

监管整治“内卷式”竞争 车企竞相驶离“价格红海”

中经记者 方超 石英婧 上海报道

在车企年末冲刺的大背景下，监管部门为行业参与方划下的价格行为“红线”，近期成为市场关注焦点。

12月12日，国家市场监督管理总局发布《汽车行业价格行为合规指南（征求意见稿）》（以下简称《合规指南》），对汽车生产企业价格行为、汽车销售企业价格行为等作出系列规定。

《中国经营报》记者注意到，在上述《合规指南》发布后，东风汽车、北汽集团、奇瑞汽车、零跑汽车、江汽集团、中国一汽等多家车企密集发声，表示支持。记者粗略统计发现，截至12月18日上午，已

集体响应“合规经营”

多家主流车企的积极响应，表明行业头部企业有意愿配合政策调整竞争策略。

不得实行价格歧视、应按规定进行明码标价。监管部门日前发布的《合规指南》引发市场广泛关注。

12月12日下午，《合规指南》对外发布，向社会公开征求意见。据悉，《合规指南》对汽车生产、销售企业的各种价格行为进行了规定，不仅明确了从整车到零配件生产、从定价策略到销售行为各环节的价格合规要求，同时也聚焦汽车新车销售环节，“着力规范未按规定明码标价、虚假促销等突出问题”。

如针对备受市场“诟病”的价格战行为，《合规指南》第十条明确规定：“汽车生产企业除了依法降价处理积压商品外，以排挤竞争对手或者独占市场为目的实施下列价格行为，存在重大法律风险。”

记者注意到，《合规指南》第十条所列出的“下列行为”包括“整车、零部件出厂价格低于其生产成本”“采用高规格、高等级充当低规格、低等级等手段变相降低价格，使实际出厂价格低于其生产成本”等九种现象。

更值得市场关注的是，在上述《合规指南》发布后，除了中国汽车工业协会、中国汽车流通协会等行业协会相继发声外，多家车企也密集发声表示支持，截至12月18日上午，发声车企数量已超过10家。

如东风汽车方面在12月14日下午表示，《合规指南》对维护行业公平竞争秩序、保障消费者合法权

有超10家车企作出表态。如东风汽车在12月14日下午表态：“作为汽车央企，东风汽车对此全力支持响应。”

在车企纷纷发声支持《合规指南》的背后，备受关注的汽车行业价格战现象已逐步回归理性。中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会（以下简称“乘联分会”）秘书长崔东树日前发布的信息显示：“2025年1—11月降价规模173款，较同期少45款。”

“近年来汽车行业‘内卷式’竞争加剧，价格战频发导致行业整体盈利水平下滑。”中国汽车流通协会专家委员会委员章弘向记者表示，车企支持《合规指南》，将“有助于引导行业回归价值创造”。

益，推动汽车产业的可持续健康发展意义重大。而奇瑞汽车方面认为，《合规指南》为引导企业良性竞争、保障消费者权益、促进行业高质量发展提供了路径指引，其对此“坚决赞同并积极支持”。

不仅如此，多家车企还在对外发布的公告中强调“合规经营”。

如零跑汽车方面表示，其“始终以合规为底线，坚持全域自主研发驱动科技普惠”“杜绝任何形式的价格欺诈和不正当竞争行为”。东风汽车方面则表示，未来，其将主动履行央企责任，以《合规指南》为指引，全面强化覆盖生产、销售、金融服务等全链条的价格合规管理体系。

而江汽集团方面也表示，其将认真践行《合规指南》要求，“始终坚守合规经营底线，依托技术创新、品质升级与服务优化构筑核心竞争力，坚决摒弃价格欺诈、不正当竞争等扰乱市场的行为”。江汽集团方面还强调：“将持续以技术创新驱动产品升级，以合规经营保障市场秩序。”

