

苦练“内功”破“内卷”

——中国汽车行业积极响应倡议谋求健康发展

新华社北京6月3日电 中国汽车工业协会近日发布《关于维护公平竞争秩序 促进行业健康发展的倡议》，明确反对车企之间无序“价格战”。工业和信息化部也明确表示，“价格战”没有赢家，更没有未来，将加大汽车行业“内卷式”竞争整治力度。

对此，多位车企负责人和业内专家在接受新华社记者采访时表示，赞同中国汽车工业协会发出的倡议，当前中国汽车行业企业必须凝聚发展共识，以实际行动维护公平竞争有序的市场氛围，积极通过苦练“内功”破除“内卷”，以科技创新推动行业健康、可持续发展，进而增强我国新能源汽车产业的全球竞争力。

“内卷对行业的伤害，大家都看在眼里。”奇瑞汽车董事长尹同跃说，“卷价格”带来的最直接结果是压力转移，供应商、经销商都会受到波及，对企业自身、社会大众、行业发展都不负责任。

蔚来汽车董事长李斌表示，刻意开展“价格战”，“赢家通吃”的想法不可取，会让整个行业处于低水平竞争和恶性竞争。增强技术创新、提升服务水平才是促进行业发展、保证企业长久经营、符合消费者利益的正确道路。

长安汽车执行副总裁王孝飞说，将持续加码研发，深耕核心技术，以更安全、更智能、更愉悦的驾乘体验回馈用户，不打“价格战”。“我们要用产品的硬实力和服务的软实力说话，推动行业回归理性竞争、高质量发展的正轨。”

比亚迪集团品牌及公关处总经理李云飞表示，坚决支持中汽协倡议，严格遵守公平竞争原则，依法依规开展经营活动，助力营造良好健康的市场秩序。

诸多企业的心声，表达出全行业对健康、可持续发展的期盼。

2024年，我国汽车产销量双双突破3100万辆，其中新能源汽车年产量首次突破1000万辆。同时，中国汽车流通协会数据显示，去年汽车产销量虽创新高，行业利润率却仅为4.3%，低于整个下游行业利润率及2023年水平。

同样，今年前4个月，我国汽车产销量继续攀升，首次双超千万辆。同期国内市场降价车型超过60款，诸多车企虽然销量增长更高，但利润率进一步下滑。

中汽协的倡议指出，无序“价格战”加剧恶性竞争，将进一步挤压企业利润空间，进而影响产品质量和售后服务保障，不仅阻碍行业自身健康发展，也将



在2025粤港澳大湾区车展的红旗汽车展台，观众观看“天璜1号”飞行汽车。新华社发

危害消费者权益，并带来安全隐患。

“我们完全支持维护公平竞争倡议，中国新能源汽车有今天，离不开产业链供应链的共同努力。”一家新能源汽车关键零部件企业负责人告诉记者，无序降价甚至亏本，特别是以牺牲质量为代价的竞争方式会损害整个产业发展的竞争力和内生动力。

中国制造业在诸多领域实现从跟跑到领跑，关键在于创新而非低价。

5月31日在深圳开幕的2025粤港澳大湾区车展，汇聚了112家整车品牌、1039款车型及50场新车发布会。首日观众人数达18.3万人次，再创新高。

车展热体现了消费者对美好出行的期待，安全、智慧等用车需求成为更多人的核心考量因素。消费者心中的“价值秤”，往往比“价格标签”更有分量。

在江汽集团董事长项兴初看来，破除“内卷”难题的关键是要坚持以用户为中心，通过持续的科技与产品创新来满足用户的差异化需求，并真正为消费者创造附加价值。

李云飞告诉记者，比亚迪将继续坚持技术创新、加大研发投入，持续提高技

术、产品和服务的综合竞争力，更好地满足消费者需求和维护消费者利益，助力汽车产业高质量发展。

“蔚来汽车坚定在研发和基础设施建设上投入，截至目前，已在全国建成3341座换电站，提供的换电服务超过7500万次，未来将继续升级充电网络技术。”李斌说。

当前，从固态电池、分布式电驱系统、自动驾驶大模型等全链条关键技术，到车规级芯片、车用操作系统、专用工具软件等，不少前沿技术领域内，我国新能源汽车产业仍需持续攻关。

