

编者按

党的二十届四中全会通过的“十五五”规划建议将全国统一大市场建设纵深推进确立为“十五五”时期经济社会发展的目标之一,提出建设强大国内市场,加快构建新发展格局,坚决破除阻碍全国统一大市场建设卡点堵点。当前,全国统一大市场建设面临不少困难和阻力。为了找准症结破解难题,推动大市场强起来,《经济日报》组成调研组,深入采访部委、地方、行业、企业和专家学者,形成系列专题调研报告。今日本报进行摘登,敬请关注。

泥坑打架,哪有赢家

■ 经济日报调研组

“卷,太卷了!”面对“行业是否存在‘内卷’”的问题,受访企业大多脱口而出这句话。近两年,这股触及成本与质量底线的无序竞争态势,正在多个行业拉响警报。截至2025年11月底,已有20多家全国性或地方性行业协会公开呼吁“反内卷”,涉及钢铁、汽车、光伏、餐饮、金融、物流乃至美容美发、白蚁防治等行业。问题从企业层面的生存压力,演变为影响产业转型升级的发展困局,引起党中央高度关注。今年以来,一场旨在着力整治企业低价无序竞争乱象、为全国统一大市场建设和高质量发展扫清障碍的硬仗,在顶层设计的强力推动下全面展开。

“明明憋气1分钟就能赢,非得憋5分钟”

要打赢这场硬仗,先要找准“低价无序竞争”的表现与成因。“2024年,国内陆上风电机组(不含塔筒)单月加权平均价格跌破1300元/千瓦,低于绝大多数企业的成本线。”中国可再生能源学会风能专业委员会秘书长秦海岩认为,低于成本价销售是“内卷”的突出表现。这也是多个受访企业的切肤之痛。

除了低价、偷工减料、虚假宣传等问题,同样是“内卷”的症状反映。有企业反映,曾发现竞争对手冒用自己的产品数据和销售情况,向市场和客户推介。低价竞争、假冒伪劣与虚假宣传等现象并非今日才有,为何偏偏现在被冠上“内卷”这个新称谓,并引发广泛焦虑?

综合企业反馈来看,关键在于当前竞争的土壤已发生结构性变化。一方面是市场,随着全球化不确定性因素增多,市场空间从“外部扩张”转向“内部挖掘”,而供给惯性仍在,导致存量竞争异常激烈;另一方面是竞争主体,随着中国企业多个领域具备全球竞争优势,外部竞争者大幅减少,内部竞争则持续加剧。

从行业治理来看,也面对很多新情况新问题。传统行业如钢铁、水泥等,经营主体

集中度较高、经营行为可引导性较强,可通过行政指导、行业协会或龙头企业进行统筹协调。而许多新兴行业的市场高度分散,参与者众多,在赋予行业活力的同时,也容易导致协调失灵,让市场出清过程变得痛苦而漫长。这些结构性变化相互叠加,不仅加剧了竞争烈度,还形成了一种不得不被卷入的内耗状态,把市场拖入恶性循环。

一是行业集体失血。据介绍,5家风电头部企业的风电机组业务平均毛利率从2021年的19.2%降至2024年的5.5%,业内预计实际上已经亏损。类似“卖一台亏一台、成一单亏一单”的情况,同样出现在光伏、储能、汽车等行业。

二是质量安全防线告急。“‘内卷式’竞争迫使部分企业在材料选择、工艺控制以及质量管控等环节削减投入,放大了质量安全风险。”国家市场监督管理总局质量监督司副司长苗雨晨介绍,去年抽查的6513批次电动自行车电池产品中,有1689批次不合格,可能引发火灾和爆炸等事故。

三是侵蚀动摇创新根基。这一点最令人忧心。据索比光伏网统计,2025年上半年,30家光伏主链企业的研发费用同比下降18.12%。“销售一代、储备一代、研发一代”的节奏被打乱,不仅可能送有望引领全球的行业,更可能抑制国家整体创新能力。

有人形容这样的竞争就像“在泥坑里打架,没有真正的赢家”。远景高级副总裁、远景储能总裁田庆军痛心且无奈:“明明憋气1分钟就能赢,非得憋5分钟,搞得大家都活不了。”

既是淘汰赛也是晋级赛

整治企业低价无序竞争势在必行。然而,治理也需辨症施治,防止“一刀切”。中国企业联合会特约研究员胡麒牧认为,不能简单将低价等同于“内卷式”竞争,更不能将正常竞争一并列入整治对象。

