

# 苦练“内功”破“内卷”

## ——中国汽车行业积极响应倡议谋求健康发展

中国汽车工业协会近日发布《关于维护公平竞争秩序 促进行业健康发展的倡议》，明确反对车企之间无序“价格战”。工业和信息化部也明确表示，“价格战”没有赢家，更没有未来，将加大汽车行业“内卷式”竞争整治力度。

对此，多位车企负责人和业内专家在接受新华社记者采访时表示，赞同中国汽车工业协会发出的倡议，当前中国汽车行业企业必须凝聚发展共识，以实际行动维护公平有序的市场氛围，积极通过苦练“内功”破除“内卷”，以科技创新推动行业健康、可持续发展，进而增强我国新能源汽车产业的全球竞争力。

“内卷对行业的伤害，大家都看在眼里。”奇瑞汽车董事长尹同跃说，“卷价格”带来的最直接结果是压力转移，供应商、经销商都会受到波及，对企业自身、社会大众、行业发展都不负责任。

蔚来汽车董事长李斌表示，刻意开展“价格战”，“赢家通吃”的想法不可取，会让整个行业处于低水平竞争和恶性竞争。增强技术创新、提升服务水平才是促进行业发展、保证公司长久经营、符合消费者利益的正确道路。

长安汽车执行副总裁王孝飞说，将持续加码研发，深耕核心技术，以更安全、更智能、更愉悦的驾乘体验回馈用户，不打“价格战”。“我们要用产品的硬实力和服务的软实力说话，推动行业回归理性竞争、高质量发展的正轨。”

比亚迪集团品牌及公关处总经理李云飞表示，坚决支持中汽协倡议，严格遵守公平竞争原则，依法依规开展经营活动，助力营造良好健康的市场秩序。

诸多企业的心声，表达出全行业对健康、可持续发展的期盼。

2024年，我国汽车产销双双突破3100万辆，其中，新能源汽车年产量首次突破1000万辆。同时，中国汽车流通协会数据显示，去年汽车产销量虽创新高，行业利润率却仅为4.3%，低于整个下游工业利润率及2023年水平。

同样，今年前4个月，我国汽车产销量继续攀升，首次突破千万辆。同期国内市场降价车型超过60款，诸多车企虽然销量增长更高了，但利润率进一步下滑。

中汽协的倡议指出，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。



出口汽车在苏州港太仓港区码头集中装载上“深圳号”汽车运输船(2025年4月26日摄)。新华社发(王须中摄)

“我们完全支持维护公平竞争的倡议，中国新能源汽车有今天，离不开产业链供应链的共同努力。”一家新能源汽车关键零部件企业负责人告诉记者，无序降价甚至亏本，特别是以牺牲质量为代价的竞争方式会损害整个产业发展的竞争力和内生动力。

中国制造业在诸多领域实现从跟跑到领跑，关键在于创新而非低价。5月31日在深圳开幕的2025粤港澳大湾区车展，汇集了112家整车品牌、1039款车型及50场新车发布会。首日观众人数达18.3万人次，再创新高。

车展热体现了消费者对美好生活的期待，安全、智慧等用车需求成为更多人的核心考量因素。消费者心中的“价值秤”，往往比“价格标签”更有分量。

在江汽集团董事长项兴初看来，破除“内卷”难题的关键是要坚持以用户为中心，通过持续的科技与产品创新来满足用户的差异化需求，并真正为消费者创造价值。

李云飞告诉记者，比亚迪将继续坚持技术创新、加大研发投入，持续提升技术、产品和服务的综合竞争力，更好地满足消

费者需求和维护消费者利益，助力汽车产业高质量发展。

“蔚来汽车坚定在研发和基础设施建设上投入，截至目前，已在全国建成3341座换电站，提供的换电服务超过7500万次，未来将继续升级充换电网络技术。”李斌说。

当前，从全固态电池、分布式电驱系统、自动驾驶大模型等全链条关键技术，到车规级芯片、车用操作系统、专用工具软件等，不少前沿技术领域内，我国新能源汽车产业仍需持续攻关。

日前举行的第三届未来汽车先行者大会上，中国国际贸易促进委员会汽车行业分会会长王侠表示，当下的汽车产业革命最重要的特征就是技术变革，如果没有持续的技术创新，竞争力就无从谈起。