日前举行的第三届未来汽车先行者大会上，中国国际贸易促进委员会汽车行业分会会长王侠表示，当下的汽车产业革命最重要的特征就是技术变革，如果没有持续的技术创新，竞争力就无从谈起。

“搞研发是练‘内功’，而‘价格战’是消耗‘内功’。如果因为‘价格战’而减少了对研发的投入，即赢得了眼前的市场，也会输掉未来。”王侠说。

“在全球汽车产业争夺智能网联和新能源技术制高点的当下，中国企业更应沉下心来狠抓科技创新价值升级，坚

持长期主义，加快推进由汽车大国向汽车强国建设转型。”项兴初说。

业内人士表示，“内卷”式竞争没有未来，业内要努力变“内卷”为“伸展”——通过多品牌战略形成各具特色的品牌定位，拓展出更细分、差异化的市场机会；通过技术赋能、品质提升，提高产品价值，提升盈利能力，不断推动品牌向上。

“中国汽车的发展要依靠技术创新、品牌向上和各方协同。中国市场这么大，世界市场这么大，空间是无限的，一定要向更高、更大的空间去发展。”尹同跃说。

工业和信息化部相关负责人表示，将推动产业结构优化调整，加强产品一致性抽查，配合相关部门开展反不正当竞争执法，采取必要的监管措施，坚决维护公平有序市场环境，切实保障消费者根本利益，推动汽车产业高质量发展。

“破除‘内卷式’竞争，要加强行业企业自律、社会监督与政府监管的协同配合。同时，要引导行业企业以更高站位、更大格局看待电动化、智能化转型背景下的产业变革、发展与竞争，加快培育高质量、可持续发展的核心竞争力。”中国汽车工程学会理事长张进华说。

五部门组织开展2025年新能源汽车下乡活动

新华社北京6月3日电 记者3日获悉，工业和信息化部、国家发展改革委、农业农村部、商务部、国家能源局日前发布通知，组织开展2025年新能源汽车下乡活动。

据悉，此次活动以“绿色、低碳、智能、安全——赋能新农村，畅享新出行”为主题，旨在加快补齐乡村地区新能源汽车消费使用短板，构建绿色低碳、智能安全的乡村居民出行体系。

活动将选取满足乡村地区使用需求、口碑好、质量可靠的新能源车型，开展展览展示、试乘试驾等活动；组织新能源汽车售后维保服务企业，

充换电服务企业，保险、信贷等金融服务企业协同下乡；推动车联网互动技术在乡村地区应用，落实车辆购置税、车船税减免，汽车以旧换新，县域充换电设施补短板等政策，鼓励车企丰富产品供给，提升服务水平。

活动还将选取一批新能源汽车推广比例不高、市场潜力较大的典型县域城市，举行若干场专场活动，并以此为中心辐射周边乡镇；鼓励各类新能源汽车生产、销售、金融、充换电及售后服务等领域经营主体共同参与，定制“购车优惠+用能支持+服务保障”一体化促销方案，健全覆盖购车、用车、养车全周期售后服务网络。

端午假期全国邮政快递业揽收快递包裹15.11亿件

新华社北京6月3日电 记者3日从国家邮政局获悉，根据国家邮政局监测数据显示，端午假期(5月31日至6月2日)，全国邮政快递业共揽收快递包裹15.11亿件，同比增长19.4%。

浙江嘉兴快递企业开通“嘉兴粽子专线”，上线智慧驿站，将配送时间缩短2至3小时；贵州仁怀快递企业应用特制保温箱等专业保鲜设备，让粽子新鲜抵达消费者手中……端午假期，邮政快递企业织密寄递网，智能收投、智能分拣、智能仓储、智能运输等现代技术装备在行业加快普及应用，更好服务“舌尖经济”。

随着夏季到来，荔枝、枇杷、樱桃、杨梅等生鲜时令商品进入销售旺季。在山东菏泽，菏泽—鄂州鲜花全货机航线开通，助力“菏泽花”卖向全国、香飘世界；在广西南宁，快递网点水果直发分拨中心，分拨中心专设水

果卸货口，收转协同打通水果寄递“高速公路”；在云南宣威，快递“云仓”汇集各种新鲜农产品，通过“大物流+务车间”模式，高原特产融入全国大市场；在四川汉源，无人机仅用7分钟便将樱桃从山上果园送到山下收货点，为果农开通稳定高效的“空中运输走廊”。邮政快递业在运输网络、产销撮合、科技赋能、全场景解决方案等多方面不断升级技术及服务，特色产品寄递步伐不断加快。

