

山城激辩火药味渐起 中国汽车打响新一轮“反内卷”发令枪

中青报·中青网记者 张真齐

6月初的重庆开始渐渐有了山城的潮湿与炎热，而“2025中国汽车重庆论坛”(CACSS2025)的现场，则渐渐弥漫起浓浓的火药味。

“近两年来，车市价格战愈演愈烈。据不完全统计，2024年国内车市降价车型200多款，2025年前4个月降价车型已达60多款。刚刚过去的5月，情况进一步加剧……降价带来销量增长的同时，也导致行业利润进一步下探至4%以下的极低水平。”在开幕式致辞时，中国国际贸促委员会汽车行业分会会长、中国国际商会汽车行业分会会长王侠表示，内卷是变革不可避免的阵痛，也是可持续发展的杀手。

正如王侠所说，以价格战为主要体现方式的行业内卷、由兼并重组带来的产业格局重塑牵动着全行业的神经。作为中国汽车行业的年度盛事，2025中国汽车重庆论坛邀请了来自政府主管部门、汽车主机厂、供应链企业及来自18个国家和地区的代表的领导、中外嘉宾，论道中国车市前沿趋势，共同为行业发展献计献策。

探寻破局之道，兼并重组或在路上

“适度的降价、有序的竞争本是市场经济的正常现象，也是行业从稚嫩走向成熟的必经阶段，但无底线的价格战和盲目



6月6日，“2025中国汽车重庆论坛”(CACSS2025)在重庆悦来国际会议中心盛大开幕。中国国际贸促委员会汽车行业分会、中国国际商会汽车行业分会会长王侠在致辞中表示，以价格战为主要体现方式的行业内卷、由兼并重组带来的产业格局重塑牵动着全行业的神经。

的技术狂飙势必挤压企业合理的利润空间，进而影响产品和服务质量，长远来看，对企业、对消费者都是不利的。”王侠提醒说，无论市场如何卷，企业都应坚持3条底线，一是坚持质量与安全标准不动摇，守住法律法规底线；二是坚持诚信经营和契约精神，维护合作共赢的产业

拒绝低于成本价销售，守住可持续发展的底线。”

中国机械工业联合会党委书记、会长徐念沙在致辞中提到，中国经济特别是汽车工业是有韧性的，国家政策精准发力，成效显著，带来了巨大的市场空间和成长空间。

徐念沙强调说，在变革的时代塑造行业的未来，车企必须做到4个方面：一是坚持创新发展，加快推动新技术的应用，

注重产业链的韧性和安全水平；二是深化绿色转型，巩固和扩大新能源先发优势，积极探索多元化技术路线，加强绿色低碳材料的应用；三是营造良好的环境，规范行业发展的秩序；四是强化产业协作、区域协同优势互补，以及产学研合作，共创美好未来。

值得注意的是，自2024年7月，中共中央政治局会议提出要“防止‘内卷式’恶性竞争”后，国家发展改革委、工信部、商务部等多个部门针对汽车行业“反内卷”进行了工作部署。此外，工信部、国资委等部门就保障产业链供应链稳定、促进汽车产业高质量发展作出一系列部署要求，比亚迪、吉利、一汽、广汽、东风、长安、赛力斯等多家车企积极响应。

“治理内卷也好，兼并重组也好，都是政策性强、影响面广的系统工程，离不开政府层面的综合整治与合规引导。”王侠强调说，兼并整合是内卷的必然结果，也是治理内卷的重要手段。基于目前的产业格局，尤其是在强势汽车集团已经占据近90%市场份额的大背景下，兼并重组并不会影响中国汽车产业的整体发展，相反可以进一步提升优势汽车集团在全球的竞争力。

拨开“口水仗”迷雾，聚焦低空经济、汽车出海新增长点

尽管关于车企之间“兼并重组”的传闻层出不穷，但在“反内卷”的过程中，各企业之间互相指责，部分高管在本届重庆论坛上打起了唇枪舌剑的“口水仗”。

在参加论坛时，比亚迪集团品牌及公关总经理李云飞直言不讳地表示：“所有汽车同行要对消费者负责，拒绝夸大式宣传。大家要比就比技术、拼产品，要比在正道上，拒绝‘阴阳’，反对‘拉踩’。”“过去一年，中国新能源汽车产业从价格战发展到内卷式恶性竞争；从口水战发展到人身攻击战，真叫人一头雾水。”吉利控股集团高级副总裁杨学良认为，“企业之间的竞争本质上是人与人之间的竞争，行业乱象的根源在于人性的恶被放大”，强调坚守商业道德的重要性。他表示，应鼓励汽车企业同行间相互监督，相互尊重。