“搞研发是练内功，而‘价格战’是消耗内功。如果因为‘价格战’而减少了对研发的投入，即便赢得了眼前的市场，也会输掉未来。”王侠说。

“在全球汽车产业争夺智能网联和新能源技术制高点的当下，中国企业更应沉下心来狠抓科技创新价值升级，坚持长期主义，加快推进由汽车大国向汽车强国建

设转型。”项兴初说。

业内人士表示，“内卷”式竞争没有未来，业内要努力变“内卷”为“伸展”——通过多品牌战略形成各具特色的品牌定位，拓展出更细分、差异化的市场机会；通过技术赋能、品质提升，提高产品价值，提升盈利能力，不断推动品牌向上。

“中国汽车的发展要依靠技术创新、品牌向上和各方协同。中国市场这么大、世界市场这么大，空间是无限的，一定要向更高、更大的空间去发展。”尹同跃说。

工业和信息化部相关负责人表示，将推动产业结构优化调整，加强产品一致性抽查，配合相关部门开展反不正当竞争执法，采取必要的监管措施，坚决维护公平有序市场环境，切实保障消费者根本利益，推动汽车产业高质量发展。

“破除‘内卷式’竞争，要加强行业企业自律、社会监督与政府监管的协同配合。同时，要引导行业企业以更高站位、更大格局看待电动化、智能化转型背景下的产业变革、发展与竞合，加快培育高质量、可持续发展的核心竞争力。”中国汽车工程学会理事长张进华说。

新华社北京6月3日电

## 五部门联合发布通知

# 开展2025年新能源汽车下乡活动

### 旨在构建绿色低碳、智能安全的乡村居民出行体系

新华社北京6月3日电(记者周圆 张辛欣)记者3日获悉，工业和信息化部、国家发展改革委、农业农村部、商务部、国家能源局日前发布通知，组织开展2025年新能源汽车下乡活动。

据悉，此次活动以“绿色、低碳、智能、安全——赋能新农村，畅享新出行”为主题，旨在加快补齐乡村地区新能源汽车消费使用短板，构建绿色低碳、智能安全的乡村居民出行体系。

活动将选取满足乡村地区使用需求、口碑好、质量可靠的新能源车型，开展展览展示、试乘试驾等活动；组织新能源汽车售后服务企业、充换电服务企业、保险、信贷等金融服务企业协同下乡；推动车联网互动技术在乡村地区应用，落实车辆购置税、车船税减免、汽车以旧换新，县域充换电设施补短板等政策，鼓励车企丰富产品供给、提升服务水平。

活动还将选取一批新能源汽车推广比例不高、市场潜力较大的典型县域城市，举行若干场专场活动，并以此为中心辐射周边乡镇；鼓励各类新能源汽车生产、销售、金融、充换电及售后服务等领域经营主体共同参与，定制“购车优惠+用车支持+服务保障”一体化促销方案，健全覆盖购车、用车、养车全周期售后服务网络。

# “金包银”火了，能放心“入”吗？

转不开，就转做“金包银”了。”在深圳水贝一家“金包银”店铺，带着团队专门从新疆前来进货的海先生说。

这家店铺的销售人员介绍，水贝金价是大盘价加上加工费，比品牌金店便宜不少，加工费在15元左右，一只30克左右的足金泥鳅背手镯，从水贝拿货需要2万多元。同款的“金包银”，标注金重只有1.02克，仅重不到2000元。

多位业内人士表示，目前一些大品牌金店对“金包银”较为排斥。“品牌金店基本不碰‘金包银’，一般是小厂在做。”水贝市场从事黄金制品零售的店主刘先生告诉记者。

## 存在缺金、虚假宣传风险

记者调查发现，“金包银”产品实际金重检测，“缺金”问题较为突出，消费者购买犹如“开盲盒”。

去年11月，国家首饰质量监督检验中心深圳实验室从不同渠道收集了17件“金包银”首饰样品进行破坏性检测，结果显示，金银分离后，有14件样品实际的含金量都少于其宣称的数值。偏差最大的一款，产品对外标称有0.96克金，但分离后金重只有0.19克。

多位业内人士表示，一些检测机构出具的鉴定证书中标注了金重，但实际上为商家自称的克重，检测机构并不能在无损的情况下进行验证。

“消费者一般不愿接受破坏性检测。

同时目前能提供破坏性检测服务的机构不多，多数也不直接面对消费者，这让维权难度和成本大大增加。”北京市消费者权益保护学会秘书长刘志华说。

虚假宣传是消费者购买“金包银”产品时可能面临的又一陷阱。

“手工古法包金”“五层厚包”“不卖镀金”……记者蹲守多个电商直播间时发现，多位主播频频使用话术引流，有的还会展示手工制作“金包银”的视频。

一位大型黄金精炼厂负责人解释说，对并不清楚具体工艺的消费者而言，“包金”听上去更有手工的质感，具有更高的价值和耐久性，而“镀金”则显廉价，因此一些商家在推销商品时会故意混淆工艺。

