

新 A60 上市 对标长安、吉利 东风风神密集布局产品线

“我们借九九重阳节推出新 A60，希望在品牌和产品力上实现登高。”10 月 21 日，东风风神总经理李春荣在东风乘用车发动机工厂将主打性价比的新 A60 推向市场。在今年并不乐观的市场大势中，东风风神以 35% 的增幅跑赢大盘，却不得不面对 AX7 一款 SUV 销量独大的现实。如何快速补足在轿车领域的短板？在今年上半年推出 L60 之后，产品阵容不断完善的东风风神迎来旗下紧凑车型 A60 的全新换代。而未来，东风风神的产品布局也将更加完善有序。

降价提质

在风神现有产品线中，定位紧凑型轿车 A60，最早于 2012 年正式上市，而新款 A60 的改款上市补强了东风的产品线，为东风旗下轿车板块注入全新活力。东风风神新 A60 不仅在外观方面有较大变化，动力方面除了保留 1.5L 与 1.6L 自然吸气发动机外还将增加搭载 1.4T 涡轮增压发动机车型。“新增 1.4T 是考虑到动力性、经济性更好。”李春荣认为，此番在排量上的

布局不仅考虑到消费税的减少，“而且东风风神未来会更加专注于小排量，推出 1.4T 的发动机，并形成自己的序列。”与老款 A60 相比，新 A60 采取了降价提质的打法。虽然售价仅为 6.97 万-8.37 万元，但“新车拥有多达 23 项配置升级，价值提升却高达两万元。”东风风神市场部副部长刘美玲介绍称。据了解，在新 A60 的平台上，东风风神还开发了 2 款车型，基于此平台开发的纯电动车也已经接近量产。“有很多模块可以共用，”据李春荣介绍，“这样做为东风风神降低了成本。”不仅如此，在低于 7 万元的起步价之上，新 A60 还可享受购置税减半和 3000 元节能惠民补贴，这也进一步提升了新 A60 的性价比。“能够享受惠民补贴是对我们产品力的有力肯定。”刘美玲说，购置税减半的政策也为东风风神带来极大的利好。“国庆节之后东风风神的订单量有明显提升。经济型轿车的消费者对价格非常敏感，几千元的价格优惠足以改变他们的购买决策。”在东风风神的规划中，“新 A60 对标长安逸动以及吉利帝豪，力争成为中级车市场三

剑客。”东风风神销售部部长李炜表示，结合东风风神经销商的布局现状，“目标月销量保 3000 辆，争 4000 辆，期望达到 5000 辆。”

密集布局

新 A60 的上市仅仅是东风风神密集布局的其中一环。事实上，从去年起东风风神的产品阵容就开始迅速扩大，先后推出 AX7、L60 等车型。在今年一片哀鸿的车市中，东风风神成绩亮眼。数据显示，今年 1-9 月，东风风神累计销量达 7.2618 万辆，同比增长 35.6%，增幅远超国内乘用车市场平均水平。不过，这样的销量依然与年初制定的 12 万辆的目标相去甚远。“年初对今年的整体形势预估不足。”李炜坦承，“我们认为今年能够实现 10 万辆的销量，达到 25% 以上的增长就算成功。”另一个值得警醒的问题是，东风风神仅靠 SUV 一条腿走路的现实。数据显示，在前三季度的销售数据中，仅 AX7 就占据了 4.9 万辆，占据整个销量的 67%，过度倚重 SUV 的问

题日渐凸显。“这与自主品牌在轿车市场占有率下降、在 SUV、MPV 细分市场增势良好的整体形势密切相关。”李炜坦言，在轿车市场中合资品牌占据了 70% 的市场份额，竞争形势日趋激烈。不过李炜也表示，“仅靠 AX7 一款车显然是不行的。”也正因如此，东风风神 A60 在上市之初就明确了提质降价的打法。不仅如此，未来东风风神还将继续打出产品投放组合拳。据悉，其第二款 SUV 东风风神 AX3 将于 11 月上市；明年 3 月，定位于奥迪 A6、红旗 H7 档次的东风 1 号也将正式上市。这也意味着，东风风神轿车与 SUV 双线都将得到进一步强化。日渐丰富的产品为东风风神的渠道发展提出了新要求。不过，在李春荣看来，提升经销商盈利能力应该优先于提高经销商的数量。“我们签约的经销商是 320 家，其中 300 家经营良好。”李春荣说，“未来每年我们只会增加 20 家经销商，以提质为主。”在他看来，这一切努力都将推动“东风风神在 2017 年实现盈利”的目标最终实现。

