

阿尔特董事、总经理张立强：加码智能化 谋求第二增长曲线

● 本报记者 张朝晖 李媛媛

走进位于北京经开区的阿尔特公司，中国证券报记者被摆放在大厅的一款充满科技感和未来感的银灰色超前理念概念车所吸引。该车取消了后视镜装置，酷炫感十足，还可以搭载滑板底盘等先进技术。这款概念车更像是阿尔特业务的集合呈现。

“公司业务发展的路径是整车研发和核心零部件制造双轮驱动，目前公司正在积极拓展新能源汽车业务。”阿尔特董事、总经理张立强日前在接受记者专访时表示：“进军滑板底盘赛道是阿尔特在汽车电动化、智能化趋势下，谋求业务第二增长曲线的创新举措。滑板底盘具有高集成度、高通用率、高拓展性等优势，是未来新能源汽车发展的一个重要方向。”

“研发+制造”双轮驱动

阿尔特是国内首家A股上市的独立汽车设计公司，率先开展整车研发“交钥匙”服务，是发动机及动力总成研发制造的开创者。

在整车设计方面，阿尔特主要为车企提供新能源车和燃油车的整车研发，是我国唯一具备新能源整车平台研发能力的独立汽车设计公司。

张立强介绍，自2003年承接第一个整车设计订单以来，目前阿尔特已经成功研发出近400款车型，与近百家客户建立紧密的合作关系，率先取得“蔚小理”等新势力车企的订单。

“2014年，除整车研发业务外，阿尔特开始切入汽车核心零部件制造赛道，在V6发动机、纯电动车减速器以及混合动力系统制造方面进行研发投入。发展到今天，公司核心零部件业务已经开始形成规模。”张立强说。

张立强表示，切入汽车核心零部件制造赛道是公司重要的里程碑事件之一，是对前期的整车及零部件设计开发业务的延伸，形成了阿尔特独具特色的“研发+制造”双轮驱动业务，不仅可



阿尔特DHT生产线

公司供图

以更好地服务于主机厂，还能让公司的业务结构趋于完善，为公司创造更大的价值。

“虽然两个核心业务在共同向前推进，但目前公司营收增长比较快的还是整车设计业务。尤其是新能源汽车设计，2022年上半年，公司新能源汽车设计业务营收占比达84%。”张立强表示。

核心竞争力凸显

“2020年3月，阿尔特在创业板上市，这意味着公司发展迎来了全新的突破。”张立强说。

“实际上，整车设计行业是以研发为主，像阿尔特这样以‘研发+制造’综合发展的公司较少，处于行业的第一梯队，并且成为汽车生产企业核心零部件Tier 0.5供应商。”张立强告诉记者。

2011年，张立强加入阿尔特，正是看中了阿尔特的发展潜力。在全球，阿尔特拥有日本、美国、欧洲、北京、上海五大前瞻设计中心。目前，阿尔特不仅具备多款全新整车平台研发经验，而且在行业里拥有多项“首个”头衔。在整车及整车平

台全流程研发方面，是我国率先布局滑板底盘研发制造的上市公司之一；在核心零部件研发制造方面，是我国首家规模性量产DHT、EDU等核心产品的整车研发上市公司。

在张立强看来，阿尔特能够取得今天这样的成绩，与公司的企业文化以及完善的组织架构分不开。一方面，公司具有完善的人才激励政策和稳定研发团队，并且主张内部创业孵化，给每一位具有创新能力的工程师提供创业支持。

另一方面，公司整车开发业务覆盖汽车研发全产业链条，从最初的产品定义到量产支持，为客户提供一站式的服务。多年积攒的研发经验以及相对健全的开发流程体系，能够保证按时交付并提供质量上乘的产品。同时，布局汽车核心零部件研发制造业务，进一步提升了公司的综合能力。

加快智能化进程

近年来，随着我国新能源汽车产销保持快速增长的势头，汽车市场电动化、智能化、网联化、数字化进程逐步加快。

张立强表示，研发是整车开发中的第一关，公司作为第一关的“攻关”者，率先敏锐地抓住了决定未来汽车行业生态的核心技术点。

近年来，阿尔特通过联合开发和自研的方式，开展滑板底盘、四合一动力总成、无人驾驶系统的研发以及满足新技术、新产品功能的更高维度的全新架构研发。“上述技术的逐步落地、成熟，将成为公司新的业务增长点。”张立强说。

“现在汽车智能化应用越来越普及，阿尔特作为汽车行业研发细分领域的领跑者，对于智能化的发展非常重视。”张立强表示，近年来，公司在新能源智驾平台、智舱平台、智控平台等代表汽车行业智能化发展前沿的领域进行大规模的研发投入，也取得了不错的成绩。

其中，进军滑板底盘赛道是阿尔特在汽车电动化、智能化趋势下，谋求业务第二增长曲线的新举措。

滑板底盘外形酷似滑板，可以将制动、转向、热管理及三电等组件放置在滑板底盘内，采用全新架构、全线控技术，解除底盘与座舱里方向盘、踏板的硬连接，达到上、下车体解耦，让座舱能够自由布置和设计。

