

东风本田逆势上调目标

总经理仓石诚司称：完成今年目标没问题

□信息时报记者 李泽俊

在今年车市下滑的大背景下，东风本田却取得了逆势增长的成绩。上周，东风本田组织车主观看F1决赛，活动期间，东风本田总经理仓石诚司表示，对于公司今年的表现非常满意，并宣布将调高目标至16.2万辆，“完成今年销售目标完全没问题”。同时，对于金融风暴波及全球汽车业，他表示这些因素目前远未影响到东风本田的运行。

前9月销量已超12万辆

仓石诚司透露，CR-V和思域在今年前9月的销售量达12.7万辆，基本达到了去年全年的销量。在今年整体车市疲软的情况下，一枝独秀。因此，东风本田将全年计划销量从原来的15.02万辆提升1万辆至16.02万辆，这让东风本田成为这是今年业内唯一上调目标的汽车企业。

“上半年结束时，我们已经超过目标，因此判断达到16万辆没问题，尤其是9月

后，我们更坚信完成此目标没有问题”，仓石诚司对今年东本表现感到满意。

市场低迷东本不受影响

由于目前全球车市的低迷，国内市场也受到波及，但东风本田能逆势增长，仓石诚司认为得益于东本正确的策略。他指出，在产能安排上，目前思域和CR-V排产比例是8:8，“这样的模式是效率最高，也是产能利用率最好的

模式。”

他表示，目前车市大环境尚未影响到东本的运行，如果将来不透明因素加大，并影响到目前的车型销售时，东本将会调整策略去实施将来的计划。但在目前的情况下，上调目标依然是可行的。

已着手自主品牌开发

东风本田车型有限，因此业界一直对其自主品牌的开发进展兴趣浓厚。仓石诚司上

周首次表态：“从现在开始我们要着手推进这件事”，他表示，目前具体进展不方便透露，但可以肯定的是，东本自主品牌车型的品质将不会输给HONDA品牌的车型。同时，仓石诚司还表示，东风本田推新车的目标是，推出一款就要成功一款，因此在每款车型上都会严密计划。

CR-V不怕奇骏的挑战

面对东风日产即将上市的奇骏，丰田明年导入的RAV4对CR-V的挑战，东风本田显得信心十足。仓石诚司称，奇骏、RAV4与CR-V在全球市场都是对手，三者有各自不同的定位和消费群体，基本上不会直接碰撞。

同时，CR-V在中国市场具有先入为主的优势，并积累了良好口碑，而且目前是城市SUV市场的绝对领导者。三款车相互竞争将会使市场更大，因此对CR-V也是机会，但从综合实力来看，CR-V并不输给另外两个竞争对手。

相关链接

东风本田邀幸运车主观战F1

10月19日，F1大奖赛上海站的比赛正在上海国际赛车场进行，东风本田组织了200多名幸运车主到现场观战。据介绍，参加本次F1观战的208位东风Honda幸运车主均出自“礼享驾驭，F1共赏”的活动抽奖。

据悉该活动是东风

Honda为了回馈广大车友，共同分享F1赛事激情的愿望，于8月25日~10月6日在全国同步推出的。活动以来，反响热烈，东风Honda各特约店推出模拟F1赛事活动，消费者踊跃参与，共同感受东风Honda的赛车文化。

信息时报记者 李泽俊

图为东风本田总经理仓石诚司。

长安福特为丰富旗下车型“增配”

日前，记者从长安福特马自达经销商渠道获悉，蒙迪欧致胜将于近期推出两款升级版车型。同时，该公司还将推出一款S-MAX旗舰导航版，在配置上进行升级。记者了解到，三款车升级后将呈现“增配加价”的情况，分别在原来车型的基础上上浮8000元至3万元。截止记者发稿时，长安

福特方面尚未透露三款车具体的上市时间。

增配加价或将高达3万元

据消息人士透露，09款蒙迪欧-致胜在配置方面增加3款新车型升级和改进，预计售价为22.98万，价格可能上浮3万元；蒙迪欧致胜豪华运动升级版在原来基

础上增加了GPS配置，预计售价23.18万，上浮幅度为8000元；而福特S-MAX旗舰导航版，则可能1.7万元。

经销商表示，相比之前的车型，这三款新车型在配置上都进行了大幅升级，导致成本增加，因此销售价格上浮也成必然。对此，记者致电长安福特相关人士，但没有获得正面答复。

进一步提升致胜销量

记者从长安福特广州某家4S店经销商了解到，09款福克斯上市以来，接到的订单数达到65台，由于厂家供应偏紧，到目前才完成一半的交车量。而该店蒙迪欧致胜在10月的销量也已经超额完成。

