

# 问诊汽车行业“内卷”何去何从 车企高管们激辩中找到答案了吗？



■廖木兴/制图

链接

## 2024中国汽车重庆论坛

作为2024重庆车展同期重要官方活动，于6月6日-8日举行的2024中国汽车重庆论坛，以“在变革的时代塑造行业的未来”为主题，吸引了全球行业100多位精英汇聚一堂，围绕新能源化、智能网联化、AGI产业化、新投资赛道、供应链发展、海外出口等热点话题展开对话和探讨，现场规模、关注度均创新高。其中，来自长安汽车、广汽集团、上汽集团、比亚迪、奇瑞汽车、吉利汽车等车企高管先后发言。

## 高管对话火药味十足，市场竞争加剧激烈

6月7日，一年一度的重庆车展拉开序幕，但这场实现了参展汽车品牌100%智能化的盛宴，最引发关注度的反而是同时举办的中国汽车重庆论坛，车企高管言辞犀利的不同观点等，可谓是成为本届车展论坛火出圈的重要流量支撑。

比如，广汽集团董事长曾庆洪在论坛上的相关言论，“广汽不反对价格战，也不怕打价格战，但是要有理性和有底线，不能过度”“让利可以，但让本不可持续”“纯电占了50%的时候建议研究‘油电同权’”等，引发网友激烈讨论。

随着舆论进一步发酵，关于车圈“内卷”和“价格战”的讨论，迅速火上热搜。

吉利创始人李书福也是反对无底线内卷的一方，其在发言中不断强调，内卷是没问题的，但要公平、公正地内卷，要合理合法的内卷，不能一味地拼价格，甚至偷工减料，并呼吁行业健康竞争。

当然，也有车企持不同声音，长安汽车董事长朱华荣就在论坛上直言，“卷”是“良币驱逐劣币”正常过程，是让行业快速回归良性竞争的最好方式。

而火药味更浓的是，比亚迪品牌及公关处总经理李云飞在发言中两次提到吉利控股集团高级副总裁杨学良，相关言论如“以前动力电池原材料涨价，电动汽车跟着涨价。现在电池原材料降价了，降幅超过80%。如果电动汽车还不降价，对消费者来说不道德”“价格战要量力而为，能跟就跟，不能跟就过，推出下一期产品。要良性健康的竞争，不要置气，不要掀桌子”，疑似隔空驳斥吉利价格战观点。此前，杨学良在发言中提到，不能简单地打价格战，要在保持价格优势的前提下，打技术战、品质战、品牌战、服务战，尤其是企业的道德战。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向新快报记者表示，当前汽车市场

竞争异常激烈，尤其是新能源汽车市场，而车圈大佬对行业现状的批评和反思，有助于揭示行业存在的问题和不足，推动整个行业向更加健康、有序的方向发展，也有助于激发车企的创新精神，推动技术进步和产品升级。但如果言论过于激烈或偏颇，也可能会引发负面舆论，对车企形象造成不利影响。因此，袁帅建议在公开讨论时，车企需要把握好尺度，避免过度炒作或引发不必要的争议。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜接受新快报记者采访时称，汽车企业正在经历内卷化竞争，这种环境下车企高管通过公开发言来展示自己的见解和企业的发展方向，可能是为了在激烈的市场竞争中获得更多的关注和支持。而且重庆车展作为一个重要的行业活动，在这种场合下利用个人IP来制造话题和传播效果，这不仅可以提升品牌的知名度，还能节省营销成本。

当下，一场关于“内卷”的大讨论正在汽车江湖里热烈展开。众多车企大佬于日前举办的2024中国汽车重庆论坛中，对汽车行业现状针砭时弊，共同探讨“要不要继续卷下去”“怎么卷”等问题，甚至言语间针锋相对，火药味十足。

对此，有业内人士表示，这实际上是市场竞争激烈化的一个缩影，当前汽车市场竞争异常激烈，尤其是新能源汽车市场，为了争夺市场份额，车企之间的竞争无疑已经蔓延至车展这样的公共场合。

