

新一轮汽车价格战或将开启

整车厂向上游传导降本压力

11月27日，继比亚迪要求供应商产品降价10%引发市场热议后，中国证券报记者独家获取的文件显示，上汽大通汽车有限公司（简称上汽大通）也向其供应商致信称，随着新车大量上市，市场供需失衡状况预计在短期内难以得到根本改善，导致价格战难以平息。“卷成本”将是2025年汽车行业的主旋律。上汽大通邀请供应商伙伴共同参与成本控制的大项目中，提升复杂形势压力下的生存能力，目标是降本10%。

11月25日，瑞银中国汽车行业研究主管吴曼在回答记者提问时表示，汽车价格战在2025年一季度可能会再现，而且有可能比往年来得更早。中国证券报记者从汽车供应链各方调研了解到，汽车价格战下，整车厂通过多种途径向上游供应链转移降价压力。部分汽车零部件企业存在偷工减料、以次充好、掺杂回料等乱象，一些整车厂由于价格和生产效率等原因，在质检和验收环节“睁一只眼闭一只眼”，最终影响产品质量和汽车整车安全，损害消费者利益。

● 本报记者 王可



视觉中国图片

两整车厂要求供应商降本10%

上汽大通在信函中表示，2024年初，比亚迪、特斯拉等品牌纷纷降价，拉开了新一轮价格战的序幕。随着新能源汽车和燃油车的份额和价格之争更加白热化，预计到2025年或2026年，汽车市场企业竞争格局将逐步明朗。当前汽车市场供大于求的问题突出，这与供给过剩、需求不足的矛盾密切相关。随着新车大量上市，市场的供需失衡状况预计在短期内难以得到根本改善，导致价格战难以平息。

上汽大通进一步表示，希望供应商在多个方面对上汽大通给予支持。在材料成本优化方面，上汽大通表示，期待供应商能够提供更具竞争力的原材料采购方案，或者通过技术创新降低材料用量；在生产工艺改进方面，上汽大通鼓励供应商提出任何可能提高生产效率、减少浪费的工艺改进建议；在物流与仓储方面，上汽大通希望供应商能与大通物流团队共同优化物流配送系统，进行包装运输方案优化，降低包装、物流成本，提升装载率，优化结构成本；在VAVE（Value Analysis&Value Engineering，指价值分析和价值工程）实施方面，上汽大通鼓励供应商利用自身的专业优势与大通协同设计，主动对零部件成本进行系统性优化，科学大胆提供VAVE提案，并压缩VAVE断点及验证周期，上汽大通将酌情考虑收益共享。此外，上汽大通表示，期望与供应商建立更为稳固的长期合作关系，以便更好地规划未来的成本节约措施。

针对上述情况，11月27日，中国证券报记者向上汽集团相关人士进行核实，并询问上汽集团其他子公司有无类似降本要求及如何面对2025年潜在的价格战。截至发稿，记者未收到回复。

无独有偶，比亚迪在11月26日向供应商发函称，2025年市场竞争将更加激烈，进入“大决战”“淘汰赛”。为增强比亚迪乘用车竞争力，比亚迪需要整个供应链共同努力、持续降本。因此，比亚迪对供应商所供货产品提出要求，从2025年1月1日起降价10%。比亚迪还在致供应商的信中表示：“请您和团队务必认真对待，切实挖掘降本空间、积极推动要求达成，尽快对接比亚迪资源开发团队，在12月15日前通过SRM（供应商关系管理）系统将降价后价格报给我司。”

11月27日，比亚迪品牌及公关处总经理李云飞在微信回应称，与供应商的年度议价是汽车行业的惯例。“我们基于规模化大量采购，对供应商提出降价目标，非强制要求，大家可协商推进。”

部分整车厂业绩亮眼

据中国汽车工业协会11月26日发布的数据，2024年10月，中国品牌乘用车共销售193.1万辆，环比增长12.9%，同比增长30%，占乘用车销售总量的70.1%，销量占有率比上年同期提升10.4个百分点。2024年1至10月，中国品牌乘用车共销售1384.9万辆，同比增长21.2%，占乘用车销售总量的64.6%，销量占有率比上年同期提升9.3个百分点。