章弘认为，《合规指南》为车企提供了明确的行为边界，而多家主流车企的积极响应，表明行业头部企业有意愿配合政策调整竞争策略。短期内，这些企业的主动承诺和合规行动将对市场形成示范效应，减少恶性降价、低于成本倾销等不正当竞争行为。



车市价格战近期已逐步降温。图为浙江一家特斯拉门店的销售价格展示牌。

方超/摄影

价格战已有所降温

今年前10个月，汽车行业利润率已有所改善。

在车企发声支持《合规指南》的背后，曾引发市场广泛关注的汽车行业价格战现象当下已有所降温。

受价格战在内的多种因素影响，汽车行业利润率下滑现象也引发外界高度关注。乘联分会数据显示，2024年1—12月的汽车行业收入106470亿元，同比增长4%；利润4623亿元，同比降8%；汽车行业利润率4.3%，而下游工业企业利润率的平均水平为6%。

不过在今年前10个月，汽车行业利润率已有所改善。

乘联分会数据显示，2025年1—10月汽车行业收入88778亿元，同比增长7.9%；成本78243亿元，同比增长8.7%；利润3895亿元，同比增长4.4%；汽车行业利润率4.4%。但乘联分会认为：“相对于下游工业企业利润率6%的平均水平，汽车行业仍偏低。”

除此之外，在终端消费者感受最直接的车企降价方面，相关数据显示，对比往年，大幅降价的现象目前已有所缓解。

“2025年乘用车行业促销与降级均回归理性，市场秩序明显改善。”崔东树日前发布的数据显

示，“2025年1—11月降价规模173款，较同期少45款。”以2025年11月为例，该月“降价规模19款，较同期少7款”。

无独有偶，国泰海通证券研报也显示，据大搜车智云发布的11月新车批发价格分析报告，2025年11月乘用车市场平均折扣率为18.3%，环比下滑0.3个百分点，同比增长1.0个百分点；平均价格15.9万元，环比基本持平，同比下降近9900元。

尽管如此，在汽车行业“反内卷”深入推进的大背景下，汽车经销商的经营状况也一直受到市场

关注。

12月10日，中国汽车流通协会发布2025年11月份“汽车经销商库存”调查结果：11月份汽车经销商综合库存系数为1.57，环比上升34.2%，同比上升41.4%，库存水平处于警戒线以上，高于合理区间。

“随着各地补贴大面积暂停，经销商虽全力冲刺年度目标加速消化库存，但因年底冲量补库及政策退坡影响，库存水平快速攀升，压力持续增大。”中国汽车流通协会在发布的文章中如此表示。

行业竞争转向“价值战”

汽车行业价格战有望得到一定遏制，预计车企、经销商内销业务的盈利能力都有望得到一定程度的修复。

尽管如此，市场高度关注的是，在当下的年终“冲刺”阶段，多家车企密集发声支持“合规经营”“反对价格战”，对车企盈利、明年战略规划又将带来哪些影响呢？

国泰海通证券研报认为，从《合规指南》的发布来看，“反内卷”进程有望得到进一步明确。“汽车行业价格战有望得到一定遏制；结合以旧换新政策的推进，我们预计车企、经销商内销业务的盈利能力都有望得到一定程度

的修复。”

而华龙证券研报也认为，《合规指南》的发布是2025年年初以来汽车行业“反内卷”的重要政策拼图。该研报同时也认为：“有望进一步遏制不合理、不合法竞争行为，从零部件到整车厂再到经销商的各环节盈利空间也有望迎来边际修复。”

不仅如此，在业内看来，岁末年终之际，《合规指南》对于车企在销售终端的营销活动或带来不

小的影响。

章弘就直言，车企必须严格按照《合规指南》要求：“明确标注促销规则、活动期限、折价基准等信息，杜绝虚假宣传和误导消费者的行为。因而车企难以再通过大幅降价、低于成本价销售等手段吸引客户。”在他看来，车企相关促销可能更多集中在服务升级、金融政策优惠等方面。

