

A2 伦理问题成为无人驾驶瓶颈

当汽车摆脱了驾驶员，它是不是就成了一个轮式移动机器人？十年前，43岁的谷歌街景地图服务创造人、斯坦福大学人工智能实验室主任Thrun开始研发无人驾驶汽车。

A3 京城新能源车市未现“退坡”效应

今年以来，国内新能源车销量的“断崖式”下降，以及新能源车补贴的逐年减少，给新能源车的发展前景蒙上了一层阴影。然而，北京新能源车市场未受补贴政策“退坡”影响，销量依然保持高位。

A4 车企热衷两代同堂抢市场

面对竞争激烈的国内车市，众多车企开始采用新老款车型同时销售的战略抢夺细分市场份额。近日，雪佛兰迈锐宝XL正式上市，作为主力销售的1.5T车型价格已下探至20万元以内。

全系产品官降开启自救 放下高冷身段 观致最后一搏

备受“高价”争议的观致，在销量低迷下，调低价格体系，但市场前景依然不容乐观。近日，观致官方宣布正式调整旗下观致3轿车、观致3五门版以及观致3都市SUV全系车型的官方指导售价，下调幅度最高达到2.6万元。

业内人士认为，作为国内最年轻的汽车品牌，观致自2013年首款产品上市后，就扛起中国品牌定位最高、价格比肩合资品牌的大旗。但在惨淡的销量面前，可以说是全面落败。此次官方调低价格体系，不仅是拯救销量的无奈之举，而且也是对其定位的一次调整。

北京商报记者得到的消息是，在即将召开的观致商务年会上，观致汽车也会做出2016年商务政策调整，同时就新价格体系对经销商进行说明。同时，经销商也希望对即将上市的新车价格提出建议，避免重蹈此前车型定价“高冷”的覆辙。

拯救销量

事实上，这已不是观致汽车第一次采取官方降价的方式促进销量。去年8月，观致汽车推出了4款入门配置车型，最低价格下探到10万元区间。通过去年入门级的价格调整以及对中国市场的回归，观致的销量开始提升。统计数据显示，2014年，观致亏损扩大了37%至22亿元左右，年销量不足7000辆。2015年，观致全年销量达到了1.4万辆。

不过，北京商报记者走访市场发现，目前经销商对于观致汽车的最新价格调整并未感到惊喜。“此前观致全系车型在经销商处已经有大幅优惠，而此次官方降价只是将经销商处的优惠摆在了明处，终



端成交价格变化并不明显。”一位观致经销商负责人坦言，由于官方降价，导致潜在消费者加大了对经销商优惠的预期，在市场终端已经出现持币待购的现象。

汽车市场专家颜景辉认为，与其他品牌官方降价让利不同，观致汽车的官方降价更是扭转销量困境的尝试。但降价也是一把双刃剑，既要起到刺激销量的作用，又要避免伤害此前购买观致的消费者，从目前来看，观致的降价或许会出现消费者对其观望的态势，市场前景很难预料。

定位下移

对于此次价格调整，业内对观致汽车的定位也产生了困惑。此前，观致品牌定位于“来源于中国的国际品牌”，试图用国际化的身段与合资品牌展开竞争。尽管近

年来观致的产品技术和品质得到了业界的认可，但缺乏品牌溢价能力，始终无法摆脱销量低迷的困境。

按照观致汽车市场与销售执行副总裁孙晓东的说法，“我们要扛，但我们不死扛”。然而，通过降价，观致汽车无疑属于放低了身段，不再与合资品牌竞品展开正面竞争。同时，观致定位也从“国际化的中国品牌”转变为“高品质的中国品牌”。

一位观致经销商表示，消费者对观致的印象并非是高品质，而是贵。“对于一个缺乏品牌力的国产车型，价格上始终保持在合资竞品的区间，而忽略了消费者的接受能力，这不仅是价格体系的问题，更是定位上的失误。”上述经销商表示，观致降低到更有竞争力的价格不是不可能，而定位上也应放低，与自主品牌保持同步。