比亚迪和上汽大通今年以来在销售端均

有不俗表现。比亚迪在发给供应商的信函中表示，2024年10月，比亚迪汽车销量突破50万辆，1-10月累计销量超过325万辆，同比增长36.5%，预计全年将突破420万辆销量大关。比亚迪汽车销量的不断突破，得益于技术创新、规模化优势和低成本供应链。

上汽大通在发给供应商的信函中表示，2024年，上汽大通积极应对市场变化，把握市场机遇，在各合作伙伴的鼎力支持下，国内销售顶住价格竞争压力，各细分市场表现稳健，其中V系宽体轻客面对竞品价格战，打出产品力和成本的组合拳，市占率逐步回升至30%；星际皮卡在国内市场需求下滑的情况下，市占率同比增长0.2%，维持大通中高端皮卡的品牌形象；纯电城市物流车抓住新能源商用车渗透机会，累计市占率增长1.3%；G系列MPV市占率达8.5%。

2024年也是上汽大通在海外市场丰收的一年。2024年全年，上汽大通海外完成销售91500辆，累计突破40万辆，在英国、挪威、智利、德国、意大利、比利时、西班牙、瑞典等地的EV VAN（电动客货车）细分市场市占率均名列前茅；在香港的新能源大型MPV市占率达45.1%，排名第一；在北美地区的皮卡市占率继续保持前三，并较2023年同期增长1%。上汽大通持续扩大市场和网络覆盖，在海外市场保持高效持续增长。

供应商生存艰难

11月27日，记者从供应链人士处获得一份供应商向比亚迪的回信。该供应商表示：“贵公司关于要求供应商2025年起进一步降

本10%的通知我已收到，但我对此表示强烈不满和严正抗议。比亚迪作为中国汽车行业的标杆企业，近年来的确通过极致的成本压缩策略实现了规模化扩张。然而，公司当前的做法不仅违背商业伦理，更是在透支他人的勤劳与韧性，影响国内供应商的生存能力。”

11月27日，某知名汽车主机厂供应商人士向记者表示，汽车价格战最终传导到上游后，供应商将不得不采取降本措施，否则将被踢出供应商队伍。面临成本压力，汽车供应商常常采取削减人力成本、降低用料标准等措施。例如，供应商为节约用电成本，白天停工、夜间开工成为司空见惯的事情。强行降本还将影响产品质量和汽车整车安全，损害消费者利益。

汽车供应商面临整车厂不断缩短的比价周期和不断延长的应收账款账期。以比亚迪为例，长三角一名汽车供应商人士表示，比亚迪同一零配件往往交给多个供应商生产，供应商原本的比价周期为一年或者半年，现在缩短到三个月一次，价格较高的供应商将直接出局。

应收账款方面，以终止IPO的汽车供应商上海紫江新材料科技股份有限公司为例，在回复监管问询时，紫江新材表示，2019年、2020年、2021年和2022年上半年，公司应收账款账面价值分别为0.71亿元、1.09亿元、1.93亿元和3.16亿元，占总资产比例超过30%。各报告期末，比亚迪应收账款余额占比超过70%，比亚迪供应链采用“迪链”供应链票据，信用期为7个月，“该信用政策高于可比公司、高于公司其他客户，也高于比亚迪对其他供应商给予的信用期”。

产业落地应用提速 低空经济发力“最后一公里”

● 本报记者 齐金钊

日前，全国首个低空经济公共基础设施小微服务站在深圳启用，将物流配送、城市巡查、消防应急、紧急救援等多元服务融为一体；在深圳多个公园内，美团无人机快速穿梭，实现外卖的精准、高效投放；珠海设立14条航线，涵盖紧急物资配送、海岛休闲垂钓、旅行观光等……随着产业落地和配套政策的逐步完善，低空经济正在走进人们生活的“最后一公里”。

