

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版

第 206 期 总第 11174 期 四川省社会科学院主管主办 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2024 年 8 月 14 日 星期三 甲辰年 七月十一

新闻简讯 | News bulletin

百日千万招聘专项行动
推出专场招聘

记者从人力资源和社会保障部获悉:8月 12 日至 18 日,百日千万招聘专项行动推出电子通信、先进制造、生物医药行业 3 个线上招聘专场,共有 1.4 万余家用人单位参与,招聘需求超 13 万人次。

电子通信行业专场提供光学工程师、项目经理、嵌入式软件工程师、算法工程师等岗位,招聘需求超 13 万人次;先进制造行业专场提供材料工程师、测试工程师、集成电路设计、市场开发等岗位,招聘需求超 1500 人次;生物医药行业专场提供临床医师、中医医师、药师、影像医师等岗位,招聘需求超 1500 人次。同时,推出服务业、软件业、旅游业等行业专场和离校未就业高校毕业生等重点群体专场直播带岗活动 18 场,共提供岗位 8148 个。(邱超奕)

“2024 中国—东盟周”
在山西长治开幕

由中国—东盟中心和山西省人民政府共同主办的“2024 中国—东盟周”8 月 12 日在山西长治开幕。开幕式上,中国—东盟进出口贸易服务平台正式启动,并发布了中国—东盟中心 IP 形象。

本次活动主题为“向‘新’而兴”,于当日上午举行开幕式和高端对话,邀请中国和东盟国家政府高层、驻华使节及各界人士就“新质驱动 赋能增长”和“交流互鉴 融和共生”议题深入交流。

活动期间还将举办“中国(山西)—东盟贸易投资推介会”和“中国(山西)—东盟青年暨文旅发展交流会”等平行活动。

中国东盟经贸、文旅、青年等各界人士将围绕深化中国东盟贸易投资、文旅产业高质量发展和青年交流合作等深入探讨。

2024 年是“中国—东盟人文交流年”。中国已连续 15 年保持东盟最大贸易伙伴地位,东盟连续 4 年成为中国最大贸易伙伴。(李庭耀)

上半年轻工业经济运行
回升向好动能足

今年上半年,我国轻工业生产快速增长,消费市场稳步扩大,产业结构持续优化升级,有力支撑工业经济稳增长。

中国轻工业联合会最新数据显示,今年上半年,规模以上轻工业增加值同比增长 5.3%。

在生产端,国家统计局统计的 91 种主要轻工业产品中,66 种产品产量实现增长,增长面为 72.5%。其中,空调、太阳能电池等 18 种产品产量保持两位数增长,生产平稳增长。

在消费端,上半年,轻工 11 类商品零售额近 3.8 万亿元,占社会消费品零售总额的 15.9%,同比增长 4.4%。

同时,轻工出口保持韧性。其中,家电、家具等增速超过 10%,内外贸市场规模稳步扩大。(央广网)

本报郑重公告

凡本报工作人员必须持有效证件。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用;本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金,广告等宣传需正式签订本报合同并通过银行汇款到报社账号,不得以任何理由收取现金或转付到与报社无关的其他账号。

举报电话:028-87344621

企业家日报社



责编:方文煜 版式:黄健
新闻热线:028-87319500
投稿邮箱:cjb490@sina.com



“内卷”的新能源汽车,路在何方



●在北京中国国际展览中心顺义馆举行的 2024 北京车展上,参观者在蔚来汽车展台参观电动汽车换电站演示。鞠焕宗/摄

■ 新华社记者 闫雨昕

“买车便宜了!”这是最近不少消费者的共同感受。

以国内新能源车龙头企业比亚迪为例,旗下一款车型近日宣布直降 5 万元。今年以来,比亚迪已进行多轮降价。

有人感叹,2024 年是新能源车最“卷”的一年,各家车企纷纷降价。激烈的价格战会给全行业带来哪些影响?未来中国新能源车走向何方?

