



重庆汽车论坛现场 羊城晚报记者 潘亮 摄

重庆汽车论坛争辩火爆

广汽曾庆洪：不怕打价格战

近日，汽车行业的流量再次喷涌到社会上，让关心和关心汽车的公众多少都被卷了进去。继北京车展各家车企大佬相互客气串场一团和气之后，6月6日重庆汽车论坛如期举办，广汽、比亚迪、吉利、长安、奇瑞等一众车企掌门人或高管齐聚，围绕内卷和价格战的话题展开激辩。

广汽：让利可以，让本不可持续

广汽集团董事长曾庆洪应邀参加论坛并发表主题演讲。围绕论坛主题“长期主义与行业未来”，曾庆洪就行业发展提出看法和建议。曾庆洪首先谈到对长期主义的理解和对行业发展的重要性，认为长期主义是一种格局和视野的体现，能够帮助企业不断创新，在核心价值的创造过程中拒绝零和博弈、零和游戏。根据国际知名调查咨询公司的预测，到2030年汽车的市场份额将是混动(插电式混动、增程式混动、其他混动混)占40%、纯电占30%、燃油占30%的结构，这是出于节能减排和国家能源结构安全考虑，因为我们国家去年电力结构清洁能源发电占69.9%。为此，曾庆洪建议，在纯电企业在整车销量占比达到50%时，希望政府有关部门研究油电同权这个课题，均衡新能源车与燃油车发展节奏。面对汹涌激烈的价格战、抢流量和“卷老板”现象，曾庆洪发表看法。他认为，对于当前汽车市场此起彼伏的价格战内卷，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，但让本就不可持续了。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。曾庆洪认为只要不抹黑别人、不损害第三方，自己怎么做都行，但现在存在抹黑别人提高自己的现象。通过流量推广自己的产品、技术、服务、品牌等问题。曾庆洪再次要求旗下企业和员工不能以抹黑别人的方式(推广)卷流量，不能违反法律法规。对于整个产业的发展，曾庆洪也提出了几点建议：一是希望政府政策加码，提振市场信心，助力消费复苏；二是希望规范市场竞争，拒绝价格战等无序竞争；三是着眼产业可持续发展，解决“卡脖子”问题；四是营造清朗、健康的舆论环境。

比亚迪：不降价对消费者不道德

吉利控股集团高级副总裁杨学良也分享了对汽车市场现状的见解。他说，今天中国汽车的内卷程度可以说全球第一，但是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、品牌战和服务战，尤其是企业的道德战。对此，比亚迪品牌及公关处总经理李云飞现场回应吉利杨学良。以前动力电池原材料涨价，电动汽车跟着涨价。现在动力电池材料降价，降幅超过80%。“如果电动汽车还不降价，对消费者来说不道德”。李云飞说，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，不要意气，不要掀桌子。就像牌局一样，这一局不行，还有下一局。这才是长期主义，才是对消费者好，对行业健康发展好。比如，一直以来，汽车的铅酸电池小电瓶只能用两三年，到期就得换。比亚迪率先采用了12V的磷酸铁锂小电瓶，跟整车同寿命。虽然成本增加了几百元，但这对消费者体验来说更好，更有价值。李云飞认为，中国车企之间良性竞争是好事，可以在竞争中提升技术、产品、质量、品牌、服务等，对消费者来说受益。大约十几年前，中国汽车品牌屡次冲锋高端品牌，屡战屡败，但一直没有放弃，一直一浪一浪地继续冲锋。这种坚持走下来，才有了今天的中国汽车品牌的产品技术进步，才有了中国汽车品牌市占率超过60%。才有了今天中国汽车品牌的繁荣和百花齐放。比亚迪很乐意看到中国汽车品牌之间良性的竞争，在竞争中成长。

长安：卷出中国品牌新高度

长安汽车董事长、党委书记朱华荣用四个字总结了最近的变化：新、智、合、卷。在一系列科技技术进步下，汽车行业正在从提供交通工具向提供出行产品、服务和生态服务转变，汽车正在演变为具有移动多功能空间、智能计算终端、数据采集载体和储能单元的“智能汽车机器人”。随着5G和AI芯片等一系列“技术群”的突破，汽车行业正在向数字化快速转型升级。新能源汽车开了一个良好的先河，但只是一个序章，数字新汽车才是真正的未来。他说，卷是良币驱逐劣币的过程。“卷”没有那么可怕，这是市场竞争的必然趋势，也是一个正常现象。朱华荣认为它最有利的一面，是对用户，对社会，对中国品牌能够有更强大的生命力，会卷出中国品牌的新高度，为用户卷出更大的价值，这个行业卷到良性的竞争上去。