公司2019年开始关注并进行滑板底盘相关技术研发。2022年年初，阿尔特宣布与董事长宣奇武等人共同设立壁虎科技，深度布局滑板底盘，加快下一代滑板底盘大规模量产。11月20日晚，阿尔特宣布，进一步增持壁虎科技，并和壁虎科技共同与宁德时代达成战略合作框架协议，在滑板底盘、新能源车业务等领域开展合作。

张立强表示，在理想条件下，一款滑板底盘可以适用多款车身，大大缩短了整车开发周期，降低研发成本，同时对于未来车体内部排列组合的调整非常容易，在丰富智能生态、提升空间利用等方面具有明显的优势。

张立强表示，公司未来重点在智能化、模块化以及对公司未来能够形成业务闭环的领域加大研发投入。此外，公司将进一步完善并丰富智能硬件领域。

补贴退坡在即 新能源车企年末加速冲销量

● 本报记者 金一丹

比亚迪日前率先发布涨价函，宣布2023年起旗下多款车型将提价，但在今年底预定的汽车价格不受影响。中国证券报记者调研多家车企了解到，业内目前尚无大幅跟涨迹象，特斯拉、奔驰等车企则在年末对车价大打折扣以冲刺销量。

业内人士表示，国家补贴退坡可能在2023年带来一波“涨价潮”，但无论是车企提前发出涨价预告还是降价销售，对今年年末新能源车销量都将起到前置和刺激作用。

比亚迪率先涨价

11月23日，比亚迪宣布将对王朝网、海洋网及腾势相关新能源车型的官方指导价进行调整，上调幅度为2000元至6000元不等，具体车型的调价通知将另行发布，但在2023年1月1日之前付定金签约的客户不受此次调价影响。

比亚迪此次涨价主要受两大因素影响。一方面，根据国家对新能源汽车发展的系列政策及规划，新能源汽车购置补贴政策将于2022年12月31日终止，在此之后上牌的车辆国家将不再给予补贴。据悉，现有补贴额度是插电混合动力车4800元/台、纯电动车12600元/台。另一方面，2022年下半年以来，电池主要原材料价格大幅上涨。

今年以来，比亚迪已对销售价格进行了三次调整，累计上调价格与国家补贴退坡额度几乎持平。

市场竞争加剧

作为行业“风向标”，比亚迪此次涨价是否会引发其他车企跟涨，引发市场高度关注。对此，多家车企表示，暂无提价打算。

“目前没有涨价的消息。”阿维塔科技相关负责人告诉记者。极氪智能科技副总裁赵昱辉表示：“面对复杂的市场价格体系变化，极氪不会跟风调整价格。作为一家用户型企业，我们始终聚焦产品力和用户价值，会持续关注提升产品价值与用户体验。”蔚来、小鹏汽车、理想汽车、广汽埃安等汽车销售顾问均表示，目前没接到涨价通知。

与比亚迪截然相反，特斯拉、奔驰等车企近期进行了大幅降价。10月24日，特斯拉宣布，国产Model 3和Model Y降价幅度为1.4万元至3.7万元。此外，11月8日至11月30日，购买现车及合作保险机构车险组合并按期完成提车，购车尾款可减8000元；12月1日至12月31日，购车尾款可减4000元。

11月，梅赛德斯-奔驰正式对旗下部分EQ新能源车型市场售价进行下调，降价幅度为5万元至20万元不等。福特中国电动车事业部也宣布，国产福特电马Mustang Mach-E全系车型进行价格调整，降价幅度为2万元至2.8万元。

吉利汽车相关负责人表示，明年国补退出以及原材料价格的上涨对新能源汽车销售价格可能会带来影响。全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示，明年年初，国内新能源车市将再掀起一轮“涨价潮”，但规模不会太大。

中信证券表示，2023年是企业新增产能集中开始释放的一年，新能源汽车行业可能面临竞争加剧的局面。

秉承服务实体经济初心 平安银行持续发力强化普惠金融

平安银行从供给侧与需求侧两端发力，助力畅通经济循环，赋能实体经济发展。在需求侧，多措并举助力扩大内需，促进消费升级，帮助新市民在城市“落地生根”、安居乐业；在供给侧持续提升服务小微企业质效，将“真普惠、真小微、真信用”落到实处，为经济高质量发展夯实基础。

用供应链金融服务电商企业 支持消费持续回暖

消费是经济增长动力，只有国内消费实现有力扩张，国内的供需循环才会畅通和互促。双十一、双十二传统电商节日，能有效促进消费提升。然而对电商平台中的大多数小微企业来说，“双节”不仅是一次机遇，还是一场“大考”：备货、旺季销售、预付阶段皆需大量资金周转，规模小、资本积累少的小微企业，极易陷入钱货两难的境地。

针对行业痛点，平安银行通过技术生态融入供应链金融，渗透到电商平台的海量中小微企业，升级优化了金融供应链中的“人”“货”“场”，帮助小微企业纾解融资困境，解决了从备货端到收款端的资金需求。