几家欢喜几家愁

新能源车集体“卷价格”并非从今年开始。2023 年伊始,特斯拉在中国市场率先开启价格战,宣布主力车型最多降价 3.6 万元。比亚迪随后高调宣布跟进,“蔚小理”等新能源新势力,以及奔驰、宝马、奥迪等车企也纷纷加入。

今年初,相似一幕再次上演,却更为激烈:特斯拉 1 月再次宣布旗下车型最高下调 1.55 万元,2 月比亚迪直接喊出“电比油低”,半个月内密集发布了 10 余款主力车型的荣耀版本,最大降幅超过 3 万元。

在荣耀版推出后的 12 个小时内,哪吒、长安启源、五菱、北京现代、上汽通用等车企迅速参与:五菱星光 PLUS 宣布从此前的 10.58 万元降至 9.98 万元;长安启源 A05 官方指导起售价从 8.99 万元降至 7.89 万元;哪吒汽车旗下多款主力车型全系降价,最高降幅达 2.2 万元;深蓝汽车推出 SL03、S7 荣耀版,降价 1 万元。

4 月小米 SU7 上市,引发“鲶鱼效应”,小鹏、问界、极氪、极越、昊铂等品牌或降价,或推出限时权益,一汽丰田、奇瑞、吉利、蔚来等车企均推出置换补贴。

“上半年这轮降价主要给市场上 8 万元-20 万元价格的产品带来巨大压力。”有行业分析师称,这一价格区间新能源车渗透率较小,是各品牌竞相争夺的主要战场。

据乘联会统计,仅今年前 5 个月就有 136 款车型降价,降价规模超过 2023 年全年的九成,超越了 2022 年全年的降价总规模。

“价格优惠是目前消费者主要咨询的因素之一,”某新能源车企销售人员表示,“推出

降价或者新产品上市时,进店咨询或试驾的客户会增加,不参与优惠就很难抓住消费者眼球。”

记者观察发现,一些车企在价格战中更主动,想要通过价格战挤出其他竞争者,持续扩大品牌影响力。

以比亚迪为例,其采用垂直整合商业模式,电池、电机甚至很多芯片均为自研自产,全产业链优势明显,更易通过规模效应获利。

不过,很多新能源车企对这种“内卷”叫苦不迭。“越卖越亏,卖得多亏得也多”,是当下不少车企的心声。中国汽车工业协会副总工程师许海东表示,市场绝大部分车企不愿却不得不参与,只能通过价格战来守住一席之地。“没销量就会彻底出局,有销量至少说明还在‘牌桌上’。”

“价格战销量上去了,但利润下降了。”广汽集团董事长曾庆洪曾在公开场合这样表态。

据了解,广汽集团在今年一季度实现归母净利润 12.2 亿元,同比下滑 20.65%。“这么卷下去,没钱赚、没有收益,企业不可以生存,没有企业能亏几百亿。”曾庆洪说。

“卷不卷”看法各异

在近日举行的 2024 年中国汽车论坛上,工业和信息化部副部长辛国斌表示,目前国内汽车消费需求不够旺盛,市场竞争异常激烈,出现无序竞争现象,不少企业利润下降甚至亏损,这些现象冲击了产业链、供应链的稳定。

“价格战打到现在已经‘变了味’。”中国电动汽车百人协会副秘书长师建华认为。“部分旧款车型因技术迭代或产品更新而降价尚属正常的市场行为,但新款车型一味简单地用降价手段与对手博弈,部分企业惯性地通过降价扩大市场份额,导致行业偏离良性竞争秩序。”

“无休止的价格战会对上下游供应商企业造成打击。”岚图汽车 CEO 卢放明确反对价格战。“上游汽车主机厂在价格战的影响下,势必会要求下游供应商低价供应。如此一来,供应商或通过裁员、降低薪酬的方式寻求企业存续,或使用低端的材料、粗糙的工艺以压缩成本,或不再寻求技术革新、突破,以避免因技术研发投入过高的成本。毫无底线的价格战,伤害的是中国汽车行业的明天。”

