

从“价格战”到“流量战” 中国车企走在“十字路口”

本报记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

“限时千万补贴。直播粉丝专享五菱宏光MINIEV 2.46万元起售，且可获赠黄金礼品；五菱缤果家族现金优惠至高1万元，还可享金融贴息或置换补贴；五菱星光系列现金优惠至高9000元。”6月18日，五菱汽车官方直播间的主播正在热情洋溢地介绍着“6·18”购车福利。

从价格战逐步走向流量战，这正是中国汽车行业“内卷”不断加剧的真实写照。《中国经营报》记者注意到，除了众多“车圈大佬”亲自下场走进直播间，各大汽

车圈“四位老汉”直播带货

近日，朱华荣调侃称，除了他自己，还有长城汽车董事长魏建军、吉利控股集团董事长李书福和奇瑞控股集团董事长尹同跃纷纷化身主播。

“汽车行业‘卷’出了‘四位老汉’直播带货。”近日，朱华荣调侃称，除了他自己以外，还有长城汽车董事长魏建军、吉利控股集团董事长李书福和奇瑞控股集团董事长尹同跃纷纷化身主播。

无独有偶，6月14日，岚图FREE 318上市前一天，岚图汽车CEO卢放开着这辆新车从公司总部武汉一路到了雅安，路上他开启直播与网友进行互动，并在一处落差1000米的悬崖边完成了惊心动魄的自动泊车功能测试。

“这是我第一次直播，还不是特别熟练。我们觉得在当前的汽车市场环境下，用户更愿意通过直播、视频的方式去了解产品和品牌。同时，用户想面对的是一个温暖的人，而不是一个冷冰冰的组织。”卢放感慨道。

岚图汽车总经理助理、岚图汽车销售服务有限公司总经理邵明峰进一步表示，岚图汽车在基于用户体验和技术实力提升的基础上，也要去争取更多流量，通过直播、短视频、微博等互动方式和用户打成一片，在“卷”KPI、“卷”流量、“卷”结果的同时，让高管们把自己

车品牌还构建从总部到门店的直播间矩阵，甚至开展24小时的“地毯式”直播“轰炸”，只为在“内卷”的汽车行业中争夺销售份额。

然而“内卷”也带来副作用。中国汽车工业协会数据显示，2023年，国内汽车行业利润率为5%，同比下降0.7个百分点；2024年1—4月，汽车行业利润率进一步下滑至4.6%，相对于整个工业企业利润率5%的平均水平仍然偏低。

因此，包括吉利控股集团董事长李书福、长安汽车董事长朱华荣、广汽集团董事长曾庆洪、比亚迪董事长兼总裁王传福和蔚来汽车创始人、董事长兼CEO李斌

真实的一面展示给C端消费者。相较于卢放这样的“新人主播”，哪吒汽车联合创始人、CEO张勇则是最早试水直播的车企高管之一，也完成了从“理工直男”到“用户大使”的角色转变。

“你那CEO还不如让我干呢！”不久前，针对哪吒汽车的销量滑坡，有不少网友在社交媒体平台向张勇“隔空喊话”，成为汽车圈的流量话题。

“当时我就提出，既然有网友当CEO的意愿很高，那就干脆找个人来尝试担任一天的CEO。”张勇告诉记者，于是他在线发布了“哪吒汽车CEO征集令”，目前已有不少网友以及知名车评人报名。

“哪吒汽车积极拥抱社交新媒体，支持企业家做IP。”张勇进一步表示，在社交媒体上与用户直接沟通，拥有更低的沟通成本与更高的沟通效率。今年春节后在周鸿祎帮助和支持下，哪吒汽车做了很多社交媒体活动，尝试学习在社交媒体平台发声，和用户直接面对面对话，取得了一些成绩。

相关数据显示，而在主动接

在内的多位车企“一把手”针对行业“内卷”问题展开激烈讨论。总的来说众人认为，应支持公平“内卷”，反对恶性竞争。价格战只是“内卷”的一个层面，汽车行业要“卷”价值、“卷”技术、“卷”服务。

