

9月27日，随着股神巴菲特亲手将一辆F3DM的钥匙交付给比亚迪车主，比亚迪汽车迎来了销售突破100万辆的历史时刻。比亚迪汽车仅用短短7年的时间就完成了产销100万辆，成为国内销售最快突破100万辆的汽车品牌，成就中国汽车行业发展奇迹，更为中国汽车工业发展模式树立了典范。



# 巴菲特见证比亚迪销售突破100万辆

正值深圳特区成立30年，全球目光也再一次聚焦在深圳这片极具创新力的热土。自2003年进入汽车产业以来，比亚迪汽车用7年的时间铸就了100万辆产销的辉煌，创造了中国乘用车企业销售100万辆的最快纪录，也将“深圳速度”演绎得淋漓尽致。回顾过去，比亚迪发展一路高歌猛进，连续5年实现超100%的跨越增长。尤其是2009年，比亚迪以44.8万辆的总销量和同比大增162%的卓越成绩，成为国内汽车企业销量增长冠军。

在销售突破100万辆奇迹的同时，比亚迪现场还宣布F3DM将同步启动全国巡回上市活动。比亚迪F3DM除享受国家最高的5万元政策补贴，还将享受深圳地方政府3万元补贴，目前F3DM低碳版深圳地区价格仅售8.98万。

100万辆的达成既是一个高点，也是一个起点。100万辆代表着比亚迪100万车主的认可和信赖，是品质的见证，是比亚迪厚积薄发的成果。更重要的是，通过7年的发展，比亚迪已经在产品设计、研发、生产、制造、营销、售后、新能源技术等方面积累了丰富的经验和实力，具备了全产业链的竞争力。

## 紧凑型商务车五菱宏光上市

由上汽通用五菱推出的第一款介于商用车和乘用车的跨界自主研发产品，我国首款紧凑型商务车五菱宏光日前正式上市。据了解，同期上市的五菱宏光共9款车型，分别搭载P-TEC 1.2L和1.4L两款发动机，并有5种车身颜色可供选择。其中，配置P-TEC 1.2L发动机的有4款车型，官方指导价的价格区间为：4.48万—5.38万；配置P-TEC 1.4L发动机的有5款车型，官

方指导价的价格区间为：4.78万—6.08万元。分析人士指出，五菱宏光突破了对商务车的现有定义，凭借对消费需求的深刻理解和把握，以及在通用汽车全球质量标准体系下孕育出的产品实力，五菱宏光有望开创出紧凑型商务车市场的崭新格局，并迅速成为该细分市场的中流砥柱。

■记者 樊超

## 圣达菲2.0T柴油车打响低油耗战略

华泰圣达菲C9柴油版节能环保清洁柴油车在上市之初就扛起了“低碳”大旗，在日前举行的挑战微车油耗活动中，圣达菲C9柴油2.0T以百公里2.9升油耗的显著成绩战胜微车百公里4.05升的油耗，一举成为环保车型中的节油明星。

比同排量汽油发动机高出50%以上，1200—4500rpm范围内，扭矩输出都在200NM以上。它的变速器采用5挡手动，挡位清晰，操控精准。前麦弗逊式独立悬挂+横向稳定杆，后多连杆独立悬架被圣达菲C9 2.0T调教的很出色，在过弯时为车身提供出色的支撑，34%的最大爬坡度保证它能攀登一般车辆达不到的高度，即使在专业试驾场地最复杂的路段上也能行驶得游刃有余。

■记者 田泽伟

### 经济信息

## “这一路多亏了有江淮！”——“百万江淮轻卡品质力量榜”人物展

“百万江淮轻卡品质力量榜”全国评选活动正式启动后，全国报名呈现出一派火热气象。江淮轻卡100万辆的骄人业绩源于百万广大用户不懈的支持，而这份支持正是来自于江淮的做人品质。

2003年，湖南的刘雷在朋友的介绍下购买了一台江淮威铃，就是这台威铃，助他在事业的道路上腾飞。他感慨地说：“这一路上多亏了有江淮啊！”

2003年买的这台江淮车，每天从长沙拉40吨的原料往炎陵去加工，一个月至少跑15趟，都是这台江淮在连轴跑，而且一直没有出现大问

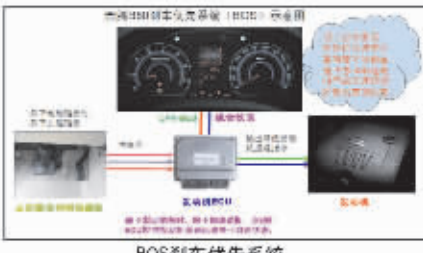
题。多亏了它，否则每天的原料都无法配送。”刘先生向记者介绍说。其实，早在2001年刘先生就买了第一台车，不过不是江淮。两年后，他再次买车时，听取了朋友的建议，选择了江淮轻卡。当笔者询问原因时，快人快语的刘雷向记者表示，他的第一辆车，开一趟下来感觉骨头都要散架了，非常辛苦。而江淮轻卡坐起来很舒服，驾驶室也宽敞，视野也很开阔，觉得底气

也足，那种自豪感是无法比拟的。不仅如此，这么多年来，江淮的发动机从来没有换过，而且每天高强度跑运输的大梁也没有变形，驾驶室也完好无损。如今因为业务变更的需要，刘雷打算再买几辆新的江淮轻卡，于是他琢磨着将这辆老的江淮威铃转