破局,首要任务是穿透“低价”表象,厘清症结。调研发现,当前所谓的“内卷式”竞争,实则是一场淘汰赛与晋级赛的复合体,至少混合了4种性质迥异的竞争形态:

然而,“遇到跨地市开展的工程项目,沿线各地政府大多希望企业在当地注册分公司,以方便报税。”一位东部省份二线城市的招商干部告诉记者,当地为了打造中央商务区(CBD),只愿吸引大型企业将总部迁入,而不管企业是否在当地开展经营活动,伤害了企业实际经营所在地的税源。“特别是一些重资产企业,在当地不具备生产经营条件,这样的搬迁是否有意?”该干部表示,这无疑增加了企业的交易成本,经济蛋糕没有做大,仍是“零和博弈”。

有的地方招商盲目求规模、逐热点,造成重复建设。一位能源领域专家告诉记者,某风电设备制造企原本只想在拥有风能资源的县市建造风电场,但为了顺利获取资源要素,不得不在当地铺设从生产到制造的整条产业链。“对地方来说,一家风电场带来的税收有限,但若频繁因为建一个场而搭建完整产业链,容易造成热门产业扎堆。并非每个地方都有能力发展当下热门的产业。”该专家表示。

有的企业患上“补贴依赖症”,甚至挖地方墙脚。比如,一家汽车机器视觉领域企业多年来依赖政府补贴“输血”。2022年至2024年,该公司实现净利润约1.47亿元,而同期获得的税收优惠和政府补助就高达上亿元。2025年,随着补助减少,这样的“纸面富贵”将难以持续。

在各地招商争夺过程中,有的企业出现坐地起价行为,有的“候鸟型”企业在拿到政府补贴后不久就迁走,甚有企业弄虚作假、骗取补贴。凡此种种,皆是地方“补贴竞赛”带来的恶果,仍需时日逐渐消化。

多重压力驱使
考核尚待优化

种种招商引资乱象,阻碍了资源要素自由流动,显示出一些地方较为淡薄的公平竞争意识。分析背后的原因,除了地方治理能力仍有欠缺,政绩考核的压力、财政紧张的焦虑、资源竞争的本能,以及区域发展差异等客观问题,同样不容忽视。

招商引资不仅仅是地区间的发展比拼。

——踩红线竞争。其特征是破坏规则甚至违法违规,典型行为包括偷工减料、虚假宣传、恶意诋毁等。这类竞争侵蚀市场公平根基,是必须淘汰的“犯规者”。

——内耗性血拼。其实质是有限市场空间里的同质化竞争。比如,光伏行业近两年没有颠覆性技术突破,“外来者买一条产线就能生产”,产品之间拉不开差距,只能诉诸价格战,其中大量企业是陷于淘汰区的“挣扎者”。

——播种式投入。其逻辑在于战略性亏损,用当下投入换取未来市场。淘宝闪购曾单季度投入数百亿元,虽造成利润大幅下降,却带来上亿新增用户,为后续增长埋下种子。此类竞争着眼于长远布局,是正在晋级的“蓄力者”。

——升维性降价。其动力源于创新驱动的成本重构。南城香研发炒菜机器人、优化供应链,将炒菜成本降至市场平均成本的三分之一;冷氢化、颗粒硅等技术突破,让光伏硅料成本从每吨几十万元降至数万元。这类降价反映价值规律,是技术创新、产业进阶的标志,相关企业有望成为晋级赛的“优胜者”。

面对如此复杂形势,简单以价格高低评判竞争正当与否,显然不够准确,需要找到超越价格表象的判别指标。国家发展改革委能源研究所所长吕文斌认为,评判竞争健康与否,关键在于辨析竞争是促进产业升级、带动市场规模扩大,还是争夺短期市场份额、透支可持续经营能力,后者将导致全行业陷入“增产不增收”甚至亏损的境地。此外,不健康的竞争还体现在多个方面。比如,研发投入持续减少,产业升级停滞不前、质量与安全水平降低,生态环保责任落实不力等,这些都是衡量竞争健康度的标尺。

国家发展改革委能源研究所新能源与可再生能源研究中心主任赵勇强还提醒,评判必须深入产业链具体环节,避免行业层面的“一刀切”。比如新能源行业中,多晶硅、光伏组件、动力电池等环节已深陷“内卷”,而氢能、固态电池、新型储能、钙钛矿光伏等前沿技术领域,仍处于需要耐心坚守和资本投入的成长阵痛期,行业治理中务必精准识别,这正是党中央强调“综合整治”的深意所在。