不过，在重庆论坛激辩“反内卷”的同时，记者在2025重庆国际汽车展览会上发现，各类“降价X万”“限时优惠X万”的标识仍然出镜率极高。

值得注意的是，随着汽车市场竞争的白热化，各家车企在线上的“较量”也逐渐激烈起来。从技术路线到产品定义，从新车参数到拉踩竞品，车企高管们时不时隔空“互怼”，通过互联网隔空论战。

除了吸引眼球、充满是非的“口水仗”，开拓海外增量市场、发展低空经济，被普遍视为缓解国内“内卷”压力的关键路径。

在全国政协参政议政人才库特聘专家、商务部原副部长陈健看来，全球产业链重构、新一轮科技革命和产业变革、国际治理体系的不断完善，都蕴藏着巨大的发展机遇。

重庆市人民政府参事、重庆市汽车专班负责人周青介绍说，重庆作为中国重要

的制造业基地和汽车重镇，始终将发展智能网联、新能源汽车放在构建现代制造业集群体系的核心位置，为中国汽车产业发展贡献重庆力量。

周青透露说，为推动智能网联新能源汽车之都建设，重庆做了多方面工作，未来还将继续加大研发投入，加大“车路云”一体化建设，并做好“渝车出海”、金融保险服务工作，以及检测、维保、电池回收等售后服务建设。

海关总署6月9日发布的数据显示，2025年5月中国出口汽车69.5万辆；今年1-5月累计出口285.3万辆，同比增长16.8%。有分析认为，中国汽车出口虽大幅增长，但产业国际化水平与汽车发达国家相比仍有差距，需在海外市场销售服务体系建设和本地化发展方面继续“补课”。

对此，王侠特别提醒说：“无论市场如何卷，企业都应守住法律法规、商业道德、可持续发展3条底线，并且千万不要把内卷的风气带到海外市场。”

长安汽车董事长朱华荣表示，中国车企加强与全球车企、供应商等合作伙伴的合作，共同为汽车产业发展探索出新路径。他认为，中国汽车产业的新能源智能化和造型的优势不断扩大，取得了一定的领先，但也面临着太多的挑战。

“最近，我们和一些国际一流的大公司探讨合作的时候，发现目前面临的不仅仅是包括关税加码、技术封锁、供给限制等挑战。”朱华荣举例说，以知识产权的全球化布局为例，中国车企应该要向世界一流的车企学习，否则设计成本等问题将成为中国车企出海的重大挑战。

“当前仍然是中国品牌走向国际化的最佳时机。”朱华荣表示，在走向全球的道路上，中国车企必须坚持长期主义、本地主义，加强构建ESG，加强与全球产业链的伙伴合作，共同推动当地的经济、社会发展。“我相信，中国车企最终能够实现真正全球化的高质量发展。”

探访车市“限时价”和“一口价”现象 为经销商减负或成“破卷之钥”

中青报·中青网记者 张真齐 齐并摄

“无论行业如何变化，无论友商如何内卷，吉利永远不搞内卷，永远不做卷王，永远不搞内卷式恶性竞争。”“汽车行业竞争应从价格战转向性价比之战，先保证质量安全底线。不能让热爱智能化的年轻人做车企智能驾驶的‘小白鼠’。”“内卷式竞争影响了产业链协同，削弱了产业韧性和内生动力，不利于汽车产业可持续发展。”

在近日举行的2025中国汽车重庆论坛上，“反内卷”“抵制恶性竞争”成为了关键词。包括吉利控股集团高级副总裁杨学良、广汽埃安营销本部负责人肖勇、赛力斯集团董事长张兴海在内的多位车企高管纷纷发声，表明“反内卷”的立场和决心。

