新车将会在3月20日正式上市,官方透露其预售价为19万-26万元,从今日起接受预定。此外,未来北京现代将保留索纳塔八部分经典车型,与索纳塔九同堂销售。

青年报:索纳塔9一共有四个排量车型,哪款车型是我们重点推荐车型?索纳塔8以后的市场如何安排?

吴周涛:索纳塔九将提供有2.0L、2.4L以及1.6T和2.0L混动共计四种选择,先期面向市场的将是1.6T和2.4L这两款发动机,1.6T是我们重点推荐的车型。1.6T发动机的最大功率为180马力,最大扭矩为265牛米,搭配的是7速双离合变速箱,这体现了北京现代在动力方面的最新科技。混动版车型将于今年晚些时候推出。

索纳塔8将改为索塔纳经典,将于索纳塔9同时销售,这两款车与名图共同承担起中高



级车市场的销量。

青年报:我们知道索纳塔8对北京现代起到品牌提升的作用,使北京现代冲破中高级车市场天花板,索纳塔9对于北京现代的意义是什么?

吴周涛:回顾索塔纳在中国市场走了很多年,从领翔到御翔再到索纳塔8,之前可能因为发展阶段、车型开发能力和对市场评估等原因,索纳塔领翔和御翔市场表现非常一般,到了索纳塔8,我们一下抓住了市场,索纳塔8的成功提供了北京现代在中高级市场的底气,也使北京现代找

到市场的感觉。因此此后,北京现代推出朗动、IX35和IX25都取得市场的成功,这都是索塔纳8积累的经验。

索纳塔9是北京现代最新科技的一款车型,也是北京现代第一款真正敢讲科技的车型,它将带领北京现代品牌走向更高一步。北京销量已经突破110万辆,排名第四,未来北京现代会从主流企业向卓越企业迈进。

青年报:索纳塔9今年销售目标是多少?未来中高级占比是多少?

吴周涛:3月20日上市,未来

9个月完成9万辆的销售目标。早在2010年,北京现代就推出了D+S战略,计划通过不断加码中级车和SUV车型的方式,去年D+S在北京现代销量中所占的比例已经提升至43%以上,今年有望达到50%。

青年报:这意味北京现代今年销售目标有一个大幅度提升?

吴周涛:受到产能原因,今年北京现代销售目标为116万辆,去年完成销量112万辆,未来北京现代将注重产品结构体系的调整,北京现代车型新方向将是高科技和智能车型。

■ 资讯

北汽纯电动汽车
登陆上海

本报讯 程元辉 3月9日,北汽新能源面向上海市民征召500名“卫蓝先锋”,分享3050万环保奖励基金。每位“卫蓝先锋”可获得国家、上海市和北汽三重补贴,仅需8.48万即把E150EV开回家。嘉定、浦东的居民或企业,还可再申领区政府补贴。同时,还享全免购置税,并直接配置上海市车牌(沪大牌),真的是买到就赚到!

E150EV被誉为“新能源汽车明星车型”并得到消费者的广泛认可,与其优秀的产品力息息相关。一是车牌免费配置。在上海享受纯电动汽车直接配牌政策。

二是享受多级补贴。享受8.5万元国家及上海市补贴,和北汽6.1万元企业环保补贴,购车仅需8.48万。好似用8万多买了一块上海市车牌(沪大牌),白送了一辆纯电动汽车。浦东区还可享受2万元区政府补贴,嘉定区居民可享受1.5万元区政府补贴。三是全免购置税。属国家推广的新能源车型,可享高达7248元的购置税减免。

东风本田长远发展之道：
品质、服务和环保

目前,国内汽车保有量已经达到1.54亿,不断激增的“量”也让诸多问题暴露出来。比如品质不合格的车辆给车主带来巨大损失,恶劣的售后服务让车主心灰意冷,由汽车引发的环境问题也给社会带来严重的负面影响。在这样的背景下,汽车厂家该如何取得长远发展?

作为国内知名的汽车生产商,东风本田从成立之初,就高瞻远瞩地确立了企业长远发展之道——品质、服务和环保,不仅将它们写进了企业的理念,更在发展过程中深入贯彻并落实。正因如此,东风本田在汽车市场上实现了销量与口碑双翼齐飞,成为消费者信赖的卓越品牌。

品质：
不放过任何一个问题产品
对于任何一家企业来说,品

质都是安身立命的根本。自2003年7月成立以来,东风本田就高度重视品质管理工作,制定了严格的品质管理标准,从研发、采购、整车生产到售后在内的企业全价值链上实现了高品质、高效率的工作。在生产过程中,公司的品质管理严格执行不接收、不制造、不流出的“三不”原则,确保每道工序生产的都是合格品。

根据中国新车质量调研(IQS)报告显示,东风本田品牌及旗下CR-V、思域车型共荣获多项桂冠,产品品质经受住了市场的考验。在中国新车评价规程(C-NCAP)碰撞测试中,CR-V、JADE(杰德)、CMX(思域)、ELYSION(艾力绅)及SPIROR(思铂睿)都因为过硬的产品品质获得五星安全评级,碰撞成绩在各自的细分市场名列前茅,饱受消费者的赞誉。



服务：
为客户省时、省力、省钱

站在客户的角度来思考,解决客户遇到的每一个问题,是东风本田赢得210多万客户信赖的重要原因。2013年初,东风本田发布了全新售后服务品牌“实质的信赖”,并提出“情、快、确、实、诚”5大承诺,通过“热情的关爱、快速的应对、确切的保障、实在的价格、真诚的回应”,带给客户省时、省力、省钱的方便,万无一失的车况和后顾之忧的出行。

此外,东风本田还推出车主监督机制——“信赖使者”计划,开辟了行业先河,展现出东风本田对于服务品质的不懈追求。自2013年10月在车主回厂活动中发起“信赖使者”计划以来,已有

百余名“信赖使者”回厂参观,东风本田也陆续收到了近200条来自第一批“信赖使者”的监督和建

环保：
给孩子们留下一片蓝天

环保问题被提上社会发展的重要议程。作为地球的公民、社会的企业,东风本田秉承“给孩子们留下一片蓝天”的基本理念,用建设绿色工厂、实施绿色采购、生产绿色产品、构建绿色销售、注重绿色成长、成为绿色公民的理念,来指导企业在其全价值链上实现环境友好型、资源节约型的可持续发展,努力为消费者和社会贡献最大的价值。

生产方面,东风本田积极推

进绿色环保工作,比如在第一、第二工厂采用太阳能光伏发电系统,一年可减排二氧化碳约550吨。全车系产品率先通过京V排放标准,同时在各车型上广泛搭载以“环保”为重要理念之一的FUNTEC技术,实现产品在节能环保方面的全面提升。此外,东风本田还通过395个特约店“窗口”向大众传递环保意识,包括加强废物的循环利用,减少拆解旧车造车的废物等。

未来,中国的汽车产量还会继续“高歌猛进”,汽车行业爆出的问题也会越来越多。唯有守住品质的底线、提高服务的质量,在发展和环保中取得平衡,企业和社会才能走得更远,走得更好。东风本田的长远发展之道,无疑为汽车行业提供了一个值得借鉴的范本。