有人以摩托车行业作比。若干年前,东南亚市场中国摩托车企业“自相残杀”式压价“内卷”,有的厂家不惜牺牲产品本身质量和用户体验。这种“内卷”的结果是,价格更贵的日本摩托胜出,中国品牌就此出局。

“‘内卷’外化对中国汽车产业是一种伤害,”中国汽车工业协会常务副秘书长魏文清表示。不少受访人士认为,新能源汽车不能再步当年摩托车行业过度依赖价格战最终后继乏力的后尘。

比亚迪股份有限公司董事长兼总裁王传福等则对“卷”持积极态度。在近日举办的“2024 中国汽车重庆论坛”上,他表示,卷是竞争,所有企业家都要拥抱参与竞争,从中脱颖而出。长安汽车董事长朱华荣表示,车企互卷是“良币驱逐劣币”的过程,是让行业可快速回归良性竞争的最好方式。

有行业人士认为,“卷”会促使行业尽快达到新的平衡。“未来竞争格局将是规模化集团之间相互良性竞争。”魏文清表示。“中国车企数量在经历了一个短暂的高峰后,过去几年已经逐步开启优胜劣汰。”麦肯锡全球合伙人管鸣宇说。他认为,汽车产业是规模致胜的产业,未来 3 至 5 年中国汽车市场将出现更多的兼并重组和深度合作。

为什么会这么“卷”

“供需暂时性矛盾是本轮价格战的根本原因。”魏文清说。

2021 年以来,新能源汽车行业逐渐告别补贴时代,技术及配套设施逐渐成熟,续航能力提升、充电设施覆盖面加大,令新能源车认可度大幅提高。不仅传统厂商新建生产线,甚至家电、手机、地产、互联网企业,也不惜重金跨界加入新能源车赛道。行业也从这一年一开始,迎来新一轮销量与企业数量的高速增长。

据不完全统计,目前我国新能源乘用车品牌超过 70 个,新能源车乘用车车型超过 3000 个。多位受访专家表示,2024 年,拟定要上市的全新车型达到百余款,创下历年之最。

反观市场消费需求,却未能达到各大车厂的预期目标。记者根据公开资料梳理,从 2024 年各家新能源车企发布的增长目标看,仅比亚迪、问界、理想三家的计划交付量就增加约 230 万辆,而市场需求按预测增量约

210 万辆,销量目标已大于需求。

也有受访对象向记者表示,一些地方存在仅保护本地品牌,行业对新能源汽车品牌实行“准入制”而退出机制不够完善……这些因素也支撑了部分企业通过低价策略无序竞争。

新能源汽车“出海”遇阻也是部分原因。8 月 1 日起,美国对从中国进口的电动汽车加征 100% 关税,相比之前提高了 4 倍;欧盟自去年 10 月起对中国电动汽车发起反补贴调查,今年 7 月开征临时反补贴税。

今年 1-6 月,新能源汽车出口 60.5 万辆,同比增长 13.2%,去年和前年这一数值分别是 77%、120%。今年 6 月,新能源汽车出口实现同比增长,但环比下滑 13.2% 至 8.6 万辆。“当前国际贸易保护主义形势更加严峻,新能源汽车出口面临更大压力。”中汽协副秘书长陈士华表示。

“内卷”出路在哪里

业内普遍认为,价格战不是长远之计。那么,新能源车的出路到底在哪里?

师建华分析,参与价格战有可能刺激短期销量,但新能源车想要在激烈竞争中巩固和扩大发展优势,还是要看关键技术的持续创新和进步。他表示,中国新能源车行业具备先发优势。我国在“三电”领域(电池、电机、电控)产业发展处于领先地位,支持了我国汽车产业电动化、智能化处于较高水平。