整个汽车行业之所以如此关注“价格战”和“反内卷”的话题，与近期汽车市场的降价潮有关。中国汽车工业协会发布的公告显示，5月23日以来，某车企率先发起大幅降价活动，多家企业跟进效仿，引发新一轮“价格战”恐慌。无序“价格战”加剧恶性竞争，将进一步挤压企业利润空间，进而影响产品质量和售后服务保障，不仅阻碍行业自身健康发展，也将危害消费者权益，并带来安全隐患。

现如今终端汽车市场的情况如何?“价格战”是否仍然存在?经销商和消费者对于“反内卷”声明持怎样的态度?带着这些问题，记者走访了位于北京市朝阳区的多家4S店一探究竟。

尽管杨学良在中国汽车重庆论坛上明确表达：“吉利不打价格战。”但在北京市朝阳区的领克鑫领克中心内，印有“限时焕新价”“限时价”等降价促销的海报仍占据了显眼位置。

“领克09EM-P四驱Max车型现金直降1万元，再加上置换金，保底优惠能达到2万元。”领克鑫领克中心体验顾问郭旭对记者说，“现在买车的话，至高能获得6万元的综合购车权益，在一款5月刚上市的新车型上出现如此大的优惠力度，是很难得的事情。”



车企高管除了在台前表态“反内卷”，还应及时关注终端经销商的经营情况，更好地倾听来自一线的声音。图为北京领克鑫领克中心店内的降价海报。



在北京市领克鑫领克中心内，印有“限时焕新价”“限时价”等降价促销的海报占据了显眼位置。为了吸引更多潜在消费者，部分经销商不得不自掏腰包发放补贴。

除了领克09EM-P四驱Max外，店内销售的领克Z10、Z20等车型也都存在不小的降价优惠。“Z10之前优惠2.5万元，6月初优惠力度涨至4万元；Z20之前优惠8000元，6月初优惠力度涨至1.4万元。”郭旭介绍说。

值得注意的是，郭旭透露，6月起领克Z10、Z20多出来的1.5万和6000元优惠均来自经销商自掏腰包发放的补贴。

他介绍说：“因为现在我们还有不少库存车，同时前不久的价格战增加了不少销售压力，这个店每个月要亏损几十万元……我们只能把卖车的部分利润以降价的形式回馈给消费者，以此增加销量，减轻库存压力。”

类似的情况也出现在了广汽埃安北京朝阳北路体验中心内。当肖勇呼吁“汽车行业竞争应从价格战转向性价比之战”时，记者发现，该店内销售的AION V、AION RT、AION UT3款车型均存在1万至1.6万元的降价优惠。

该店销售顾问李山向记者表示：“虽然上个月月底北京家庭新能源小客车指标公布，提升了新能源汽车的销量，不过在不少品牌降价销售的情况下，我们也只能继续推出降价优惠的政策。下个月优惠政策可能还会更新，降价力度或许会更大。”

相较于自主品牌的新能源车型，部分

合资品牌的燃油车型如今的降价幅度更令人咋舌。在位于朝阳区东方基业汽车城的一汽-大众特许经销商店内，销售顾问介绍目前包括迈腾、探岳、揽巡、大众CC在内的多款主力燃油车型都有降价优惠，部分车型的优惠幅度达到6万元。

上述销售顾问无奈地表示：“现在购买燃油车的消费者比以前少了很多，如果不降价销售的话，卖车会比较困难。”值得注意的是，一汽-大众旗下为数不多的新能源产品ID.4.CROZZ却没有在该店展出。对于这一情况，销售顾问给出的答复是“ID.4.CROZZ的竞争力不如自主品牌新能源车型，就没有在店里展车。”

在北京领克鑫领克中心内，一块“十年回馈，降价8万元”的标语格外醒目。店内销售顾问胡华表示，优惠8万元的是老款航海家车型，新款航海家车型的优惠力度在6万至10万元。此外，官方指导价更低的冒险家车型综合优惠最高也能达到8万元。

记者走访后发现，“限时价”和“一口价”在4S店、商超店等销售终端仍然普遍存在。在上汽荣威凡尔凡北京达世行姚家园店内，荣威纯电D6推出限时一口价(全系优惠2万元)；广汽丰田北京奥吉通丰瑞店的第9代凯美瑞2.0L双擎、威兰达、锋兰达