从“人”的视角出发，在“交易场景+数据信用”模式下，平安银行面向供应链上游企业推出订单贷。立足供应商自身信用，叠加与核心企业长期合作信息、交易信息增信，可帮助供应商提前回款，实现金融支持最大化。

“货”的角度，针对第三方仓储场景，平安银行创新“货权管理+数字化监控”模式，商户可以通过银行认可的电商物流仓作为监管仓库，以经销商合法拥有的货权质押进

行融资；也可通过保兑仓模式，从预付款阶段进行融资介入，提前锁单获利，缓解旺季囤货资金周转压力。

当前，平安银行供应链金融服务维度不仅涉及电商商户上游备货、中游物流、下游销售，还涵盖了电商平台支付结算的全交易流程。利用“星云物联平台”，平安银行打造了“支付结算+融资+综合金融”一体化解决方案，满足平台企业账户管理及收付需求。目前，平安银行已服务平台客户超1200家，小微用户超2000万，日处理交易资金额超3000亿元。

深耕普惠金融服务 助力新市民创业就业

随着普惠金融迈向高质量发展，加强新市民金融服务成为当前进一步扩大普惠金融覆盖面的关键一环。做好新市民金融服务，对稳就业、保民生，畅通国民经济循环具有重大意义。平安银行积极回应新市民的需求，持续深耕普惠金融，助力新市民“进得来、留得住”，在新城市实现美好生活。

小微企业是吸纳新市民创业、就业的主力军，是帮助新市民在城市“站稳脚跟”的关键市场主体。然而小微企业由于融资经验少、缺少抵押物等问题，在生产经营中容易遇到融资难、融资贵的瓶颈。对此，平安银行依托金融+科技的优势，通过服务上门结合线上化申请的方式，为客户提供准入门槛低、手续便捷、用款灵活的贷款产品，降低小微企业融资难度、提高融资速度，得到客户的广泛认可。

对不少选择在新城市创业的新市民来

说，创业周期短、征信资质偏弱，且金融资产提供地与资金需求地存在空间差的问题，成为阻碍他们发展的主要因素。针对该痛点，平安银行首创“宅抵贷全国通”模式，锁定新市民“人房分离”场景，解决新市民在A城市有房但在B城市经营企业或工作的抵押贷款问题。

平安银行将普惠金融下沉到更为广阔的新市民群体中，不仅提升了对包括新市民在内的大众客群、长尾客群的金融服务覆盖面、可得性、均等性，也大大提升对吸纳新市民就业较多的小微企业的金融支持力度和服务质效，有力地提升了城市就业质量。

践行服务实体初心 落实“真普惠、真小微、真信用”

平安银行持续落实“真普惠、真小微、真信用”策略，全面推动了普惠金融服务的增量、扩面、降价、提质，让更多小微普惠主体获利，实现对美好生活的向往。

在增量、扩面方面，数据显示，截至今年10月，平安银行普惠小微企业贷款余额已超5000亿元，较2021年末增长近千亿元，增速显著高于各项贷款增速并居股份制银行前列。服务普惠小微客户超100万户，户均余额仅约45万元，处于产业链最末端的小微企业主、个体工商户占据绝对主体。当前，平安银行小微业务规模、增速以及客户数在全国性股份制银行中皆处于先进水平。

在减费让利方面，自四部委《关于降低小微企业和个体工商户支付手续费的通知》政策执行之日起至2022年6月末，平安银行为小微企业及个体工商户减免支付结算手

续费累计降费规模近亿元，自主降费项目的实际累计降费规模超2800万元，累计惠及小微企业和个体工商户数量近70万户。减免小微企业及个体工商户各种手续费用超3800万元，通过发放利息券形式累计减免利息超1.1亿元。

为不断改善小微企业服务体验，平安银行持续优化普惠金融产品及服务流程，全面推动“新微贷”贷款产品实现数字化升级，持续优化“微e贷”等普惠产品，并进一步开展业务模式、服务流程及智慧服务创新，让真正客户“省心、省时，又省钱”。今年，平安银行还上线了面向小微客户的一站式服务平台“生意通专区”，围绕企业经营的生命周期和企业主日常生活，为小微企业提供覆盖融资、企业经营支持服务及日常生活服务的全周期场景解决方案。

乡村中的小微企业，是推动乡村振兴的重要力量。平安银行持续关注乡村振兴事业，将优质金融服务不断下沉到乡村。据悉，今年1—9月份，平安银行投放乡村振兴支持资金150.72亿元，累计投放512.48亿元；乡村振兴借记卡发卡80095张，累计发卡103586张；惠及农户7.88万人，累计102.88万人。此外，平安银行还正式发布普惠+乡村振兴金融产品“平安惠农贷”，以普惠金融之力赋能乡村振兴，激活乡村发展新动能。

未来，平安银行将积极融入新发展格局，助力畅通供需双侧循环，继续履行服务实体经济、保障社会民生、促进高质量发展的使命，持续深耕普惠金融服务，加大对实体经济的支持力度。同时，积极践行乡村振兴战略，促进城乡融合和区域协调发展，推动经济的高质量发展。