世界新能源汽车技术合作生态协会理事长贾可也公开表示，不断的“内卷”可能导致产品可靠性差、残值率低，服务体系崩盘、用户服务堪忧，以及全价值链亏损、全行业亚健康等问题。因此中国汽车行业应该强而不是“卷”，应该“强产品”“强质量”“强服务”“强价值”“强品牌”，尤其重要的是还要“强法治”“强公平”。

近用户、抓住流量后，5月哪吒汽车交付10113辆，环比增长12.15%，时隔3个月月交付量再次破万。同时，截至6月7日，哪吒L订单已超3万辆。

张勇也认为，无论是主动制造话题，还是企业家亲自上阵，这类吸引流量的方式确实有利于提高企业的知名度。做“IP”是企业的必修课，但也并非人人都合适。车企必须把本职工作做好，把产品体验和用户服务做得更好，才是真正的价值所在。



随着行业“内卷”加剧，越来越多的车企开启“地毯式”直播，试图获得更多流量提振销量。图为哪吒汽车主播在桐乡工厂进行直播卖车。

24小时直播卖车

如今的“6·18”也成为车企促销“卖车”的盛宴，而直播卖车更是其中的重要渠道。

据记者不完全统计，上汽大众、奇瑞汽车、零跑汽车等近20个汽车品牌通过降价、现金优惠、置换补贴、低利率金融等多重手段加入“6·18”大促。

记者了解到，五菱汽车携手演员王祖蓝开启“6·18购车嘉年华”电商直播活动，旗下宏光MINIEV系列、五菱缤果家族、五菱星光及商用车推出限时优惠。活动期间，王祖蓝亲临柳州制造基地直播，3小时GMV(商品交易总额)超1.42亿元，总订单量1.16万，全款订单量3689台，观看峰值超13万人次。

而在造车新势力中，零跑汽车推出了“零跑家族6·18嘉年华”活动，覆盖全新T03、C10、全新C11、全新C01等车型，期限在6月1日至6月30日之间。购车权益包括缴纳5000元定金享受5000元/辆金融礼、6000元/辆置换礼、2000元/辆选装基金礼等。

简单粗暴的“卷”不可取

中国汽车工业的“内卷”程度全球第一，价格战一浪高过一浪。

在业内人士看来，“内卷”的中国车企已行至“十字路口”。是否要继续盲目跟着“卷”，选择何种发展模式，成为摆在车企面前的选择题。

“国内汽车市场的‘内卷’已经

事实上，除了在“6·18”这样的重要营销节点，直播卖车已逐步成为车企的日常工作。以哪吒汽车为例，早上7时便在抖音平台便有近10个账号在同时直播，包括官方旗舰店、城市销售门店、地方用户中心和销售人员个人等多种类别。

据张勇介绍，哪吒汽车已经构建起直播卖车的体系。一是建立上海总部直播基地，采用自然流+付费流结合的形式；二是建立浙江总部直播基地，采用自然流方式；三是建立总部后台直播赋能团队，将全国门店分级做直播赋能提升，采用自然流方式。

在张勇看来，由于哪吒汽车的用户群体逐渐年轻化，大部分用户都能在头部的短视频平台触达到。通过精准投放与自然流项结合、直播间介绍车型的方式，从而对哪吒汽车品牌和产品做了大量的曝光工作。此举能够收集到大

有些过度了。不断地‘卷’价格、‘卷’流量、‘卷’老板、‘卷’董事长，本来是很正常的，但是过度了就不正常。什么叫过度？‘卷’价格过度了，没有钱赚，这就不正常。”曾庆洪的观点得到了不少共鸣。

李书福也表示，中国汽车工业的“内卷”程度全球第一，价格战一浪高过一浪。“如果市场化水平高，法律健全，执法严格，透明公平竞争这就是好事；反之，就是坏事。”

在李书福看来，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。

“‘卷’是一种竞争，良性竞争能够促进行业发展、技术进步，可

量销售线索，并实时派发到一线门店跟进转化成销售订单，对销售量的增加起到了非常大的促进作用。

“为了提高直播卖车的效率，我们很多出镜主播都是公司员工，不像有些品牌主要依靠临时签约外部主播。”智己汽车直播部门负责人也表示，智己汽车不仅在总部打造了一个直播团队，同时指导直营门店和经销商开展直播卖车，从而形成一个巨大的直播矩阵，“有时候一天24小时，你都能在短视频平台看到智己的直播”。