等车型均有几千至数万元的优惠；鸿蒙智行用户中心北京姚家园店内，问界、智界、享界近期也提升了降价优惠幅度，单车最高优惠近1万元……

“如今新能源汽车和新技术发展的速度很快，在激烈竞争格局下，传统汽车经销商关店退网的情况时有发生。这也让高度依赖经销商网络的主机厂，面临着前所未有的挑战。如何有效为经销商减负，成为各大车企共同面临的课题。”谈及终端市场的降价情况和经销商发展时，汽车产业评论员万青林说。

正如万青林所言，近两年来，汽车经销商承受着不小的压力，关店、退网的事情时有发生。全国乘用车市场信息联席会统计的数据显示，全国乘用车行业4月库存350万辆，库存57天，较上月增加15万辆，较2024年4月增加12万辆，为历年4月的高点，总体库存压力呈增加趋势。

与此同时，近期叠加而来的降价潮也给经销商的盈利蒙上了一层阴影。中国汽车流通协会的报告显示，对于6月车市，经销商持谨慎悲观态度，认为市场前景情绪浓厚。有37.6%的经销商预计6月销量基本持平，仅27.4%持乐观态度，而有35.0%的判断销量将下滑，降幅在5%以内。

“近期有关部门都在呼吁停止内卷，对

于我们来说是件好事。”郭旭直言，“要把内卷势头遏制住，不是一朝一夕就能完成的。我觉得，明年汽车市场的降价内卷潮会得到缓解改善。”

胡华则表示：“汽车降价容易，但想要把价格恢复就非常难。车型价格降下来后，的确可以吸引更多消费者，但是后续倘若把价格提升，那么消费者就会觉得现在买车‘太吃亏了’，大概不会再买同一款车型。”

记者了解到，目前不少车企正在全力帮助经销商清理库存，帮助他们缓解经营压力，提升销售渠道的活力和信心，以共同应对当前的市场挑战。除了清理库存外，一些车企还通过调整销售策略、加大市场推广力度等方式来提振销量，进一步改善经销商的经营状况。

中国汽车流通协会近期公开呼吁称，主机厂要更加关注经销商的实际需求，建立更加公平、透明、简单、高效的经销商退网机制，保障经销商的合法权益。此外，协会还建议，经销商要根据市场情况灵活调整经营策略，理性预估市场需求，将降本增效放在首位，更好地防范潜在的经营风险。

“对于燃油车企业来说，需要回归理性，制订合理的销售目标，而不是一味地压库存；对于新能源企业来说，无论是车企本身还是经销商，都需要树立战略思维。未来，随着规模的扩大，新能源汽车的成本有望进一步降低，使经销商与车企共同进步进入良性发展的轨道。”万青林说。为经销商减负将是汽车产业“破除内卷”之钥。

万青林还建议说，车企和经销商应共同探索业务的蓝海。在新车销售亏损的情况下，售后服务的重要性愈发凸显，目前售后服务业务逐渐成为不少车企经销商集团的“利润避风港”。此外，二手车业务同样成为经销商转型的重要方向。

“无论是布局新能源、深耕售后服务，还是拓展二手车业务，都需要精准的战略规划和果敢的执行能力。”万青林总结说，只有积极求变、不断创新，经销商才能在这场行业变革中找到生存与发展的新路径。更重要的是，车企高管除了在台前表态“反内卷”，还应及时关注终端经销商的经营情况，更好地倾听来自一线的声音。对于建立合理的产品价格体系、优化经销商生存状态和厂商关系来说，“公开表态”和“落实行动”同样重要。

(受访者要求，文中郭旭、李山、胡华均为化名)

深蓝等多家车企接力承诺“支付账期不超过60天”

“账期漫长”顽疾有望破解

中青报·中青网记者 王志远

作为中国汽车行业“内卷”的标志之一，曾多次引发全行业热议的“供应商账期漫长”问题，终于迎来了破解的曙光。

6月10日晚，中国一汽、东风汽车、赛力斯集团、吉利汽车集团、长安汽车、比亚迪等多家车企发布承诺，宣布坚决执行“不超过60天的供应商账期”。

其中，长安汽车携旗下深蓝汽车、阿维塔、长安启源、长安凯程等品牌，向行业宣布，将供应商支付账期统一至60天内，保障中小企业资金高效流转，助力产业链良好协同运行。深蓝汽车相关负责人表示，作为央企新能源销量领跑者，深蓝汽车要以切实行动践行社会责任，保障中小企业资金高效流转，助力产业链良好协同运行，共同推进新能源汽车高质量发展。