业内人士认为，我国已经迎来了低空经济机遇期，低空经济产业未来有望拉动产业链上下游投资，并通过跨界融合带动经济增长。

低空经济走进日常生活

在位于深圳市福田区的金地名津广场小区内，不时可以看到一架架装载快递包裹的无人机起降在服务站上。这些包裹来自周边快递配送网点，在无人机助力下，它们5分钟之内就可运送到服务站，然后由快递员配送到消费者手中。目前，这个服务站可以服务周边三个小区、大约八千户居民。

记者了解到，与传统的物流站点不同，该服务站汇集了低空物流“最后一公里”的多元功能。无人机可以将客户下单的商品快速送达服务站，服务站为无人配送提供安全接收和存储，并设有冷冻冷藏设施，可保障生鲜食品、药品等需特殊存储条件的物品的安全放置。同时，服务站设有专业工作人员，确保送达的货品可以方便地交付给居民，特别是为上下楼配送难题提供解决方案，破解无人配送的局限性。

作为国内布局低空经济最早的城市之一，深圳的低空经济产业落地迅速，不少相关应用已经走进了人们日常生活的“最后一公里”。在深圳笔架山体育公园内，无人机外卖站正成为这里知名的“打卡点”。在这里，市民可以通过手机扫码下单的方式，选择相关品牌的食



在深圳笔架山体育公园内的无人机外卖配送站

本报记者 齐金钊 摄

物、饮料等。下单成功后，只需要等待十几分钟，便会有美团无人机从天而降，将外卖投送到该站点。

“低空经济的发展将帮助第一、二产业实现无人化、自动化闭环。”中国信息通信研究院副院长、中国通信标准化协会无线技术委员会主席王志勤认为，低空经济将会给第三产业带来最直接的变革和创新。未来低空经济的发展将分为三个阶段：第一个阶段是验证示范，会在指定区域进行小范围部署，重点是对技术路线和需求进行验证；第二个阶段是探索常态化的

运营模式；第三个阶段是最终形成低空经济产业集群，实现规模化发展。

产业化进程加速

在政策支持引领下，我国低空经济产业化进程正迎来加速期。11月27日，在首届全球低空经济论坛年会上，中国低空经济联盟执行董事长罗军表示，我国已经迎来了低空经济机遇期，作为我国立体交通的重要组成部分，到2030年，我国低空经济产业规模将突破

3万亿元，仅无人机产业规模就有望率先突破万亿元。

2024年以来，多地对发展低空经济出台相关政策支持。其中，北京、上海、杭州、合肥等15个城市宣布与企业携手共建低空经济生态圈，计划到2025年打造涵盖低空飞行路线、低空应用示范区等多个领域的上百个示范项目。

此外，多地还官宣成立低空经济产业基金，对相关产业予以金融支持。11月11日，珠海宣布组建低空经济基金群，目标规模100亿元，首期规模15亿元。11月6日，深圳发布了公开遴选低空经济产业基金管理机构的公告，该基金拟设规模为20亿元。据不完全统计，截至目前，全国已有20个省区市成立低空经济产业基金，总规模已超千亿元。

拉动上下游投资

来自赛迪顾问的预测数据显示，2023年我国低空经济规模突破5000亿元，预计2026年将超过万亿元。届时，除了核心产业规模过万亿元，低空经济还将拉动产业链上下游投资过万亿元，并通过跨界融合带动经济增长过万亿元。

放眼资本市场，中信证券表示，低空经济的发展进入政策密集出台期，行业发展有望加速，这将大幅增强我国在低空经济领域的核心竞争力。建议投资者关注政策对低空经济的支持力度及资金、项目落地情况。

长江证券表示，低空经济正迎来发展机遇期。当前全国各地正大力发展低空经济相关产业，有望带动低空经济全产业链加速发展。同时，我国已形成较为完整的低空经济产业链，其上游为原材料与核心零部件，中游为无人机、航空器及配套设备，下游为航空管理及信息化行业应用。建议投资者关注低空经济全产业链，重点关注航空信息化及空管领域的相关标的。

华锐技术：引领金融基础设施技术革新

● 本报记者 齐金钊

20世纪90年代，沪深证券交易所开业，我国证券业信息化建设由此拉开了30余年波澜壮阔的创新发展画卷。从人工交易，到电子化交易系统建成，再到如今的数字化、智能化和国产化，一代代金融科技从业者不断探索中为我国金融基础设施建设添砖加瓦。