(刘珊珊)

密切关注车联网安全 中国将成立安全联盟



360 公司创始人、总裁齐向东致辞

打造新智库 戴姆勒在华开设 IT 创新实验室

10 月 22 日，戴姆勒中国 IT 创新实验室揭幕仪式在京举行，该实验室是戴姆勒在全球范围内的首家。该实验室负责人宋燕女士，及戴姆勒大中华区首席信息官朗博(Marc Lampe)先生出席仪式，并向媒体介绍戴姆勒这一全新智库是如何通过快速灵活的工作方式，为戴姆勒的业务带来创新解决方案的。运用大数据的能力在未来商业网络中将是成功的关键所在，因此大数据和预测分析成为戴姆勒中国 IT 创新实验室的另一个工作重点。戴姆勒致力于借此为客户完善其产品、服务和流程，并为客户创造更多价值。当然，其首要前提是数据安全和客户对其数据使用的自由选择权，戴姆勒严格遵守相关法规及内部行为准则，后者甚至较前者更为严格。

朗博先生透露，目前戴姆勒中国 IT 创新实验室与国内众多院校和企业有着不同的合作。比如清华大学一直以来就与奔驰研发中心有着合作关系，在这个基础上，奔驰将在 IT 方面增加与清华的合作内容。此外，实验室也在与阿里巴巴讨论大数据方面的合作。

(滕飞)



价值升级 2015 款阿特兹科技本色受肯定

定位于“技术先锋座驾”的一汽马自达的阿特兹，其 2015 款车型对科技方面精益求精，依仗科技使新车在舒适性、安全性以及驾控性三方面都得到了提升，并且新增了售价仅 19.98 万元的 2.5L 蓝天运动版车型，产品价值大大升级，备受消费者肯定。不少消费者这样评价：“2015 款阿特兹将高颜值、舒适感、操控以及安全性实现了完美平衡”，如此平衡感集于一身实属难得。科技提升舒适性，驾乘更舒适，外观高颜值。在舒适性方面，2015 款阿特兹的内饰灯均改进为 LED 光源，这样的改进使得驾乘者拥有了更加舒适的车内明亮环境。科技提升驾控性，动力强劲操控精准，人马一体超乎想象。对于 2015 款阿特兹来说，科技在提升其舒适、安全及驾控感的同时，更为消费者带来了驾车的便利性。开车本就应该是享受的过程，而阿特兹的科技则是为这一享受提供了保障。

(张爽)

息系统安全。

在本次大会上，来自美国的刚刚加入 Uber 的天才著名黑客查理·米勒和克里斯·瓦拉塞克带来了最新的研究成果，他们将通过演示远程攻击一辆未经改装的工厂汽车。他们首先展示利用汽车的不同硬件将 CAN 总线的信息发送至关键电子控制单元，分享一些会影响汽车物理系统的信息，最后介绍进行远程汽车攻击的现实问题和限制性。

今年 7 月，米勒和瓦拉塞克利用车载信息服务系统“UConnect”成功从十英里以外入侵了一辆在高速公路上行驶的吉普切诺基，导致汽车行驶途中失灵，翻到了沟里。自此，黑客带来的威胁正式进入生命威胁层面。随后，克莱斯勒公司宣布召回约 140 万辆存在软件漏洞的汽车，这也是首例汽车制造商因为黑客风险而召回汽车的事件。

中国黑客在车联网安全领域的研究同样值得一提。来自 360 的安全专家刘健皓在会上演示了对特斯拉和比亚迪的攻击研究成果，并介绍方法和工具。例如，通过逆向通讯协议来挖掘漏洞，利用汽车 app 的缺陷来远程控制汽车，还将展示最新的研究发现。