国家邮政局发展研究中心战略规划研究部主任刘江表示，年中旺季，邮政快递企业运用信息技术培育新产品新服务，加快无人车规模化应用和无人驿站建设，服务便捷性不断提高；冷链仓储、运输、配送等全链条服务管理体系加快建设，农产品寄递损耗逐步降低；县级分拨自动化和乡镇网点标准化加快实现，农村寄递服务能力有效提升。

向沙地要“产值”——辽宁科尔沁沙地兴绿见闻

新华社沈阳6月3日电 走进辽宁彰武县大德镇福昌村万亩产业园，一条条黑色的滴灌带蜿蜒延伸，将平坦的沙地分成大大小小的格子。不同的格子里是新栽种的黄芩、赤芍、知母等十余种中药材，绿意盎然。沙地里种药材，是这个沙地小镇的新尝试。

彰武县地处科尔沁沙地南缘，土地沙化面积占比一度高达96%。70多年来，一代又一代彰武人接续奋斗、治沙造林。可光种树很难有经济效益。近年来，彰武县一边种树，一边发展各类林下经济，向沙地要“产值”。

“过去有句俗语：种树三根，饿着两根半。”正在药园忙着移栽的王大姐告诉记者，这片沙地种过玉米，产量低、收益少。如今，当地政府采取支部+合作社+企业模式，引导村民移栽耐旱的中药材，预计项目带动当地村民12户，盛果期后每亩收益可达1.9万元/年。

向沙地要“产值”，不仅要选好作物，更要做好规划。2024年，彰武县发布《彰武县林下经济产业五年发展规划(2025—2029)》，提出打好打赢科尔沁沙地歼灭战，重点发展林下“两林”经济，构建“林药、林菌、林菜、林菌、林草、林下养殖”多种类融合发展模式，实现林下种植养殖、康养文旅全产业链发展。

2023年以来，辽宁省针对科尔沁沙地歼灭战已累计投入省以上资金24亿元，不仅完成综合治理任务992万亩，还积极探索绿富同兴，通过樟子松嫁接红松、铁岭榛子等项目，发展特色经济林和林下经济。

在铁岭市昌图县付家机械林场，多年来林场累计完成造林12.5万余亩，守护着周边7个镇(场)137.3万亩耕地，是防沙治沙前沿阵地。近年来，林场在樟子松上大量嫁接红松，采摘红松塔，带来了可观的经济效益。

林场场长周宏掰着手指头给记者算了一笔账：通过嫁接红松，每株树年收入可达140元，如果一亩能嫁接红松40株，每亩可收入5600元/年。红松采伐后，又能提供大量的优质木材，较樟子松木材比，可以增加收益50%以上。

在国有阜新蒙古族自治县王府林场，工作人员正忙着给油松嫁接红松。只见他们选择一株树冠较高、生长健壮的油松枝条，先用小刀将一株红松修剪成楔形，然后插入油松枝条内，用长条的塑料膜轻轻绑住。

“我们规划了610亩的实验林，用来发展嫁接红松和种植中药材。”阜新县林业和草原局局长柴旭光说，林场采用油松嫁接红松松果材为主导，并精心筛选桔梗、黄芩等为林下种植品种，通过科学化、精细化管理，兼得经济效益和生态效益。

工行江门分行解锁养老服务“新姿势” 推动养老金融工作多点开花

近年来，工行江门分行积极践行金融工作的政治性、人民性，扎实落实包括养老金融在内的“五篇大文章”，通过大力推广个人养老金账户开立与缴存，积极推进养老金融服务体系，以“智慧养老”结算平台助力长者食堂建设，不断提升养老金融服务水平与发展质量，推动养老金融工作多点开花。

在个人养老金业务拓展上，工行江门分行成立由“一把手”挂帅、6个部门协同的个人养老金业务工作专班，构建全方位宣传矩阵，并积极开展“政策进社区、政策进企业”宣讲活动。截至2025年4月末，该行个人养老金累计开户达14.87万户，累计缴存金额在同业排名中居首位。

在养老金融服务体系构建方面，工行江门分行从硬件与软件两方面同时发力。硬件上，全面融入适老化元素，增设无障碍设施，配备基础医疗资源保障物资、优化业务办理流程指示引导；软件上，设置弹性窗口及老年人优先窗口，建立客服经理服务机制，为行动不便或特殊老年客