智己汽车直播部门负责人进一步指出，直播卖车对于品牌销量有着很大的推动。我们发现场景化的设置加之与用户积极互动，能够推动线上订单到线下门店的转化率。因此会经常性将试驾过程搬进直播间，具体直观地展示车辆续航里程、城市NOA、自动泊车等功能。

以倒逼车企做技术提升、技术创新和管理创新，从而提升整体运营效率或者产品能力。但是‘价格战’或者其他没有技术含量的手段，这种‘卷’除了消耗价值外，不是特别有意义。”卢放感慨道。

李书福则表示，安全是汽车产品的基本前提，电动汽车如何与内燃机汽车展开全价值链竞争并取得全面胜利，至少还存在不确定性，因此需要在很多领域持续寻求技术突破。

李斌也认为，“卷”价格低级了一点儿，更重要的是要“卷”产品、“卷”价值。“‘卷’是正常的，是市场竞争必然的结果，但是‘卷’的同时不要忘记合作，特别是涉及基础设施以及出海等方面。”

在李斌看来，中国汽车产业一荣俱荣，最后不可能只剩下一两家，一定是一个集体的成功，不可能只是一家企业成功。

9家车企拿到L3级试点“入场券” 自动驾驶下半场突围赛打响

本报记者 夏洽斌 石英婧 上海报道

“传统主机厂的机会来了，以前(他们)需要很大的团队去做算法，或者和供应商合作。现在主机厂拥有数据和GPU(Graphics Processing Unit, 图形处理器)，掌握了更多的主动权。”

日前，谈及特斯拉FSD的行业意义，光轮智能创始人谢晨向《中国经营报》等媒体记者说道。在他看来，已经有成熟量产项目和数据闭环的自动驾驶公司，也有了降本增效的机会。

高阶智能驾驶已成为当下车企的必争之地。特斯拉FSD(Full-Self Driving, 完全自动驾驶能力)对自动驾驶行业的发展有着极为重要的推动作用，其何人早已成为行业焦点。

特斯拉FSD入华能否成为国内智驾领域的技术新“鲑鱼”，目前尚不得而知，但势必会进一步加剧国内智驾领域的市场竞争。不久前，国内自动驾驶行业发展也迎来新的利好政策。

6月4日，工业和信息化部、公安部、住房和城乡建设部以及交通运输部联合宣布国家首批智能网联汽车准入和上路通行试点企业名单，共有9家车企进入上述名单，分别是比亚迪、蔚来、长安汽车、广汽乘用车、上汽集团、北汽蓝谷、一汽集团、上汽红岩、宇通客车。

以宇通客车为例，公司相关负责人告诉记者，宇通客车智能网联汽车产品成功入选上述试点名单，标志宇通客车在智能网联汽车领域的技术积累和成果得到国家相关部门的认可。

9车企获试点资格

根据国家市场监督管理总局、国家标准化管理委员会批准发布的《汽车驾驶自动化分级》国家推荐标准，自动驾驶分为L0级到L5级，分别对应“应急辅助、部分驾驶辅助、组合驾驶辅助、有条件自动驾驶、高度自动驾驶、完全自动驾驶”共6个等级。

公开资料显示，从L3级开始，汽车真正进入自动驾驶阶段。据悉，相较于L2级驾驶辅助，L3级自动驾驶允许驾驶者放开双手且视线离开路面，无需时刻掌握车辆的操作和运行。

据悉，在工业和信息化部、公安部等四部门公示的L3自动驾驶上路通行试点名单中，获得试点资格是由9个汽车生产企业和9个使用主体组成的联合体，它们将在北

产业格局加速演变

“智能网联汽车产业，作为汽车行业与信息技术深度融合的产物，虽然具有巨大的发展潜力，但在发展过程中也面临着一系列挑战和困难。例如：技术成熟度还不高，自动驾驶技术作为智能网联汽车的核心，目前尚处于发展阶段，需要进一步的技术突破和验证。”对于智能网联及车联网产业发展当下还面临的困难，宇通客车上述负责人向记者如是说道。