■新快报记者 罗晓彤

## 2024中国汽车重庆论坛上部分车企代表观点

### ●广汽集团董事长曾庆洪：

卷价格没问题，这是供求关系和市场规律决定的，广汽不反对价格战，也不怕打价格战，但是要有理性和有底线，不能过度。让利可以，但让本不可持续。企业没有效益就无法生存，对税收、就业及上下游产业将带来不良影响。

### ●比亚迪股份有限公司董事长兼总裁王传福：

“卷”是市场的竞争，是自然规律，不必焦虑，只有积极拥抱、参与才能真正在竞争中走出来。

### ●长安汽车董事长朱华荣：

“卷”是良币驱逐劣币的过程，卷本身意味着追求卓越，会卷出中国品牌的新高度，会卷出用户利益的最大化，为用户真正创造价值。我相信未来十年，必将会有更多的中国品牌卷成世界级品牌。

### ●吉利控股集团董事长李书福：

任何产业的健康发展，都必须表现在投入产出比方面实现较好的经济效益，无穷无尽的内卷，简单粗暴的价格战，其结果就是偷工减料、造假售假、不合规的无序竞争。对于汽车工业而言，依法健康竞争十分重要，只有依法健康竞争，才能实现可持续高质量发展。

### ●蔚来创始人、董事长、CEO李斌：

卷很正常，是市场竞争必然的结果，但是不要忘了合作。卷价格低级了一点，要卷产品、卷价值，中国汽车产业一荣俱荣，最后不可能只剩下一两家，一定是集体的成功，不可能只是一家企业成功。



## 低层次的卷没意义，产业大变革才是重要的

今年以来，价格战、销量下滑、利润不及预期、人员优化等与内卷相关的词汇，几乎成了一众车企挥之不去的梦魇。

据汽车之家研究院联合罗兰贝格发布的报告数据，与2022年相比，2023年整体乘用车市场终端成交价均下降，平均降价幅度在1%-3%之间，其中新能源汽车的降幅远高于燃油车，而这种降价的情况，到了2024年还在持续。

不可否认的是，价格战引发不同级别的车型的价格门槛不断降低，消费者可以用更实惠的价格买到心仪的车型，车企也能实现销量的增长。但打仗就会有输赢，价格战也是，在存量市场竞争中，有车企销量大增就会有车企销量萎靡，有车企实现业绩盈利就有车企亏损

乃至破产倒闭。

当下，自主品牌的市场表现愈发强势，合资车企优势不再明显、多家造车新势力被淘汰出局就是很好的例子。而且，企业本身需要盈利，但价格战不断，不排除有厂家为缓解亏损压力，选择在各方面紧缩成本的情况发生，由此也产生了更多行业乱象，如产品质量下降、虚假宣传变多、售后服务缩水等。

“目前汽车行业的卷，主要是新旧生产动能的转换，常规燃油车的油耗高，(智能化)体验差，必然被纯电动和插混等车型逐步替代。目前的竞争不是简单的低层次的卷，而是产业大变革的必要阶段。中国新能源车渗透率超高速发展，目前已经达到50%左右渗透率的情况下，社会需要建立油电同权的

合理的竞争环境。”乘联会秘书长崔东树在其个人微信公众号表示，车企要适应企业全面竞争的卷，但企业应该合理保护员工的权益，不能牺牲员工的利益，让员工过度内卷。

袁帅也提到，在当前汽车行业快速发展的背景下，技术创新是车企取得竞争优势的关键。车圈大佬应该注重研发投入，推动新能源、智能化等核心技术的突破和应用。同时，随着市场竞争的加剧，品牌建设、提高用户体验、加速拓展海外市场、提升国际化经营能力等方面也很重要。

柏文喜同时建议道，为应对接下来的机遇与挑战，车企应该注重技术创新、市场导向、合作共赢以及可持续发展。

更多优质汽车资讯  
请关注新快网汽车频道