除此之外，《合规指南》的发布，或将进一步推动汽车行业竞争

从价格战转向更高维度的“价值战”，对产业发展带来深远影响。

章弘认为，车企未来将更注重研发投入，通过提升核心性能，打造差异化产品，与此同时，品牌形象、售后服务质量等将成为车企的重要竞争点。而这或许也对车市竞争格局带来影响，章弘就直言，拥有稳定供应链与高效生产体系的车企，将“能在保证产品质量的同时，以更具优势的价格参与市场竞争”。

“反内卷”升格制度治理：汽车价格战走向“硬约束”时代

中经记者 陈靖斌 广州报道

在推进全国统一大市场建设的政策语境下，“反内卷”正从一项行业共识上升为具有制度约束力的宏观治理议题。

12月10日至11日召开的中央经济工作会议明确提出，要“纵深推进全国统一大市场建设，深入整治‘内卷式’竞争”，并首次提出制定全国统一大市场建设条例，强调推动要素自由流动和规则统一。与以往

监管“出手”划底线

在中央经济工作会议明确提出“深入整治‘内卷式’竞争”后，监管层迅速给出制度回应。

12月12日下午，国家市场监督管理总局发布《合规指南》，并向社会公开征求意见。这一文件的亮相，便引发汽车产业链与资本市场的高度关注。

从内容看，《合规指南》并非针对单一价格行为的“点状修补”，而是试图对汽车产业价格体系进行系统性校准。文件覆盖从整车及零部件生产到终端销售的多个环节，对企业定价决策、价格执行以及销售行为提出明确合规要求。尤其是在新车销售端，《合规指南》将治理重点放在未按规定明码标价、虚假促销等市场长期反映强烈的问题上，释放出强化终端价格透明度的明确信号。

围绕行业最为敏感的价格战，

侧重“综合整治”不同，此次表述将“反内卷”升级为“深入整治”，政策指向更为清晰——引导产业竞争逻辑由低水平价格博弈，转向以技术、效率和服务为核心的价值竞争。

这一信号在汽车行业率先得到呼应。12月12日，国家市场监督管理总局发布《汽车行业价格行为合规指南（征求意见稿）》（以下简称《合规指南》），对汽车生产企业和销售企业的价格行为作出系统规范，直指近年来行业内频繁出现的恶性竞争行为。文件进一步细化了“出厂价低于生产成本”“通过规格、等级错配等方式变相降价”等九类典型情形，直指部分企业在价格竞争中频繁游走于合规边缘的现实做法。

在监管信号明确之后，头部车企率先给出回应。比亚迪方面向记者表示，公司坚持长期主义，将以《合规指南》为指引，持续完善价格管理与合规体系建设，严格规范价格竞争行为，切实保护消费者权益，并杜绝任何形式的价格欺诈与不正当竞争。其表态中特别强调，将通过示范效应推动行业形成协作共赢的发展生态。

价格战、变相降价、价格欺诈等问题。从时间节点看，该文件被视为中央经济工作会议精神在重点行业的具体化落地。

《中国经营报》记者从比亚迪、小鹏汽车、长安汽车等多家车企相关负责人处获悉，上述企业已明确表态支持相关政策方向。在行业层面，“反内卷”并非突如其来，政策转向。记者了解到，今年年初的全国两会上，“反内卷”已成为车企间的普遍共识，企业间无序价格竞争

长安汽车亦对《合规指南》表示“完全赞同和坚决支持”。相关负责人表示，企业始终坚持以产品升级和服务优化参与市场竞争，认为公平、透明、有序的市场环境是行业长期健康发展的基础。在执行层面，长安汽车将把《合规指南》作为重要遵循，持续强化内部价格合规意识和合规文化建设，以依法经营、诚信经营维护行业竞争秩序。

