

汽车价格战能否“踩住刹车”？

针对汽车行业价格战与“内卷”，国家再度发力整治。上周召开的国务院常务会议针对新能源汽车产业领域出现的各种非理性竞争现象，提出：要加强成本调查和价格监测，强化产品生产一致性监督检查，督促重点车企切实履行支付账期承诺。

国家层面连续发声出手，汽车价格战能否“踩住刹车”？从“倡议引导”到“监管干预”

近年来，汽车行业价格战愈演愈烈。中国汽车流通协会数据显示，2024年汽车行业利润率仅为4.3%，低于整个下游工业企业平均水平。

此前，工信部等相关部门及行业协会相继出台政策、发布倡议，多家车企也表态不再参与恶性价格竞争。

国际智能运载科技协会秘书长张翔接受记者采访时指出，过去一两年，行业协会和相关部门多次呼吁车企避免恶性竞争，召开座谈会倡导理性定价。此次国常会提出的三项措施，进一步从“倡议式引导”向“监管式干预”。

具体来看，加强成本调查和价格监测可通过审计车企财务、调取采购成本与成交价等信息，及时发现低价倾销等异常行为；强化产品生产一致性检查，能识别车企是否通过采购低质量零部件压缩成本，保障车辆品质；监管账期支付则可遏制部分车企无故延长供应商付款周期的做法，对资金链紧张企业形成有力约束。

车企“降也不是，不降也不是”

当下，尽管不少车企已深感价格战带来的压力，却仍难以摆脱“卷价格”。

2024年7月，宝马中国率先施行“降量保价”政策，以应对价格战导致的经销商门店亏损。到了2024年10月份，宝马终究没能扛住终端库存和销量压力，多地经销商开始下调售价，曾经喊出的“稳价承诺”逐渐松动。即使是坚持“降量保价”的豪华品牌，最终在价格战中也被迫让步。

受到自身政策和市场策略影响，宝马在中国市场的表现承压。2024年财报显示，宝马在华销量同比大幅下滑13.4%，2025年上半年，宝马在华销量为31.79万辆，同比下滑15.5%。

不少车企对抵制价格战还停留在表面或口头层面，缺乏实质性的行动。在他们看来，之所以难以真正停止价格竞争，背后确有难言的苦衷。

一位不愿透露品牌的汽车龙头企业负责人告诉记者，企业不可能公开宣布退出价格战，也很难率先做出涨价举措，否则极易被舆论认为是价格战的发起者。然而，长期的低价竞争确实已经对供应链的各个环节造成了不小压力，企业陷入了“降也不是，不降也不是”的两难境地。

一位新势力车企的负责人也表示，他们当然希望能够提价销售，但由于起步较晚，市场份额较小，不敢轻易带头涨价。只有在头部企业率先涨价后，他们才有可能考虑跟进。否则，一旦先行涨价，就会在价格上被消费者直接排除在外。“少赚一点，总比车卖不出去强。”

汽车自媒体博主、拥有17年汽车研发经验的项目负责人杨悦卿向记者表示，价格战是一种典型的零和博弈，任何一家企业都不可能单方面主动退出，更无法指望行业自发达成默契。

即便所有车企响应政策集体涨价，消费者的观望情绪仍可能进一步加剧。一方面，市场经历了长期的价格战，用户对低价预期已经根深蒂固；另一方面，消费者普遍担心“涨价之后又降价”，从而更加倾向于持币待购，进一步压制终端销量，导致企业陷入“涨价卖不动、降价没利润”的困局。

“但只有当市场预期稳定、价格不再大起大落，消费者才会重新有信心买车。这次推出的措施，其实就是通过短期的阵痛，来换取行业长期的健康发展。”杨悦卿说。

行业集中度还会提高

汽车行业的价格战乱象，实际上暴露出行业深层次的结构性问题，即：产品同质化严重，车企不得不通过价格手段进行低维度的竞争。这种同质化竞争不仅加剧了价格战，也在侵蚀中国汽车市场的健康。

专家认为，只有通过市场化淘汰与政策引导相结合，推动行业内部集中度增强，才能打破这一循环。用账期监测等手段对年销量较弱、产能落后的车企建立退出机制，提升资源向头部企业的集中化。

张翔直言，价格战的背后，实质上反映出我国汽车行业集中度偏低的现实。目前中国汽车企业数量超过100家，而欧美、日本等发达汽车市场车企数量通常不超过10家。要推动我国汽车行业实现高质量发展，提高行业集中度已成为当务之急。