诚然，如上述企业相关负责人所言，自动驾驶技术的未来发展也始终受到外界的重视。记者了解到，自动驾驶技术的演进随着AI大模型技术的发展已进入一个全新阶段，“端到端自动驾驶”作为其中最重要的一项技术演进趋势，近年来已

京、上海、广州等7个城市展开智能网联汽车准入和上路通行试点，试点产品涵盖乘用车、客车以及货车三大类。

具体来看，上汽旗下智己汽车、赛可智能、赛可出行以及上汽红岩、友道智途，分别组成两大联合体，顺利通过国家四部门初审和择优评审，成功获得乘用车与货车准入试点资格。

以赛可智能与智己汽车组成联合体为例，其顺利通过评审从而入选国家首批智能网联汽车L3级自动驾驶准入和上路通行试点名单，并将在临港率先实现无人化、商业化应用。

据悉，作为上汽集团高级别智驾研发的牵头单位，赛可智能在L4级自动驾驶上已经开展了3年的研

究，项目完成了三代L4智能驾驶的开发和落地，实现了在上海、苏州等地的开城运营。目前，赛可智能在上海已形成了最大规模的L4 Robotaxi车队，完成订单超30万单，并获得了上海市首批商业化运营牌照、首批无驾驶人测试牌照、首台机场专线运营牌照。

2023年，赛可智能与智己汽车合作，将L4技术降维应用到了L3项目上，赋能智己率先获得首批L3的试点准入资格。而L3准入以后，赛可智能还将与智己汽车进一步深入合作。

蔚来则是9家人选车企中唯一的造车新势力。蔚来方面表示，此次获得试点资格，是蔚来智能驾驶研发基础建设、软硬件冗余设计、安全综合保障等体系能

力的集中体现。目前，蔚来已经建立起从关键芯片研发到软件开发，从底层系统到控制策略，从地图定位到感知算法的智能驾驶全栈自研能力，可以保证产品开发端到端流程无遗漏和月级敏捷交付与迭代。

记者注意到，宇通是唯一进入智能网联汽车准入和上路通行试点的客车企业。宇通客车相关负责人告诉记者，作为行业最早着手智能网联技术研发制造的企业，宇通在2013年就组建了智能驾驶专业研发团队，已掌握多元传感器融合感知、决策与规划、冗余与线控执行机构、车载超算平台及云控平台5大自动驾驶核心技术，2020年战略投资远景知行，联合全球最优秀自动驾驶技术团队，不断加强智

能化技术应用和原创性、颠覆性技术创新，推动自动驾驶创新发展。与此同时，宇通也建立了从设计、研发、生产制造、测试、销售、售后服务52个自动驾驶企业流程标准，形成了完善的技术研发和市场服务体系。

上述负责人也表示：“宇通将以此试点作为契机，进一步加大在智能网联汽车技术领域的研发投入，加强与产业链上下游企业的合作，推动智能网联汽车技术的创新和应用。”

值得注意的是，此次入选名单并不等于上路量产。工业和信息化部表示，当前只是完成试点申报阶段的遴选，并不代表具有自动驾驶功能的智能网联汽车取得准入许可或允许上路通行。

一些分歧，但大部分专家认为国内自动驾驶公司的模块化端到端方案上车量产时间可能会在2025年。

行业中很多公司也在积极布局下一代的One Model端到端系统。该技术方案需要更多模型、数据、训练算力和芯片层面的升级，中性预期其落地时间会晚于模块化端到端1—2年时间，预计2026年至2027年开始上车量产。以零一汽车为例，该公司规划在2025年开始测试One Model的端到端系统，2026年开始在部分应用场景稳定运营，并实现常态无人化。

《报告》分析显示，未来随着端到端的逐步上车，自动驾驶渗透率的加速提升，将大大带动自动驾驶行业上游技术进步、市场和产业格局演变。