此外，一些商家还通过“保值传承”“回收方便”等话术诱导消费者。但事实上，由于主体材质是银，含金量少，“金包银”的回收价值较低。

记者走访的北京多家黄金回收档口均表示，不接受“金包银”回收。只有一些“金包银”店家承诺可以回收从自家卖出的产品，这意味着如果上游厂家出现问题或是店家倒闭跑路，消费者很容易遇到回收无门的情况。

“‘金包银’产品具有佩戴属性，但肯定不像足金变现那样方便，没有太大投资价值。”中国黄金协会副会长兼秘书长张永涛提醒。

## 地方监管出手，市场仍待规范

根据黑猫投诉平台统计，不少消费者

反馈“金包银”产品在佩戴较短时间后出现金属脱落的现象。有的消费者购买“金包银”手镯半年后想要以旧换新，却发现商家已关门跑路。

记者了解到，如今不少“金包银”产品的生产，是将具有首饰形状的银坯电解清洗后，放入金水中镀上金层。

“金包银”产品大规模流行后，深圳、广州两地市场监督管理局已发布行政告知书，对采用电镀等方法将金覆盖层镀到饰品上的镀金首饰的名称、标签标识、印记、检测证书等进行规范。两地均明确，此类产品的名称应为“镀金银”。除采用机械加工方法将金箔固定包在银饰品外，不得称为“金包银”。

“除了产品标识，这类产品的生产标准也应更加明确，市场监管部门要加强抽检。”深圳市龙岗区珠宝行业协会秘书长石妍说。

“不论是所谓‘金包银’还是其他含金的饰品，厂家要实事求是地注明含量、工艺，线上线下的零售商家要实事求是进行宣传，鉴定机构要加强自律，不能误导消费者。”张永涛说。

此外，由于部分“金包银”网店开业时间较短，店铺信誉积分不高，消费者下单时尤其需擦亮眼睛，警惕低价陷阱。

“在直播间购物时，对于主播口述的关键信息要有留证意识，交易及时截屏或录屏，保留交易凭证，如果发现存在虚假宣传，这些证据可在维权时使用。”

新华社北京6月3日电

## 财经观察

# 「夜」消费多元丰富 「夜」郑州活力迸发

中医问诊、簋市开张、餐饮繁忙……夏日来临，“夜”郑州多元消费场景日趋活跃，给市民带来不一样的“夜”体验，也给经济发展增添新活力。

## 中医问诊 解锁夜游新体验

逛夜市、赏节目、品药膳、看中医……当城市烟火气遇上传统中医药，会是怎样的“夜”体验？

6月1日晚，位于高新区的华强广场人潮涌动，郑州西区中医院中医药文化夜市在绵绵细雨中如期举行。

“医生，我最近总是口苦、焦虑”“我的腿被撞了，没有骨折，为啥半年了还疼”……虽然天公不作美，但活动现场仍然人气旺盛，市民们热情不减，纷纷前来体验问诊，义诊区排起长队。

“什么时候开始这种症状的”“撞击部位有皮下水肿，不能再活动了”……经验丰富的中医专家化身“夜市摊主”，为市民问诊把脉、热情建议、免费开方。

“平时这些专家号都不好约，现在送到家门口还免费，真是大贴心了。”正在排队的刘女士告诉记者，前一天她来看了一次，觉得医生诊断准确，建议合理，今天再来给老伴儿看看。

不仅专家义诊“摊位”火爆，茶饮区也吸引不少市民前来打卡；“肝胆相照茶”“洛神乌梅饮”供不应求，00后直呼“比奶茶健康”；文创摊位前，艾草香囊、驱蚊包引发抢购，市民笑称“药店变网红店了”；中医体验区，针灸师一针缓解肩颈痛，推拿师傅手法精准，引得市民纷纷前来尝试。

除了医疗服务“出摊”，主办方还带来丰富多彩的文艺节目，专业演员正腔圆、韵味十足的戏曲表演，让观众如痴如醉；平日里拿听诊器、开药方的白衣天使，化身“跨界达人”，为市民献上一场别开生面的健康文化盛宴。

据介绍，自2024年10月首秀以来，该院的中医药文化夜市已经开展21期，服务周边群众10万余人次。

当天晚上9:30，夜色渐深，专家们仍在仔细问诊，摊位前仍然排着长队，捧着养生茶、戴着中药香囊的市民犹未足：“能逛、能吃、能就医，沉浸式体验中医药文化的魅力，太爱了。”