作为智能电动汽车领域的代表企业，小鹏汽车同样对政策方向给予积极评价。小鹏汽车相关负责人表示，《合规指南》从价格决策机制、内部监督、厂商关系以及消费者权益保护等多个维度，为企业构建了较为清晰的运营框架，有助于引导行业将竞争重心从短期价格博弈，回归到以技术、品质和服务为核心的价值创造。公司表示，将以此为

长期侵蚀行业健康发展的担忧由来已久。

不过，也有专家指出，从现实运行看，价格战并非单纯的定价选择，而是多重结构性因素叠加的结果。产能扩张带来的规模摊薄压力、渠道库存消化周期、上市公司业绩兑现节奏等因素，往往共同推动企业陷入以价格换销量的路径依赖。在此背景下，单纯依靠价格行为规范，能否触及问题根源，仍有待观察。

参照，系统梳理并优化自身价格管理体系，严格落实明码标价要求，保障消费者的知情权与选择权。从更长的时间维度观察，“反内卷”并非突如其来，政策转向，而是行业共识与监管导向逐步叠加的结果。

今年年初的全国两会上，多位车企高管已对无序价格竞争的长期风险发出警示。广汽集团董事长冯兴亚曾指出，恶性竞争压缩企业利润空间，削弱研发投入能力，最终将损害产品质量和产业可持续发展基础。小鹏汽车董事长何小鹏则判断，未来行业竞争的重心将从价格转向配置和技术，尤其是智能化能力。赛力斯董事长张兴海也直言，当前汽车市场存在一定程度的无序竞争，亟须在企业自律的基础上加强监管，推动新能源汽车产业走向更有序的发展轨道。

结构性压力待解

多位行业研究人士向记者指出，现实中的价格战并非企业一时的定价冲动，而是多重结构性约束叠加后的结果。在产能快速扩张阶段，规模摊薄成本的压力与渠道库存消化周期相互交织，再叠加上市公司业绩兑现的时间窗口，往往促使企业选择以降价换取销量，逐步形成路径依赖。一旦行业整体陷入这一逻辑，个体企业即便意识到价格战的长期风险，也难以轻易抽身。

王鹏在接受记者采访时指出，此次《合规指南》主要聚焦反价格欺诈、反价格串通等明显违法行为，属于对市场秩序的“底线治理”。其现实意义在于遏制恶性竞争的极端表现，但要真正缓解汽车行业的内卷压力，仍需更具系统性的制度配套。“价格战的根源在于规模摊薄成本、库存压力等结构性问题，如果这些矛盾长期得不到疏解，企业可能会转向更隐蔽的变相降价方式。”王鹏表示。

在王鹏看来，治理的关键不在于简单压制价格行为，而在于改变企业决策的外部环境。通过建立产能预警机制、推动成本与供需信息的适度透明，引导企业理性扩张、合理安排产销节奏，才能促使竞争重心从价格转

向技术创新、产品品质和服务能力。当行业运行的底层逻辑发生变化，“反内卷”才有可能从政策约束转化为市场自觉。

苏商银行特约研究员高政扬则从制度功能角度作出补充分析。他认为，结构性压力确实是价格战的重要诱因，但《合规指南》的核心意义并不在于直接干预企业定价，而是通过明确规则边界，确立公平竞争的底线。相关条款所针对的，主要是显性、可识别的违法违规行为，虽然属于表层治理，却是维护市场秩序不可或缺的基础。

在此基础上，高政扬提出，若要从根本上减少非理性降价行为，需要配套机制协同推进。一方面，应完善行业产能信息指引与预警体系，优化产销匹配与渠道库存管理，通过更透明的市场信息发布，降低企业为冲刺销量而盲目降价的冲动；另一方面，应鼓励产业链上下游协同创新，引导企业通过技术进步和效率提升来降低成本，而非依赖压价维持利润空间。上述机制的有效运行，有赖于产业政策、监管执法与企业自律形成合力，构建兼顾合规底线、市场调节与长期导向的组合式治理框架。