比如，对年销量低于1万辆或2万辆的企业，应该设定一个过渡期限，如果在规定时间内仍无法提升销量，就应主动退出市场，或通过并购等方式退出竞争。

在杨悦卿看来，提高行业集中度的过程注定伴随阵痛，未来势必会有一批车企退市或被吞并。但这不是行业衰退的信号，而是产业迈向高质量发展的必经之路。

随着行业内部资源的优化配置、企业加速向头部集中，以及市场自我修复与政策引导的双重推动，车企间的竞争将逐步从“卷低价”转向“卷价值”，重心回归到技术创新与用户体验。消费者也将从“为低价买单”转变为“为价值付费”，价格战的硝烟终将散去，中国汽车产业才能在全球市场中行稳致远。

本报综合消息

行李取送接入 12306

近日，北京西、上海虹桥、广州南等19座枢纽车站试点推出“轻装行”特色服务，为旅客打造“门到站”“站到门”一站式同城行李搬运解决方案。目前，旅客可通过铁路12306App、微信小程序便捷预约，由顺丰同城专业配送团队全程保障行李安全送达。该服务旨在切实解决旅客携带大件行李的出行难题，大幅提升铁路出行的轻松度与便捷性。

据介绍，这项服务覆盖车站周边35公里范围，旅客可按需选择“门到站”或“站到门”模式。具体流程为：旅客购票

后，通过铁路12306App或微信小程序预约服务，填写办理人信息、车次及行李详情，完成线上支付即可。试点初期采用按件计费方式，“出发地至车站”“车站至目的地”均为68元/件；“出发地至列车车站”“列车车站至目的地”均为98元/件，后续价格将根据市场需求、运营成本等因素动态调整。

办理“门到站”服务时，旅客需在开车前48小时至4小时预约，顺丰同城会上门收取符合规定的行李并运送至出发车站。经安检后，按旅客要求在开车前30分钟存入服务柜，或在开车前10

分钟送至站台。办理“站到门”服务时，需在列车到站前24小时至1小时预约，工作人员从站台或站内指定行李服务柜（服务台）取件后，由顺丰同城在5小时内送达指定地点。

依托成熟的配送体系，顺丰同城将根据行李数量、体积、距离及时效需求进行实时智能调度。其覆盖全城的弹性运力网络，结合“四轮+二轮”的多元化运力组合，可保障行李准时送达。配送过程中，专业服务团队将遵循标准化操作流程，全程轻拿稳放以确保行李安全。

本报综合消息

学费近万，暑期无人机考证为何火了？



“我学的是法律专业，无人机行业很有职业发展前景，我对无人机也挺感兴趣。所以想趁暑假考个无人机执照，给自身增加点竞争力。”7月18日，在上无人机飞手培训课程的大三学生周安成对记者说。

暑假来临，一些无人机飞手培训机构迎来一批大学生学员，不少人花费近万元考取无人机执照。他们为何扎堆考“无人机执照”？

“班上三分之一是大学生”

周安成所说无人机执照，是由中国民用航空局（CAAC）认证颁发的民用无人机驾驶航空器操控员执照。

2024年1月1日实施的《无人驾驶航空器飞行管理暂行条例》明确规定，操控小型、中型、大型民用无人驾驶航空器飞行的人员应当向国务院民用航空主管部门申请取得相应执照。

全球鹰（深圳）无人机有限公司创始人余景兵对记者介绍，CAAC认证的无人机执照培训体系可按机型、操作范围、重量、教员等级分类。其中按操作范围可分为视距内（高度120米，半径500米范围之内）和超视距（高度120米以上，半径500米范围之外，可远程操控）。

余景兵表示，目前，超视距操控员无人机执照（中型多旋翼无人机）（即机长证）最受学员青睐，因其能满足电力巡检、物流调运等行业需求，可操控最大起飞重量150公斤级无人机执行复杂任务。考教员证的前提是要有超视距执照，并且飞满100小时超视距，然后参加无人机教员培训最后通过民航局考核。

周安成表示，和他同期参加无人机执照培训课的有200多人，其中大学生占三分之一。同学中除了工科生，还有学管理、摄影等专业的。

在湖南读大学的王志雯这个暑假也在考无人机执照。“我大学学的是无人机应用技术专业，考这个执照就是想进一步提升专业水平。”王志雯说，暑期培训机构有优惠，价格便宜一些，而且时间充足。不过，考无人机执照涉及不少理论方面的专业名词，需要反复刷题