## 簋市开启 打造夜游新地标

汉服巡游、民俗表演、听曲撸串……5月31日晚，碧波园文化艺术广场流光溢彩，人声鼎沸。“郑州簋市·文化大夜市”火热开启，为市民带来一场精彩纷呈的文化盛宴。

据了解，“郑州簋市·文化大夜市”规划了超千个摊位公益免费开放，摊位分古玩文玩区、文创潮流区、逛吃逛喝区、文娱休闲区及实践创业专区等五个板块。在古玩文玩区，游客们可以淘到各种好玩儿的古玩、文玩、手串儿、古旧书籍等艺术品，在淘宝的过程中感受传统文化的深厚底蕴和博大魅力；文创潮流区汇聚了各类创意十足的手工艺品、原创艺术品、潮玩艺术品等国潮商品，这些创意手作和潮流好物，展现年轻人、年轻态度的时尚前沿；逛吃逛喝区汇聚了美食小吃、咖啡奶茶、烘焙甜点、轻食轻饮等特色消费，让游客在品尝美味的同时，享受悠闲的城市烟火；祈福体验活动特别准备了祈福牌和心愿带，游客可以写下自己美好的愿望，亲手挂到祈福文化墙上；实践创业专区为年轻人和创业者提供创新、创业、实践的经营平台，倡导和鼓励年轻人发挥创意、展示才华、收获成果。

何为簋？“簋”即“鬼”，在古老的簋市交易中，有着约定俗成的行规——“假不包换，买卖自知，外人莫管”。这种独特的交易模式，吸引了无数怀揣好奇与寻宝之心的人，使其成为淘宝圈最负盛名的淘宝集会。如今，“簋市”这一古老的文化形式在碧波园重焕生机，成为传承与创新的文化交流平台。在这里，传统非遗与时尚潮流碰撞，美食创意与传统手作交融，致力于打造集文化、艺术、创意、商品、购物、美食、娱乐于一体的夜间消费新地标，为郑州夜经济注入新活力。

“郑州簋市·文化大夜市”将于每周六18:00-24:00准时开放，主办方将不断丰富活动内容，融合多元生态，为广大市民和游客提供一个高品质的夜间休闲好去处。

## 餐饮繁忙 氤氲满满烟火气

逛夜景、品美食、喝美酒，在夏季，小夜市对多数市民来说，是难以抵挡的诱惑。

“要大份的熬炒鸡，微微辣哦”“长沙臭豆腐，闻着臭，吃着香，快来尝尝”……6月2日晚，夜幕低垂，灯火灿烂，锦艺城商业街渐渐热闹起来，琳琅满目的各种特色小吃有序摆放，前来“解馋”的游客熙熙攘攘，他们或三三两两围坐一桌，喝着啤酒、吃着美食；或结伴携友，穿梭于各个摊位前，寻找自己心仪的那一款，满满烟火气在摊主的忙碌和食客的满足中热烈升腾。

“锦艺城有大商场，还有美食街，逛逛商场，吃吃夜市，美得很。”趁着假期，张女士约了几个朋友，逛完购物街，又来美食街寻找味蕾的满足，感觉生活如此惬意。

“老板，我给你多加点土豆”……在一家熬炒鸡摊位前，老板一边热情招呼顾客，一遍麻利地配料、翻炒，四口锅一溜排开，咕嘟咕嘟不停翻滚。

“入夏以来，生意好了很多，你看我这会都停不下来。”客流量不断增加，烟火气十足的美食街不仅满足了市民的消费需求，也增加了商贩收入。摊主小薇告诉记者，为了最大限度服务顾客，减少等待时间，还特意推出了微信点单，顾客在微信里提前说一声，到点来拿就行了。

“老板，前面还有几桌啊”“不多，就剩五桌了，稍等一会”……沿街前行，在一家小龙虾店前，记者看到，店里座无虚席，店外几张桌子也已坐满，还有几个人在排队等候。顺着街道另一侧往前走，大盘鸡、碳烤鱼、火锅等餐饮店外摆的小桌前也都坐满了顾客。

除了流动摊贩，沿街烧烤店、火锅店也纷纷推出夜间营销活动。市民们约上家人朋友，三五成群围桌而坐，点几个招牌菜，配上清凉的啤酒，聊心事、话家常、谈打算，交谈声与店主招呼声此起彼伏，浓浓烟火气扑面而来，让郑州夜色更亮，为市民生活添彩。