以比亚迪自研的刀片电池和磷酸铁锂电池为例,其通过技术优势提高能量密度,使电池成本降低至同行一半。

“我们要在技术创新、提升产品品质、保证产品质量,提供优质服务、塑造品牌方面开展竞争。而不能采取价格战等‘内卷’恶性竞争的短视行为影响长期可持续发展。”师建华说。

对于核心竞争力,许海东认为,如今市场竞争更多停留在同质化产品和比拼价格的低端领域,品牌无法形成差异性,客户忠诚度很低。对此,要加强知识产权保护,包括对企业申请的原创技术或原创商业模式进行保护、对假冒伪劣或侵权行为进行严打,提高其抄袭成本。

面对贸易壁垒,受访专家表示,中国新能源汽车品牌应该进一步提升竞争优势,实现产业链整体“出海”。“整车企业要承担我国汽车企业国际化的主体责任,以品牌运营为核心开展全价值链国际化,融入当地法规、经济和文化生态。”魏文清说。

据了解,我国自主品牌正在积极“驶向”东南亚市场。比亚迪在 2022 年将技术和产能带到了泰国。今年 7 月,比亚迪和广汽埃安在泰国建设的工厂相继竣工。

此外,中国品牌还计划加大当地新能源汽车基础设施建设。蔚来、小鹏汽车、长城汽车等计划未来几年在泰国及其他东南亚国家建设更多充电设施和服务网络。

“出海竞争中,我们将实现与当地经销商、供应商、充电设施运营商、售后服务运营商乃至汽车制造商一起,打造共生共赢的命运共同体,融入海外产业链,参与当地汽车生态体系建设。”卢放表示,岚图已布局欧洲多国,到 2030 年将完成在中亚、中东、中南美等市场的战略布局。

师建华建议,应为企业走向国际创造更加稳定、完善的投资和营商环境,如在金融服务、远洋运输等领域提供政策支持,在改善双边贸易环境方面发挥对外磋商机制作用。“应统筹各方力量,避免让企业‘单打独斗’,实现中国自主品牌向上提升。”

| 学习贯彻党的二十届三中全会精神 |

华侨城集团党委理论学习中心组 深入学习党的二十届三中全会精神

改革的一系列新思想、新观点、新论断,具有强大的真理魅力和实践伟力,党的二十届三中全会审议通过的《决定》既是党的十八届三中全会以来全面深化改革的实践续篇,也是新征程推进中国式现代化的时代新篇,要深刻领会、狠抓落实,坚决扛起抓改革的重大政治责任,增强推进改革的政治自觉、思想自觉、行动自觉,把坚定拥护“两个确立”、坚决做到“两个维护”落实到具体行动上。

会议围绕学习宣传贯彻党的二十届三中全会精神、全力完成年度目标任务、确保集团安全稳定运行提出要求。要全面学习、深刻领会,切实把思想和行动统一到党的二十届三中全会精神上来。要提高政治站位,准确把握习近平总书记关于全面深化改革的新思想、新观点、新论断,全面深化改革的主题、重大原则、重大举措、根本保证,以及《决定》对集团四大主业所处行业领域的部署要求,推动党中央决策部署在集团全面落实、取得实效。要真抓实干、奋力攻坚,以改革创新成效全力确保集团安全稳定运行。要防范化解重大风险,强化风险防范意识,严防重点领域风险,筑牢防线护航发展。要夯实主业发展基础,不断提升四大主业专业化水平,增强核心功能,提升核心竞争力。要推进全面深化改革,坚持问题导向,落实重点任务,构建长效机制。要加强党

的全面领导,强化深化改革的全过程领导,抓好党的创新理论武装,健全全面从严治党体系,巩固拓展主题教育成果,深化党纪学习教育。要强化组织、精心安排,迅速掀起学习宣传贯彻党的二十届三中全会精神热潮。各级党组织要高度重视,制定学习贯彻工作方案和计划,精心组织实施,层层压实责任,着力抓好传达学习、宣传阐释、贯彻落实,切实做到学懂弄通、学深悟透、入脑入心、见行见效。

华侨城股份领导及总裁助理、副总经理,集团总部及股份本部各部门负责人,集团及华侨城股份二级单位班子成员列席会议。(据华侨城集团有限公司)