广汽集团与长安汽车联手 开央企与地方国企合作先河

羊城晚报记者 戚耀琪

6月6日，广汽集团与长安汽车在重庆签署战略合作框架协议。据介绍，双方将在共性平台与技术、产业链生态、国际业务和产业基金等领域进行战略合作。广汽集团董事长曾庆洪表示，秉承做强做大自主品牌汽车的战略导向和历史使命，广汽与长安充分发挥各自的生产资源优势，携手建立战略合作伙伴关系，既是提升两个汽车集团综合竞争力、实现长期可持续发展的主动选择，也是畅通央企和地方国企强强联合、推动汽车行业高质量发展客观要求。长安汽车董事长朱华荣表示，长安汽车和广汽集团都是中国汽车产业的典型代表，一直以来保持非常友好的互动关系。本次战略合作，将实现双方优势互补、资源共享以及战略协同，携手应对激烈的产业竞争，打造新质生产力，共同解决行业痛点问题，为用户提供更为极致的产品和服务体验。广汽集团2023年第十一次入围《财富》世界500强，排名第165



重庆汽车论坛人气十足

车企价格战 消费者成最大赢家？

宝马i3价格腰斩，凯迪拉克买一送一

近日，宝马和凯迪拉克纷纷推出重磅优惠。宝马i3、i5纯电车型降价显著，其中i3车型的售价从35.39万元降至不足17万元。与此同时，凯迪拉克实施了“买一送一”的促销策略，即购买XT5或XT6就可免费获得一辆CT4，这一策略为消费者提供了极具吸引力的购车选项。目前，在全球汽车产业由燃油时代向电动智能时代转型之际，车企们竞相在价格、技术、产品和营销上发力。

消费者购车更实惠 行业洗牌或将来临

近日，针对网上热议的“宝马腰斩式大降价”话题，羊城晚报记者调查发现，广州多家宝马4S店推出优惠价格。其中，i3车型落地价在19万-20万元，深圳某店更是“五折”起售，需办理5年贷款。粤港澳大湾区车展期间，i3裸车价低于官方指导价约18万元。此外，宝马i5原售价43.99万元，端午节点优惠价降至31万元，降价幅度高达13万元。销售刘经理表示，降价旨在提高销量，这些优惠为活动期间特定优惠，活动结束后价格可能调整。据上海证券报报道，哈尔滨一凯迪拉克经销商推出“买一送一”活动，消费者购买XT5或XT6可获赠最低配CT4。销售人员解释，原售价44万多元的XT6与十三四万元的CT4相加，消费者以优惠价获得两款车。优惠还包括贷款30万元返3万元，总计优惠高达14万元。上汽通用相关负责人称，这是经销商行为。记者采访广州凯迪拉克销售表示，优惠因店而异，购XT5或XT6分期购车可享10万至14万元不等的优惠。两大品牌促销力度大，为消费者提供极具吸引力的购车选择。

实现低空经济商业化运营 广东企业频频 在前列

羊城晚报记者 严锦程 图/羊城晚报记者 李志文

日前，广东省人民政府办公厅印发《广东省推动低空经济高质量发展行动方案(2024—2026年)》。其中提到，到2026年，低空管理机制运转顺畅、基础设施基本完备、应用场景加快拓展、创新能力国际领先、产业规模不断突破，推动形成低空制造和服务融合、应用和产业互促的发展格局，打造世界领先的低空经济产业高地。事实上，在低空经济领域，广东已经走在前列，是名副其实的“开拓者”。就在刚刚过去的6月上旬，在端午节热火朝天的节假日气氛下，广东的低空经济企业又喜提多个“热搜”，在围绕应急救援、城际通勤、特色文旅等方面的低空应用场景探索上继续发力。