# 不断越级 历经考验 2011款奔腾B50 “实”至名归

奔腾B50的第一次跨越令人惊喜。2009年，奔腾B50一经上市，即以信实可靠的品质、丰富的配置、赢得了“16万之王”的美誉，一举确立“全车越级”的市场地位，短短5个月的时间里，即赢得10万多名消费者的青睐。受到市场广泛认可的奔腾B50并未止步，2010年8月28日，在性能、配置、外观、内饰四大领域进行全面提升，全新升级后的2011款奔腾B50隆重登场。更安全、更舒适、更人性化、更时尚的奔腾B50，不仅带给消费者新的“越级”体验，同时也再度成为市场焦点。



**商品升级，16项升级超越自我**

自去年上市以来，奔腾B50一直以“越级者”的姿态立足于国内A级车市场，也因此赢得社会各界的认可。然而，没有最好，只有更好。为了给消费者带来更佳的用车感受，一汽奔腾人历经近一年的市场调研和开发，最终让2011款奔腾B50在继承越级车型优秀品质的基础上实现了16项重点商品升级。

搭载同级车型中少有的BOS刹车优先系统，是此次2011款奔腾B50商品提升的一大亮点。该系统是在驾驶员发生误操作，将加速踏板和制动踏板同时踩下时，控制发动机功率，优先制动的系统。此系统的配置大大提高了这款奔腾B50的安全性。

同时，2011款奔腾B50仪表盘增加时速20公里档换挡提示的“行车管家”，当年速超过120公里时，将鸣笛自动提醒，而当车速低于120公里时，报警将再次响起，可有效防止客户在高速行驶上超速造成危险，给带来的潜在损失，令行驶更安全；而“伴我回家”功能，即大灯延时功能，夜

**二次解锁功能**

夜间行车大灯延时20秒熄灭，给驾驶员更多的人性化呵护；此外，还增加了车门二次解锁功能，进一步提高了客户驾车的安全性，有效防止危险事件的发生。

众所周知，奔腾B50的悬架系统备受好评，不仅是同级车型中绝无仅有，即使在更高一级别车型中也鲜有对手。在广受消费者、媒体好评的基础上，2011款奔腾B50的悬架系统还完成了更进一步的性能优化。增加了转向稳定杆的有效直径，稳定杆直径由24mm增加到26mm，同时半轴球头也发生变化。这样一来，11款奔腾B50的悬架系统更加扎实、稳定，行驶稳定性更好，大幅提升了驾乘的舒适性。

此外，2011款奔腾B50将内饰颜色从月华银调整为雨雾灰，不仅视觉效果更加时尚、时尚，而且可为驾乘人员带来更加舒适的视觉感受，有鉴于此，试驾过程中备受好评。

所以能在短短一年多的时间内迅速获得市场认可。最大的原因就在于奔腾B50在设计之初就以中国消费者的实际需求为导向，以品质为先，以“越级”的配备和卓越的品质给消费者带来“超值”享受。

“物超所值”可以说是奔腾B50带给消费者的最佳形容语，“越级者”的称号当之无愧。就注定其必然会有超越同级的性能表现，注定其成为当之无愧的“全面越级者”。

如果说“物超所值”体现了奔腾B50“实”的一面，那么2011款奔腾B50的推出则将“实”的核心诉求打造的更为坚实和厚重，性能、配置、外观、内饰的一系列提升使其更加贴近消费者的细微需求，也必将进一步巩固其“全面越级者”的市场地位和标杆形象。

**千锤百炼，卓越品质无惧考验**

勇者不惧挑战。2011款奔腾B50上市之前，与

**“行车管家”——120km/h超速提醒**

《Top Gear汽车测试报告》合作，在双车竞速的极限性能考验中真实验证了其卓越性能的品质表现。在7月至8月的不足20天时间里，2011款奔腾B50进行了一次总行程高达10386公里，从中国最北端漠河北极村至西藏珠峰大本营的极限考验之旅。横跨中华大地的极限挑战途经黑龙江、吉林、辽宁、内蒙古、甘肃、新疆、青海、宁夏8个省份的16座城市，整个行程穿越内蒙古高原、西北崇山峻岭，横穿新疆辽阔草原腹地，直达青藏高原。在24小时持续驾驶、BOS刹车优先系统体验、综合恶劣路况挑战、发生碰撞安全、高原性能考验、高原节油赛等六大项目的极限挑战项目中，2011款奔腾B50表现出色可靠，成功完成所有任务，其卓越的品质魅力让Top Gear专业测试团队大为赞叹。



**务实进取，“全面越级”奠定市场地位**

在竞争日益激烈的国内A级车市场，奔腾B50之



“伴我回家”系统

试驾说，当了一年多车，奔腾B50为消费者，甚至整个汽车行业带来了惊喜：正值国货的“全面越级者”，上市一年多销量即超过10万的自主品牌车，上市一年多即可实现月销1万台，Top Gear团队的极限挑战……作为一款年轻的自主品牌，奔腾B50的每一个动作都是在不断挑战自我、挑战极限，用实际行动证明自己的实力。更为重要的是，此次上市的2011款奔腾B50，在全国销售的情况下价格保持不变，必将使其更具市场竞争力，引领的奔腾B50，未来更值得期待。