招商靠“内卷”,不如练内功

在北京大学经济与管理学部主任周黎安看来,这也是一场“政绩锦标赛”。

周黎安认为,在这场竞赛中,官员的政绩考核与企业的市场竞争紧密关联。一方面,政府政绩的重要依托是当地企业的数量与业绩;另一方面,企业角逐市场也离不开地方政府的赋能与服务,二者互为支撑。加之近几年土地出让收入下滑明显,各地更加倚重招商引资,以此增加税收。

在政绩与税收的双重驱动下,地方政府的招商压力可想而知。一位长三角地区从事外资招商的干部坦言:“公布经济数据,对地方而言就是一种排名。”有的地方“一把手”亲自为企业家讲解政策,有的则给招商干部下达任务,每年必须前往京、沪等地拜访企业,甚至衍生出专门机构对接这类需求。压力之下,一些问题随之暴露。

——个别地方招商观念没有跟上全国统一大市场建设要求。北京顶峰企业管理有限公司为多地政府提供产业孵化等服务,公司总经理汪洋观察到,经济发展水平越高的地区,招商引资行为往往越规范,越贴合产业实际需求。“个别经济发达地区的招商引资观念还停留在传统的地产思维模式,创新能力有限,容易出现‘捡到篮子里都是菜’的项目冲动。”汪洋对记者说。

区位优势欠佳、工业基础薄弱、缺乏发达城市带动,常被认为是经济欠发达地区招商引资困难的原因。而在武汉大学法学院教授孙晋看来,“优化资源配置必然导致一些地方流出资源,但是小地方也可以有小地方的优势。区域协调发展不是让各地‘齐步走’,而是要正视差异,找到自身的独特禀赋”。

进一步看,“如果各地招商不能保持统一的公平竞争标准,可能引发‘剧场效应’,令更多地方被迫加入‘内卷’。”前述长三角地区从事外资招商的干部表示,为此有必要在《条例》的基础上出台更加具体的招商引资行为清单。

——干部考核体系优化没有跟上政策调整步伐。

“考什么”决定了“干什么”。让地方政府公平参与招商竞争、挖掘自身优势,需要辅以

政府重在“铺路”,企业专心“赛跑”

上世纪80年代,美国汽车、半导体行业受到日本企业强烈冲击,也曾陷入“内卷”。单纯的贸易限制并未实现产业突围,扭转局面的关键是通过“制造业伙伴关系计划”等政策,强化政、企、学协同创新,最终在信息技术等新兴领域重塑竞争优势。

“虽然情况不尽相同,但这启示我们,治理‘内卷’应超越简单的价格干预,构建激励自主创新、引导良性竞争的治理体系。”赵勇强表示,应聚焦统一市场基础制度规则、统一市场监管执法,严格依据反不正当竞争法、价格法等精准执法,避免“运动式监管”;坚决破除地方保护,规范地方政府行为,打通全国统一大市场建设堵点。

在精准“诊断”的基础上,系统性的破局行动随之展开。政策层面已释明确信信号。《互联网平台反垄断合规指引(征求意见稿)》列出了“二选一”“低于成本销售”等8种风险场景;实施27年的价格法也迎来首次大修,进一步加强对不正当价格行为的监管,为市场划出更为清晰的法律红线。

在治理实践中,推动企业整合与划分主责主业被证明有助于从源头避免同质化竞争。例如,山东要求省属国有企业将主业数量严格控制在1个至3个,严禁无关多元化。潍柴动力战略规划部部长王华杰介绍,潍柴与中国重汽整合加入山东重工集团后,双方差异化确定主业:潍柴专注发动机技术突破,中国重汽集中精力造车。这不仅使双方在发动机领域消除内耗、形成合力,更得以携手开拓外部市场。

除聚焦主业主外,标准引领也是产能优化的重要手段。比如,光伏行业正计划针对单位产品能源消耗限额等指标出台多项新国标,以淘汰不达标产能。同时,17家硅料企业也在筹划搭建联合体,以整合过剩产能。这套“反内卷”组合拳有效扭转了市场预期,推动多晶硅价格从低点大幅反弹,缓解了产业链压力。