作为一名拥有32年证券从业经验的资深“老兵”，华锐技术董事长邹胜在接受中国证券报记者专访时表示，对于证券行业核心交易系统而言，分布式低时延技术正成为被广泛认可的技术主流。作为国内率先专注于分布式低时延基础技术研究的机构，华锐技术正致力于提升中国金融基础设施的自主研发能力。

分布式低时延技术成为行业共识

近期，国内证券业信息化建设捷报频传，分布式低时延技术渐成行业共识。

10月18日，中国人民银行发布了2023年度金融科技发展奖获奖名单，国泰君安证券新一代信创分布式低时延核心交易系统荣获一等奖。10月21日，国信证券宣布新一代分布式低时延核心交易系统成功上线，交易速度提升至万分之五秒以下，吞吐量提升了上百倍。

“分布式低时延技术可以使系统性能大幅提高50到100倍，成本可以降低三分之二，如果全行业把原有的集中式主机系统全部替换掉，将带来不可估量的价值。”邹胜介绍，整个中国证券行业尤其是大中型的证券公司还是以集中式主机系统占据主导地位，在这样的背景下，推动证券行业完成分布式转型并实现自主可控，非常有挑战性但意义重大。

在邹胜看来，要将分布式低时延的技术路线走通，不是一蹴而就的，而是一项艰苦的系统性工程。

华锐技术于2017年首创了证券行业第一个分布式技术实验室，并陆续打造了新一代分布式证券、资管核心业务系统，帮助客户实现核心业务系统分布式转型，迎接数字化时代的变革。

2023年6月，中国证券业协会发布了《证券公司网络和信息安全三年提升计划（2023-2025）》，在总结过去行业核心系统建设经验的基础上，明确提出要“积极从集中式专有技术架构向分布式、低时延、开放技术架构转型”，并“鼓励有条件的证券公司积极推进新一代核心系统的建设”。

目前，证券行业的核心交易系统仍然以IOE体系和Wintel体系为主。而采用分布式架构，需要用到的国产关键基础软硬件已具有较强的性能和可靠性，分布式低时延架构的整体优势可以抵消信创部件的局部劣势，实现核心业务系统整体的高可用性、高性能、高性价比。

保持研发投入

华锐技术的发展历程是一段科技创新的长跑。

2017年，华锐分布式技术实验室在深圳市最老的工业区——天安数码城的一座旧厂房中诞生。邹胜回忆，在创业初期，为了节约成本，华锐技术在这座旧厂房一待就是四年，楼下是快递货车往来不断的震动声，隔壁是印刷厂机器的轰鸣声，华锐技术的办公室经常彻夜长明。经过七年多的坚守与付出，华锐技术在金融科技领域逐渐结出了累累硕果。

在关键技术突破方面，华锐技术自主研发了世界级分布式低时延消息中间件AMI，填补了国内分布式低时延消息中间件的空白。

2018年，华锐技术与华为联合攻关了第一代低时延网络交换机，这是华为第一款低时延网络交换机，也是证券行业第一次将国产网络交换机运用到核心交易网络中。

2019年，华锐技术开始研发支持基于ARM架构的鲲鹏处理器的产品和解决方案，经过多轮技术攻关，AMI在鲲鹏处理器上的性能表现达到甚至超越了同主频英特尔X86的水平。

同年，华锐、华为、国泰君安宣布联合启动新一代分布式低时延交易系统国产化项目的研发工作。

历经三年的研发，2022年8月22日，国泰君安新一代信创分布式低时延交易系统上线成功，实现了从网络、服务器、操作系统、数据库、中间件、应用系统的全栈信创。

2024年10月21日，华锐又助力国信证券完成了新一代核心交易系统成功上线，标志着核心交易系统信创解决方案不断成熟，从试点走向大规模生产实践。

如今，华锐技术累计投入研发费用超过8亿元，拥有授权发明专利100多项。这些成果展示了华锐技术在科技创新上的坚定决心和实力。