Wind平台的统计数据发现，近年来，汽车零部件行业的应收账款周转天数呈现持续攀升的态势。

另有调查显示，无论是在汽车紧固件、电子部件、车身内外饰、热管理系统等细分领域，绝大多数供应商都苦于长账期。

不久前，一家主营汽车底盘件、电驱动零部件的供应商公开透露称，自己面对的付款周期为“6-12个月”。他告诉记者，从完成产品交付到最终回款，企业可能需要承担长达一年的资金垫付压力。

“汽车产业链的长账期问题如果不能妥善解决，会导致供应链上下游资金流转效率低下。尤其是对于中小供应商来说，可能面临资金链紧张、利润被吞噬的困境。”汽车分析师白德分析说。

在他看来，近期工业和信息化部、国务院国资委等部门就保障产业链供应链稳定、促进汽车产业高质量发展作出一系列部署要求，多家车企的积极响应有望产生示范效应，期待更多主机厂参与进来，共同保障新能源汽车产业链高质量发展。



6月7日，总面积达16万平方米的2025重庆国际车展，共迎来93款新车发布。事实上，只有供应商、车企、经销商共同努力，才能保障新能源汽车产业链高质量发展。图为消费者在深蓝汽车展台选车。

创新组织形式 2025泰达汽车论坛9月在天津举办

中青报·中青网记者 王志远

近日，第二十一届中国汽车产业发展(泰达)国际论坛(以下简称“泰达汽车论坛”)新闻发布会在北京举办。

中国汽车技术研究中心有限公司(以下简称“中汽中心”)党委书记、董事长安铁成在会上发布本届泰达汽车论坛主题——“新动能 启新篇 向全球”，并重点介绍了泰达汽车论坛的创新举措及议题设置情况。

“本届泰达汽车论坛将于9月18日至21日在天津滨海新区举办。”安铁成对记者说，本届泰达汽车论坛将在系统总结过往经验的基础上，创新论坛组织形式、完善内容设置。

记者了解到，在创新举措方面，一是进一步优化组织机构构成，联合能源、人工智能领域行业组织及头部企业，共同推动跨产业融合创新；二是践行智库论坛使命，增加智库报告发布场次，提升内容品

质、优化智库成果输出；三是打造全新政企对话模式，搭建更加便捷、高效的交流平台；四是深度洞察前沿技术趋势，探索汽车产业高端化、全球化发展模式，加快技术与产业化布局。

值得注意的是，在议题设置方面，本届泰达汽车论坛共设置18场主题鲜明、内容丰富的会议。其中，为把握“十五五”时期的阶段性要求，本届泰达汽车论坛设置一场主题为“改革创新再深化”“十五五”汽车产业政策与愿景展望”的开幕大会，传递政策取向；设置两场主题分别为“聚焦硬科技，以科技创新持续引领产业创新”“协同再深化，全面提升汽车产业体系整体效能”的高层峰会，研判产业整体发展方向。

此外，为推动科技创新和产业创新深度融合，本届泰达汽车论坛将搭建技术与生态深度研讨的交流平台，设置两场分别以“低空与数字技术群共筑汽车新生态”“加速构建车联网融合互动产业生态”为主



今年的泰达汽车论坛计划于9月18日至21日在天津滨海新区举办，将在系统总结过往经验的基础上，创新论坛组织形式、完善内容设置。

题的新兴产业生态专场；设置两场分别以“汽车产业低碳发展与资源循环利用新机遇”“拆解与重构，汽车后市场的生态变革”为主题的碳循环生态专场；设置两场分别以“数据驱动汽车产业场景变革”“汽车行业AI大模型应用实践与展望”为主题的数据智能化生态专场。

“6场生态专场将邀请低空经济、数

字技术、车联网融合、双碳与人工智能等多领域技术专家、企业高层，共话汽车产业新技术与新生态发展。”安铁成补充说。

此次泰达汽车论坛新闻发布会尾声，主办方、协办方、媒体嘉宾围绕汽车相关领域作专题发言。

中国汽车工程学会副秘书长、国际汽车工程科技战略研究院副院长赵志金