行业协会在综合治理中可发挥重要作用。以风电行业为例,中国风能专业委员会

通过组织企业签署自律公约,科学测算各型号风电机组的最低合理成本,督促企业理性定价,2025年上半年各机型的中标价格已经全部高于其最低成本价。

在政府持续营造的公平竞争环境中,企业正在积极突围,各显神通:

有的“向内精益”,挤干成本水分。如南城香开展全时段社区餐饮,早上别人家还没开门,很多南城香门店已经有1万元进账;

有的“向新突破”,用技术代差甩开同质化竞争。如宁德时代通过持续研发,推出麒麟电池、神行超充电池等产品,保持了较高的毛利率和市场份额;

有的“向侧拓展”,依托主业优势开辟新战场。如金风科技开发后服务市场,毛利率达风机销售业务的3倍以上;

有的“向远出海”,在全球市场布局新增长极。远景集团、阳光电源、美团等企业海外收入占比显著提升,部分企业甚至过半……

躺赢的时代从不会有,奋斗者的时代永不落幕。胡麒牧认为,造成当前困境的关键原因在于上一轮技术创新的红利已经释放,而新的技术突破尚未到来。这既可以看作“创新空窗期”,也可以视为“突破酝酿期”,需要持续蓄力。美团核心本地商业首席执行官王莆中也表示,企业必须加倍努力、持续创新、保持耐心,更加重视市场环境变化与消费者体验。

尽管竞争激烈、焦虑弥漫,但调研中接触的企业普遍对未来充满信心。

“前景太光明了!”田庆军按捺不住兴奋,“我国提出到2035年风电、太阳能发电总装机容量力争达到36亿千瓦,加上海外市场,足以支撑新能源产业进入下一个快速增长期。”

南城香创始人汪国玉预测:“今年净利润同比增长将超100%,明年还能再翻一番。”

企业在激烈竞争中淬炼出的坚定信心,照亮了破局之路。这场治理攻坚,本质上是一场发展理念的深刻变革。政府重在“铺路”,通过法律与标准划定赛道;企业专心“赛跑”,通过创新与效率决定胜负。唯有如此,才能将当前的治理压力转化为产业升级的强大动力,最终实现“红海练兵,蓝海扬帆”的格局之变。

《经济日报》(2025年12月9日第1版)

环境为企业添砖加瓦。”该干部表示。

一段时间以来,各地纷纷为招商“工具箱”补充更科学的工具,链式招商、场景招商、以商招商成为新战场。还有地方针对中小企业推出公共技术服务平台,将政府“有形之手”更多聚焦在企业共性问题上。

第二,立足公平竞争出台招商政策。招商政策并非中国独有。比如,在美国,各州政府也会针对不同产业、企业出台扶持政策。2018年,多个州政府为了吸引电商巨头亚马逊公司新总部落户,承诺提供高达数亿乃至10多亿美元的税收优惠和补贴,从而陷入一种过度竞争的状态。这启示我们,政府出台招商政策要谨慎,“看得见的手”不能伤害“看不见的手”。

“谨慎出台政策,不是要‘一刀切’砍掉,而是要‘旧瓶装新酒’,在政策中植入公平竞争基因。”孙晋告诉记者,制度、法治建设都要跟上,可以通过建立独立审查机构、完善公平竞争审查程序、扩大审查范围等方式,评估政策合规性,健全公平竞争审查制度法律体系,更好规范政府招商引资行为。

第三,谋求地方之间合作共赢。这不是简单的产业转移,而是多地联合招商打开新空间。今年6月份,在上海市松江区与安徽省六安市共建的六松现代产业园内,首个实施“财税分成、统计分算”跨区域利益共享机制的工业项目正式投产。跨越5年,类似这样由松江推荐到六安落户的企业,产生的税收和统计数据将由两地按照4:6的比例共享。

这不是简单的产业转移,而是多地共享经济成果的创新实践。从“对口帮扶”到“利益共享”,这条跨区域协同发展新路,应向更多地方铺展。

国外也有类似经验。周黎安说,比如,在以色列,中央政府会协调多个竞争外资的地方政府,让外资定位在几个城市交界的工业园区,实现收益共享。

破解“内卷式”招商是一个长期过程,需要多方发力。招商模式的变革,也离不开系列改革的深化推进。比如,优化干部考核体系,实现差异化考核;改革财税机制,帮助地方形成新的稳定税源等。

转型期注定是阵痛期。但从长远看,这正是建设全国统一大市场的必经之路。

《经济日报》(2025年12月11日第1版)