户提供优先办理与上门服务。此外，依托“工行驿站”，该行积极开展金融知识讲座，帮助老年人增强反诈防范意识。

值得一提的是，工行系统全省首家养老金融特色旗舰店——江门台山支行已成功打造，2025年计划整体装修的5个网点也将按照养老金融标杆网点标准进行改造。

在智慧养老领域，工行江门分行积极响应国家战略，以金融科技赋能民生服务。该行推出“智慧养老”结算平台，深度参与江门市长者食堂建设，将金融服务与民生需求紧密结合。截至目前，累计上线17家“智慧长者食堂”，其中江海区3家、台山市1家、蓬江区13家。

在这些“智慧长者食堂”，老年人只需在点餐机前“刷脸”，系统便能自动完成餐费结算并实时抵扣民政补贴。这一便捷服务得益于工行研发的企慧宝智慧餐厅系统。该系统打通民政数据与金融支付链路，集成身份认证、补贴发放、无感支付等功能，有效解决了老年人忘带证件、操作繁琐等问题。

(陈倩婷)

足金产品“平替”走红

“金包银”能放心“入”吗？如何“避坑”？

新华社北京6月3日电 近来，售价远低于足金产品的“金包银”产品走红。然而，有消费者反映，从含金量低到虚假宣传，目前“金包银”产品市场存在一些不规范现象。

作为足金产品“平替”，“金包银”能放心“入”吗？消费者该如何“避坑”？记者在北京、深圳两地进行了调查。

“金包银”走红

在我国重要黄金珠宝集散地——深圳水贝市场，仅水贝一路和丽北路两条街，就有10多家门头带着“金包银”字样的店铺，有的面积达百余平方米。晚上8时许，仍陆续有人前来拿货。

“从去年下半年开始，‘金包银’产品大规模进入市场，这从我们的检测需求大幅增加可以得到印证。”珠宝首饰质检集团(NGTIC)品牌建设与市场部负责人孟晓璐等业内人士说。

一般来说，“金包银”指的是在银质基底表面覆盖一层薄薄的黄金，从外观上与足金饰品一样。值得注意的是，“金包银”名称本身并不符合权威机构对“包金”工艺的界定，而是商家对此类商品的通俗叫法。

“不掉色不露白”“外观和足金没有任何区别”“不剪开谁也不知道”……在某个粉丝量过万的“金包银”网店，价格不到千元的莫比乌斯手镯、碎冰冰四叶草手链、八宝罗盘等热门产品累计销量超过千件。

“我之前是卖足金饰品的，在新疆加

盟了一家品牌金店。由于金价太高，资金周转不开，就转做‘金包银’了。”在深圳水贝一家“金包银”店铺，带着团队从新疆前来进货的海先生说。

这家店铺的销售人员介绍，水贝金包银是大盘价加上加工费，比品牌金店便宜不少。目前国内黄金大盘价在每克780元左右，加工费在15元左右，一只30克左右的足金泥鳅背手镯，从水贝拿货需要超2万元。同款的“金包银”，标注金重只有1.02克，仅需不到2000元。

多位业内人士表示，目前一些大品牌金店对“金包银”较为排斥，“一般是小厂在做‘金包银’。”水贝市场从事黄金制品零售的店主刘先生告诉记者。

存在“缺金”与虚假宣传问题

记者调查发现，“金包银”产品实际金重检测，“缺金”问题较为突出，消费者购买犹如“开盲盒”。

去年11月，国家首饰质量监督检验中心深圳实验室从不同渠道收集了17件“金包银”首饰样品进行破坏性检测。结果显示，金银分离后，有14件样品的实际含金量少于其宣称的数值。偏差最大的一款，产品对外标称有0.96克金，但分离后金重只有0.19克。

多位业内人士表示，一些检测机构出具的鉴定证书中标注了金重，但实际上为商家自称的克重，检测机构并不能在无损的情况下进行验证。

“消费者一般不愿接受破坏性检

测。同时目前能提供破坏性检测服务的机构不多，多数也不直接面对消费者，这让维权难度和成本大大增加。”北京市消费者权益保护法学会秘书长刘志华说。

虚假宣传是消费者购买“金包银”产品时可能面临的又一陷阱。

“手工古法包金”“五层厚包”“不卖镀金”……记者蹲守多个电商直播间时发现，多位主播频频使用话术引流，有的还会展示手工制作“金包银”的视频。

一位大型黄金精炼厂负责人解释说，对并不清楚具体工艺的消费者而言，“包金”听上去更有手作的质感，具有更高的价值和耐久性，而“镀金”则显得廉价，因此一些商家在推销商品时会故意混淆工艺。