汽车已经成为名副其实的“轮子上的电脑”，2014 年的汽车上的电脑，至少车载 100 台电脑，运行 6000 万行代码，每小时交换 25MB 数据。智能化和网联化带来了诸如智能导航、自动驾驶、自动泊车、车与车连接、远程控制、无人驾驶等轻松、经济、便捷、愉悦和智能体验。

然而由于汽车中使用的计算和联网系

统沿袭了既有的计算和联网架构，也继承了这些系统天然的安全缺陷，汽车行业也因此面临着 PC 和互联网领域一样日趋恶劣的信息安全形势，黑客攻击、安全漏洞、汽车破解和劫持开始频繁跟汽车关联。

2015 年 2 月美国通用汽车公司 OnStar 系统被曝安全漏洞，黑客可以利用来远程控制汽车；360 宣布发现了特斯拉应用程序的缺陷，攻击者利用这个漏洞，可远程控制车辆，实现开锁、鸣笛、闪灯、开启天窗等操作。

2015 的 HackPWN 安全极客狂欢节组委会的安全专家现场曾演示了利用该安全漏洞开启汽车车门、发动汽车、开启后备箱等。比亚迪确认漏洞存在。

频发的安全漏洞和黑客攻击事件表明，汽车的信息系统安全正在直接影响汽车安全，危及公共安全、人身和财产安全。

“传统的安全防护已经无法解决万物互联时代的安全问题！”齐向东强调，360 提出用数据驱动安全来解决未来的安全问题。将大数据的方法与现代网络安全技术相结合，通过对各类网络行为数据的记录、存储和分析，可以从更高的视角、更广的维度上去发现异常、捕获威胁，实现威胁与入侵的快速监测、发现和响应。

据悉，中国车联网安全联盟将推动汽车厂商及相关产业链在设计、开发和测试中充分考虑信息系统安全，并推动建立相应规范、标准和体系；推动汽车行业与网络安全行业合作，共同应对和解决不断变化的信息系统安全问题；吸收和帮助第三方的安全研究人员一起参与汽车信息系统安全问题的研究和解决。

(王婵)

吉利英国追加 5000 万英镑建前沿技术研发中心

在收购英国伦敦出租车公司两年多以后，浙江吉利控股集团(下称“吉利”)借国家主席习近平和夫人彭丽媛访英的机会，选择在全球范围内首次公开亮相了伦敦出租车全新车型——TX5，并邀请习近平主席和夫人共同参观。与此同时，吉利集团董事长李书福还在英“大发红包”，将原本针对伦敦出租车公司的 2.5 亿英镑扩大至 3 亿英镑，拟在英建前沿技术研发中心。

去过伦敦旅行或熟悉英国文化的人应该都不会对街头出现的经典黑色出租车感到陌生，但很少有人了解，这些穿梭在伦敦甚至英国街头看上去充满古董气息和英伦风情的出租车，它们的生产商伦敦出租车公司，这家具有近 70 年历史的老牌制造商和远在中国的浙江吉利之间的故事。

早在 1948 年，伦敦出租车位于考文垂的工厂就开始生产经典黑色出租车，车型服务

于伦敦市及整个英国，目前已经在全世界超过 40 个主要城市使用，迄今为止累计产量已超过 13 万辆。

从 2006 年起，吉利集团自开始投资生产上述古董出租车的伦敦出租车公司，2012 年，控股伦敦出租车有限公司的锰铜公司因资金问题濒临破产，2013 年吉利以 1104 万英镑收购伦敦出租车公司。在当时，收购伦敦出租车公司曾被业内认为是吉利敲开欧洲市场的一块“敲门砖”，而眼下，它已经成为吉利集团全球汽车战略的一个重要组成部分。

因此，自 2013 年收购伦敦出租车公司以来，吉利就为恢复现有工厂的生产以及开发新车型投入了大量资源，今年 3 月，吉利宣布投资 2.5 亿英镑，为伦敦出租车公司建设一座高技术、现代化的全新工厂，用于生产下一代具有零排放能力伦敦出租车，新工厂位于考文垂市的安斯蒂地区，毗邻现有的伦敦出



习大雨中参观 TX5

租车工厂。这一投资计划获得了伦敦出租车公司的员工以及英国政府的高度支持，它创造了迄今为止中国企业在英国最大一笔绿地投资。或许也正因如此，英国首相卡梅伦和伦敦市市长约翰·鲍里斯都曾为吉利“站台”。