蒙迪欧致胜上市后，曾经为市场带来冲击，但由于所推车型款式一直不够丰富，没有发挥出能量。此前通过厂家统一降价，蒙迪欧致胜在价格已经做到非常“亲民”，而此次通过增配升级使车型系列进一步得到完善，将能有效抗衡竞争对手在车型款式上的优势。

信息时报实习生 洪浪静

简讯

三菱在华成立新公司

日前，三菱汽车工业株式会社(以下简称三菱汽车)与三菱商事株式会社(以下简称三菱商事)就在华设立经营三菱进口车业务的新公司事宜达成协议，三菱汽车将在中国上海设立新公司。据悉，新公司由三菱汽车与三菱商事各出资50%组建，命名为三菱汽车销售(中国)有限公司。在取得中国政府相关部门的批准后预计将于明年4月开业。据了解，新公司正式开业后，三菱汽车进口车业务将以中国本地注册企业形式重新开展经营活动。另外，三菱商事与三菱汽车将会给新公司增派人员。

信息时报实习生 洪浪静

东南汽车制定“三年振兴计划”

加速进行自身彻底改造

10月23日，首款东南自主品牌V3菱悦正式上市，发布会现场除了V3非常实在的价格让记者们感到兴奋外，东南汽车董事长凌玉章透露的另一消息也让业界对东南汽车未来发展重怀期待。

凌玉章表示，目前针对东南汽车的困境，三方股东福建汽车、三菱汽车以及台湾中华汽车将追加对东南汽车的投资。目前，三方股东的第一轮谈判已经结束，基本形成了共识，最终讨论结果将会在下月产生。在增资的基础上，东南汽车还制定了一个“三年振兴计划”，参照三菱的复兴计划，准备从2009年开始实施，计划将东南汽车拉出目前的泥潭。

从V3菱悦开始突围

今年前三季度，东南汽

车销量只有3万辆，相当于主流汽车企业一个月的销量。不少东南内部人士向记者表示，如果再不采取迅速有力的措施，市场留给东南的机会将消失殆尽。

但当天发布的V3菱悦价格给现场所有人带来振奋。这款定位为紧凑型主流车型的小车价格从5.98万至7.08万，被很多人认为“东南终于开始务实地制定价格了”。

记者了解到，规划在自主品牌下的V3菱悦实际上在技术上很成熟，借鉴了三菱第六代蓝瑟车型设计，并由上海创意库设计公司做造型设计，发动机采用三菱的MIVEC(正时可变气门)技术，变速箱来自日本爱信。更为重要的是，作为东南首款自主研发车型，虽然V3菱悦并非完全的正向开发，但东南

在该车上采用了大量国内配套商，意味着东南高层已经意识到，要做真正的自主品牌，价格一定要务实，而要做到价格务实，零部件的成本则需要进行严格控制，如今，V3菱悦能在车型品质和价格上获得较好的平衡，也让人看到东南希望由V3进行突围的决心。

东南汽车市场部副部长易善佑透露，V3内部销售目标高达4000辆，并且后续车型已经在规划中。

东南汽车意图“三年振兴”

除了加速推出新车型，东南汽车在三方股东增资的同时还制定“三年振兴计划”。虽然目前计划还没有制定完，但据了解，这份计划将围绕东南汽车目前的所有流



中国设计师夺标致设计大赛季军

近日，巴黎车展公布第五届“标致汽车设计国际邀请赛”最终获奖名单，22岁中国小将姜轲设计的电力概念车OXO，挺进前三甲。据了解，姜轲是大连交通大学艺术学院工业设计系的一名大四学生，OXO的名称形象地描绘了其作品的外形特征，在城市中行驶遇到拥挤、狭窄的街道或者在停车时，这款车可以自由伸缩、折叠，大大节省空间。据悉，本次是中国参赛选手第二次杀入标致设计大赛前三名，首次是在第三届“标致汽车设计国际邀请赛”。另外，在这次世界顶级的设计大赛中，同时有两名中国设计师跻身十强。

信息时报记者 梁斯君 实习生 洪浪静

三菱拯救计划。

此外，在当天下线仪式上，三菱派出人员田边尚裕首次亮相，据悉，此人从9月开始担任东南汽车副总经理，负责三菱品牌的销售和服务部门。田边尚裕表示，对于目前东南生产的三菱品牌的销售情况，三菱总部不太满意，希望能通过成立专门的三菱事业部来推动销售的改善。据了解，日本三菱总部专门派了5名人员来管理三菱事业部。

信息时报记者 李泽俊