此外，一些商家还通过“保值传承”“回收方便”等话术诱导消费者。但事实上，由于主体材质是银，含金量少，“金包银”的回收价值较低。

记者走访的北京多家黄金回收档口均表示，不接受“金包银”回收。只有一些“金包银”店家承诺可以回收自家卖出的产品，这意味着如果上游厂家出现问题或是不店家倒闭跑路，消费者很容易遇到回收无门的情况。

“‘金包银’产品具有佩戴属性，但肯定不像足金变现那样方便，没有太大投资价值。”中国黄金协会副会长兼秘书长张永涛提醒。

地方监管出手，市场仍待规范

根据黑猫投诉平台，不少消费者反

馈“金包银”产品在佩戴较短时间后出现金层脱落的现象。有的消费者购买“金包银”手镯半年后想要以旧换新，却发现商家已关门跑路。

记者了解到，如今不少“金包银”产品的生产，是将具有首饰形状的银胚电解除清洗后，放入金水中镀上金层。

“金包银”产品大规模流行后，深圳、广州两地市场监督管理部门已发布行政告知书，对采用电镀等方法将金覆盖层镀到银饰品上的镀金首饰的名称、标签标识、印记、检测证书等进行规范。两地均明确，此类产品的名称应为“镀金银”。

除了产品标识，这类产品的生产标准也应更加明确，市场监管部门要加强抽检。“深圳市龙岗区珠宝首饰行业协会秘书长石妍说。

“不论是所谓‘金包银’还是其他含金的饰品，厂家要实事求是地注明含量、工艺，线上线下的零售商家要实事求是进行宣传，鉴定机构要加强自律，不能误导消费者。”张永涛说。

此外，由于部分“金包银”网店开业时间较短，店铺信誉积分不高，消费者下单时尤其需擦亮眼睛，警惕低价陷阱。

刘志华建议，消费者提高防范意识。“在直播间购物时，对于主播口述的关键信息要有留意意识，交易时及时截屏或录屏，保留交易凭证，如果发现存在虚假宣传，这些证据可在维权时使用。”

经合组织下调今年明年全球经济增长预期

增长放缓较为显著的包括美国、加拿大和墨西哥等经济体

新华社巴黎6月3日电 经济合作与发展组织(经合组织)3日发布最新一期经济展望报告，预计2025年和2026年全球经济增长均为2.9%，较今年3月预测值分别下调0.2和0.1个百分点。

报告指出，过去几个月，贸易壁垒以及经济和贸易政策的不确定性显著增加，对商业和消费者信心产生负面影响并阻碍贸易和投资。这种充满挑战性和不确定性的国际经贸环境促使经合组织

再次下调今年明年全球经济增长预期。

报告说，最新预测是基于截至今年5月中旬的关税水平将维持的技术假设。增长放缓较为显著的包括美国、加拿大和墨西哥等经济体。2025年和2026年，美国经济预计将增长1.6%和1.5%，较今年3月预测值分别下调0.6和0.1个百分点；欧元区经济预计将增长1.0%和1.2%，与3月预测值相同。

报告预计，二十国集团国家总体通

胀率将从2024年的6.2%降至2025年的3.6%和2026年的3.2%。但美国是一个“例外”，其2025年和2026年总体通胀率预计为3.2%和2.8%，较今年3月预测值分别上调0.4和0.2个百分点。

报告指出，当前全球经济风险显著上升，保护主义、贸易政策不确定性和贸易壁垒可能加剧。额外关税将进一步拖累全球经济增长前景并加剧通胀。

报告建议，各国应共同努力应对不

确定性，首要的是避免进一步贸易分化和贸易壁垒。缓解贸易紧张局势、降低关税及其他贸易壁垒将有助于恢复增长和投资。同时，各国还应在货币政策上保持警惕，确保公共债务可持续性，并积极出台措施促进国内投资与增长。

经合组织今年3月发布中期经济展望报告，当时预计2025年和2026年全球经济增长3.1%和3.0%，较2024年12月预测值分别下调0.2和0.3个百分点。

报告建议，各国应共同努力应对不