当地时间 10 月 21 日上午，正在英国进行国事访问的国家主席习近平和夫人彭丽媛在威廉王子及凯特王妃的陪同下参加在兰卡斯特官举行的中英创意产业交流活动，作为该活动的重要组成部分，习近平主席和夫人参观了全新一代具有零排放能力的伦敦出租车 TX5。

TX5 由英国的两位设计师——吉利控股集团全球设计中心造型设计高级副总裁彼得·霍布里先生(Peter Horbury)和吉利巴塞罗那造型中心总监大卫·安可那先生(David Ancona)领衔，并由 200 名经验丰富的工程师和设计师团队在英国通力合作完成。此车也是吉利控股集团全球四大造型中心之一的巴塞罗那造型中心的第一款全新作品。

更为重要的是，TX5 采用插电式增程混合动力系统，具有零排放能力，充分满足了伦

中国汽车销售市场遇冷 车企纷纷布局后市场

“重庆是中国汽车生产基地之一，受整车销量的下滑影响，配套整车生产的零部件企业销售额同步下降。”重庆两江汽配商会会长钱勇表示，但处于朝阳期的汽车后市场却利润逆势上扬，企业纷纷布局。

所谓汽车后市场是指汽车销售后，围绕汽车使用过程中的各种服务，它涵盖了消费者买车后所需要的一切服务。

10 月 21 日至 23 日，第五届中国—东盟(柳州)汽车、工程机械及零部件博览会零部件展在广西柳州举行，吸引了来自中国 27 个省市、印度尼西亚等 600 多家零部件企业参展。

“今年，我们公司的汽配销售额比去年下滑了 30%。”从南宁来参展的客商陈军表示，经常有公司员工跑业务回来反映，汽车行业整体萧条，生意惨淡。

据中国国家统计局近日发布的数据显示，前三季度中国生产总值(GDP)同比增长 6.9%，六年来增速首度低于 7%。受经济下行等因素影响，2015 年中国汽车销量曾出现连续 5 个月下跌，但汽车后市场发展被业界看好。

根据预测，到 2020 年中国汽车保有量将突破 2.5 亿辆，售后服务市场的产值将会超过 1 万亿元人民币。

作为中国五大汽车生产基地之一的柳州，同时拥有中国一汽、东风和上汽三大汽车集团整车生产企业，年产销汽车 200 万辆。近年来，柳州市汽车产业发展迅速，现有汽车整车及零部件生产企业 500 多家，保守估计汽车市场服务销售量每年可达 120 亿元人民币左右。

正是看重中国汽车后市场的商机，地处柳州市的广西汽车集团有限公司于去年启动了相关业务。该集团相关负责人介绍，将为用户提供在线保养、专业维修、技术共享等一体化服务，争取在 5 年内打造成为汽车后市场的领导平台。

对于背负巨大销售压力的车企们来说，汽车后市场成为新宠儿，业内涌现投资热潮。9 月 20 日，上海汽车集团股份有限公司举行品牌发布会，隆重推出覆盖用户养车、用车、卖车以及车务服务的“全生命周期”连锁实体服务品牌——车享家，宣布全面进军汽车后市场的角逐。

为争夺利润，跨国车企也步入抢滩汽车后市场利润的时代。不久前，大众汽车表示计划将在中国兴建 1200 家快修店。保修车型包括进口大众、上海大众、一汽大众、奥迪、斯柯达等其他大众集团品牌。

与此同时，中国官方出台系列政策规范化和引导促进汽车售后市场的成长壮大。继 2014 年十部委发布《汽车维修业指导意见》后，2015 年 2 月 26 日，交通部发布《汽车维修技术信息公开实施管理办法(征求意见稿)》，强调汽车生产者无差别、无歧视、无延迟公开诊断、检测、维修信息，明确了中国官方对售后市场的反垄断决心。

“中国汽车后市场将成车企争夺利润点。”钱勇称，车企要两条腿走路，既面对整车市场又面对汽车后市场，才能实现稳步增长。

(林馨 朱柳融)



在建的考文垂伦敦出租车新工厂效果图