近日，“天龙汇聚 畅享低空”2024天德eVTOL低空航展在广州天河区天德广场举行，十余辆充满未来感的明星eVTOL(电动垂直起降航空器)机型集中亮相。据悉，本次低空航展由合利智能主办，合利智能是国内第一批开展探索和探索的城市低空交通综合运营服务商。航展从6月1日开始持续到6月10日端午节假期，据合利智能介绍，举办航展的其中一个主要目的，就是可以让市民及游客在本次航展亲身体验无人驾驶航空器，近距离感受低空经济的科技魅力与未来潜力。航展共展出亿航智能EH216-S和VT-30、小鹏汇天旅航者X2以及峰航航空科技盛世龙3家头部研发制造商共4款不同型号的电动垂直起降航空器，涵盖载人机、物流机、消防机等多个领域用途。“通过此次航展，希望能够展示中国低空经济的前沿技术和应用成果，同时也为公众提供一个了解和体验eVTOL技术的平台。”广州合利智能科技服务有限公司总裁张译说。提起5月31日发布的《广州市低空经济发展实施方案》，他表示，该方案的发布既是对探索中进步中的低空经济企业的支持与肯定，也是为低空经济行业的发展提供了坚实的后盾与助力。



低空航展eVTOL吸引不少游客与路人围观打卡拍照

面向大众，低空航展落地广州CBD

小鹏汇天品牌负责人张雪晖介绍，现场展出的旅航者X2，不久前曾在天德广场起飞，飞越了珠江新城CBD，给大家展现了飞行汽车未来“低空+通勤”“低空+文旅”的可能性。广州发布低空经济发展实施方案，细致地规划了空域加速开放和基础设施建设等具体任务，回应了现阶段低空经济发展面临的痛点，期待以后推进更多应用场景的构建，让市民早日尝到“头啖汤”。

全球首台，“空中的士”完成线下交付

6月6日，就在这次低空航展期间，亿航智能正式向广州合利智能公司交付淘宝直播间在线全额付款成交的全球首台“空中的士”EH216-S无人驾驶载人航空器。记者回顾整理，今年3月18日，亿航智能携自主研发的全球首款无人驾驶载人航空器EH216-S进驻淘宝工业品类。3月20日晚，淘宝“交个朋友”直播间以“无人驾驶航空科普+低空经济应用普及+航空器销售”为主题推出“空中的士”专场，累计在线观看人数超过百万。当晚，广州合利智能公司在线全额付款成交了1架EH216-S，创造了电商平台全球首架无人驾驶载人航空器在线全款成交的先例。据了解，亿航智能自主研发的

车企未来如何突围？ 大咖建议创新及出海

中汽协最新数据显示，今年前四个月自主品牌乘用车市场份额高达63.50%，同比激增8.4个百分点，创历史新高纪录。这一增长导致合资品牌市场份额缩减至不足四成。其中，德系和日系品牌市场份额虽仍保持在10%以上，但美系、韩系、法系等品牌的市场份额均跌至个位数。品牌表现方面，一汽-大众连续三个月销量下滑，4月零售销量同比下滑15.6%；丰田中国在中国市场的销量也同比下降了27%。这一趋势凸显了自主品牌在国内市场的强劲增长势头。随着国内科技实力的增强和市场结构的转型，中国汽车产业正迎来新的发展阶段。深度科技研究院院长张孝荣指出，中国品牌竞争力提升和新能源汽车市场崛起导致跨国车企在中国市场份额缩减。汽车行业资深分析师梅松林认为，本土品牌品质一旦满足消费者期望，性价比优势将显现，迫使外资品牌提升性价比。梅松林强调，外资品牌需转变策略，从单纯品质竞争转



大疆无人机完成珠峰大本营物资运输实测，飞跃6000米高海拔 受访者提供

刷新纪录，深企无人机挑战珠峰运输

除了eVTOL，无人机作为低空经济的另一主角团成员也在近日强势出现。6月5日，深圳知名无人机企业大疆创新科技有限公司宣布，在其他机构的协同下，大疆首次在珠穆朗玛峰南坡地区进行了无人机高海拔运输测试，这也是载重无人机在海拔5300米至6000米航线上的首次往返运输测试，创造了民用无人机最高运输纪录。据大疆运输无人机团队介绍，从今年4月25日至5月1日，团队工程师们克服高原反应、登山窗口期短、气候地形复杂多变等不利条件，在珠峰南坡大本营(海拔5300米)及以上海拔地区，进行了为期一周的无人机高海拔飞行及运输能力测试，创造了民用无人机最高纪录，及6000米高海拔、15公斤载重的往返运输纪录。记者了解到，测试所用的无人机为大疆运输无人机FC30，测试显示，FC30在珠峰地区飞行海拔最高达6191.8米，6000米海拔地区可稳定载重15公斤。