“以往的市场证明，中国品牌价格要像合资品牌产品看齐还没有成功案例。”汽车分析师贾新光认为，尽管自主品牌的技术、品质已达到甚至超过了合资品牌的水平，但市场价值尚未得到认可，只有经过时间积累，才能突破价格天花板。

SUV最后一搏

按照计划，为扭转观致连年亏损的局面，今年观致汽车销量目标为3万—5万辆，同比增长170%—200%。同时，3月11日，观致将推出首款SUV车型——观致5。观致方面认为，官方降价加上SUV产品，无疑将成为观致今年提升销量的两大助推力。

为了弥补渠道上的短板，观致计划在2016年底将经销商数量扩充到160家，其中也会吸纳奇瑞经销商加盟。观致方面预测，观致5上市后，加上经销商数量增加，观致汽车月度销量将迎来翻番。

值得关注的是，从观致5 SUV预售价发布之后，就不断有质疑声称其定价过高。去年在广州车展上，观致发布该车型的预售价为15万元起。一家观致经销商的销售负责人担心，如果预售价成为最终的上市价格，观致5势必会重蹈观致3销售失利的覆辙。

然而，有消息称，作为观致的股东方，奇瑞汽车在今年并未对观致增加投入。业内猜测，这或许是奇瑞对观致的“最后考验”。按照计划，观致2016年最低销售目标将是3万辆，这将是其生存底线。“官方降价仅仅是开始，观致5 SUV上市才是真正考验，这也或将是观致汽车的最后一搏。”一位业内人士说。

北京商报记者 蓝朝晖

汽车七日

长安汽车与吉利集团合作新能源

长安汽车与科力远日前共同发布公告称，重庆长安汽车拟与浙江吉利集团、湖南科力远、昆明云内动力就投资科力远混合动力技术(CHS)有限公司签订《增资扩股框架协议》。根据协议，长安汽车以技术和现金共2亿元，科力远以现金2亿元，云内动力以现金6000万元同时对CHS进行增资，吉利集团保留本次增资的权利，但增资额不高于2亿元。由此，长安汽车成为CHS新股东，双方在新能源领域的协同合作正式展开。

点评：此前，国内汽车企业的联盟形式在中国汽车企业中并不少见，但成功案例并不多。长安汽车与吉利集团在混合动力关键零部件领域合作，借科力远作为国际级供应商的技术能力，将极有可能为中国汽车产业格局带来更多新启发。

进口车落地完税政策即将取消

已经运行十年之久的进口车“落地完税”政策有望在本月调整。近日，有消息称，在天津和上海自贸区的进口车将享受一定期限的保税政策。“落地完税”是指，国家发改委2004年发布的《汽车产业发展政策》规定：“从2005年起，所有进口口岸保税区不得存放以进入国内市场为目的的汽车。”因此，海关总署规定，“从2005年起，以进入国内市场为目的的汽车，应直接在口岸海关办理进口报关、纳税等手续”。

点评：“落地完税”政策取消后，将缓解进口贸易商和经销商的资金压力，平行进口贸易商或将成为最大受益者。而随着平行进口业务进入稳定发展阶段，市场补充作用得到更好的发挥，这对进口车市场的整体价格体系也将带来重要影响。

郑州日产将进行资产与业务调整

日前，有消息称，东风汽车股份有限公司将对郑州日产进行资产与业务重大调整，但未对外说明调整细节，不过此次调整涉及面十分广，东风汽车股份有限公司对此次调整也实行了股市停牌，显示出此次郑州日产资产与业务调整的重要性。资料显示，郑州日产成立于1993年3月，是东风与日产合资的整车制造企业，为东风集团控股子公司。成立22年来，郑州日产旗下的品牌并没有在市场上产生大规模的影响力。

点评：2015年，郑州日产提出三年战略规划。但郑州日产2015年完成的销量规划并不理想。从此次东风针对郑州日产业务调整来看，虽然没有对外正式宣布调整细节，但对于郑州日产跌宕起伏一年之久的企业来说意义重大。

北京商报记者 蓝朝晖