记忆。

周安成报考的是超视距操控员无人机执照。“我报的暑期班有优惠，学费9800元。之后我还计划考‘教员证’，如果机长证和教员证一起考，总费用大概在2.3万元到2.4万元。”周安成说。

周安成参加的无人机执照培训课程从7月8日开始，他告诉记者，单考机长证大概需要24到26天，如果把机长证和教员证都考下来，总共需要将近两个月时间。

“无人机执照理论考试题库大约有800道单选题，比较容易。”周安成说，实操方面，超视距操作比视距内要难一些，两者的飞行模式不一样，有点像开汽车的“手动挡”和“自动挡”的区别（超视距更像手动挡）。实操训练时，每人每次大概能飞5到8分钟，每次训练课能轮到飞4到5轮，每轮飞三趟“8字航线”。

周安成表示，现在无人机培训机构很多，他之前了解到有培训机构在上实操飞行课时，一个教员带20多个人，每个人实操机会很少。这次他选择的机构规模较大，本身也是考点，上实操飞行课时一个教员只带7到8人，教员和场地充足。

中国民航局2024年9月公布数据显示，截至2024年6月，全国实名登记无人机达187.5万架，但持证飞手仅22.5万人。

随后半年时间内，实名登记的无人机数量和持证飞手都有所增长。

根据中国民用航空局今年5月发布的《2024年民航行业发展统计公报》，截至2024年底，全行业注册无人机共217.7万架，比上年底增长98.5%，共颁发无人机操控员执照27.33万本，其中，有效执照24.73万本。

与此同时，无人机执照考证培训机构正在大量涌现。据民用无人驾驶航空器综合管理平台数据，截至2025年7月18日，登记在册的此类培训机构已超过3400家，而2024年底时这一数字为1300多家。

“不是所有考完证的人都能赚到钱”

不少人希望考取无人机执照后，能为自己的就业增加砝码。

余景兵指出，目前行业最缺的是教员。有一到两年工作经验的教员，月综合薪资基本在8000到10000元及以上。无人机生产单位和运营服务公司也是重要的就业方向，起薪约5000到8000元不等，综合收入8000到10000元以上。此外，植保与吊运领域的自由择业者收入也相当可观。

余景兵表示，按照一家培训机构至少需要2到3名教员计算，新增2000家培训机构大概需要4000到6000名教员。而教员培养周期长，难度大，所以今年教员非常紧缺。

据余景兵了解，有学员考完证后回到农村老家，平时农忙的时候，做无人机植保，农闲的时候商业航拍甚至做吊运。按当前无人机喷洒农药市场价一亩5元至10元计算，农忙时一天能挣2000至4000元，无人机吊运一天可以挣3000元以上。

余景兵还提到，目前行业内除了缺无人机飞手，维修人员、做应用技术人员、飞行控制系统工程师也比较紧俏。有的飞行控制系统工程师工资月薪能达到3万元以上。

不过，余景兵也强调：“不是所有考完证的人都能赚到钱。根据我的从业经验和我们培训基地掌握的信息来看，想要通过无人机赚钱，一要能吃苦，无人机飞手工作场景一定是野外郊区，天天日晒雨淋，而且没有特别固定的场所，所以要能吃苦。二要有汽车驾照，无人机外出作业，需要汽车装载，用人方肯定更需要会操纵无人机又会开车的人。三要至少掌握一项无人机应用技能，例如城市低空巡检、电力线巡检、商业航拍、测绘。如果能再掌握一些无人机装调检修知识就会在这个行业中非常抢手。如果飞手既能飞多旋翼无人机又会飞垂直固定翼无人机则会更受青睐。”

在余景兵看来，选择无人机培训机构时，资质方面务必核查“三证一域”——营业执照、民航局委托协会颁发的训练合格证、飞标司核发的运营合格证，以及合法自有空域，谨防借用资质的违规操作。

中国职工技术协会无人机和无人系统专委会会长包延君对记者表示，催生无人机考证热的原因，一方面是政策驱动持证上岗成为硬性要求，考证热潮本质是低空经济成为新质生产力的战略必然；另一方面是低空经济爆发式增长催生百万量级人才需求。

国研新经济研究院创始院长、湾区低空经济研究院院长朱克力指出，越来越多人考取无人机执照是低空经济规范化的缩影。但需理性评估需求，警惕机构夸大就业前景。选机构需核查其是否有民航局授权资质，保证实操时长。

本报综合消息