

多一直和恒大做業務的公司，包括一些上市公司，因為墊資金額太大，難以脫身，後來恒大一倒，好幾家公司因再也收不到工程款而也跟著倒閉。

汽車行業和房地產行業有些類似，都是高負債高周轉行業，本來利潤就不高，再這麼卷法，一般公司哪有活路？正如一個供應商所說的，現在行業現狀要麼卷死，要麼餓死。

一味壓價 整車品質可能無法保證

卷價格之下品質是否有保障？作為整車企業，要求進一步降低成本無可厚非，這既是適應市場競爭的需要，最後也能惠及消費者。只是供應商是不是真的有技術能力去挖潛和降本，會不會引發偷工減料的行為，這確實是值得重視的。不能只是為了降本而降本，需要企業繼續嚴把品質標準關口。

魚和熊掌難兼得。卷價格之下，供應商為了節約成本，替代方案自然是朝著低價的方向走，至於品質，只是一個檢視點，不再是一個企業生命線。

卷價格之下，品質自然成為消費者所擔憂的問題，即使是同行，也有不贊成拼價格的。有媒體報導，吉利控股集團董事長李書福就表示，過度的內卷和單純依賴價格戰可能會導致產品品質下降、造假售假以及無序競爭等問題。奇瑞汽車董事長尹同躍更是擔憂，當內卷從主機廠蔓延至供應商以後，整車品質可能無法保證：“我一直不贊成價格戰，往下走總是有極限的，價格戰就是降成本，降供應商的價格，供應商的價格降到一定極限的時候，就會犧牲品質。”

卷價格沒有贏家。面對近在眼前的又一輪內卷，中國汽車產業將會經歷一次巨大的考驗。因為不論是主機廠，還是供應鏈，中國汽車工業都在被內卷裹挾。根據國家統計局的數據，今年前十個月，全國規模以上工業企業利潤下降4.3%。其中，汽車製造業下降3.2%。由此可見，內卷已經造成了全行業的利潤下降。伴隨價格戰的激烈演進，汽車行業利潤率創下新低，行業哀嚎一片，身為銷冠的比亞迪淨利率同樣不增反降。今年前三季度，汽車行業利潤率已跌破5%，至4.6%。同期，比亞迪的淨利率為5.23%，同比下降

0.06個百分點。

經銷商層面，情況也不容樂觀。中國汽車流通協會表示，持續的“價格戰”等因素所帶來的汽車市場劇烈變化，使得汽車經銷商深陷泥潭，面臨著資金流動性極度緊張的突出問題。今年前八個月，“價格戰”已致使新車市場整體零售累計損失1380億元，對行業健康發展產生較大影響。

對外方面，低價傾銷引國外市場的反彈，歐盟已經要對中國新能源車加征關稅。本來可以合理價格進入，於車商和供應商都有利，現在卻被加征關稅，拼價格拼成被罰對象。

拼價格 頭部企業得利 整個行業受害

本是同根生，相煎何太急，作為行業龍頭，應有社會責任，要留供應商合理利潤空間共同發展。龍頭企業本應該帶領中國車企重新步入高速增長的時代，如果做不到，也應當推動供應鏈良性發展，共建公平、可持續的合作環境。那種只有你輸我贏，或我贏兩次的發展模式，是不能持久的。作為行業龍頭，是應該和行業共度難關、共同發展，不能獨贏。

想要長期幹下去的企業都會朝著共贏方式持久發展，而那些只打算撈完就撤的企業要在短時間內獲得最大利益，必定要死命壓榨對方。降本增效應該是提高生產效率，減少生產環節，而不是靠壓榨人工和壓榨供應商來的。一個好的企業，應該是帶動員工、夥伴一起賺錢，應該是實現真正的共贏，而不是通過壓榨員工、夥伴獲得成本優勢來傾銷佔領市場，後者做得再大，也只肥了資本家，員工夥伴還是牛馬。

今年7月30日政治局會議罕見提到“要強化行業自律，防止‘內卷式’惡性競爭。”在此背景之下，作為車企的帶頭大哥扛把子，率先回應號召，加強自律，防止內卷式惡性競爭，於人於己都不失為最優解。



掃碼聆聽原文



掃碼閱讀原文