

力争今年交付12万辆 雷军全面回应小米汽车诸多疑团

证券时报记者 王小伟

7月19日,雷军年度演讲在北京石景山的首钢冰球馆开幕,这次演讲主题为“勇气”,内容是关于小米造车三年的来龙去脉。小米汽车也登上了微博热搜。

小米是怎样决定要造车的,如何应对100亿美元的巨额投资,小米汽车为何不代工等诸多疑团,都在这次演讲中,首次浮现答案。

制裁成造车起点

2021年的一天,雷军上班路上接到电话,听到小米被美国制裁的消息。在当时召开董事会讨论应对方案期间,有人提问:“假如小米的手机业务不能做了,你们三四万员工怎么办?”这成为小米造车追求多元化的开始。

“如果要造车,就要有长期打算,时一定要奔着全球前五去。我们当时的测算,至少要烧掉100亿美元。”雷军表示。投入实在太太大,输不起,雷军本人亲自下场掌舵。“如果这件事必须干,如果大家觉得我最合适,我愿意挺身而出。当时我的心里只有七个字:虽千万人吾往矣。”2021年3月30日,小米正式公告了小米下场造车,首期投资100亿元。

造车项目启动后,无论是小米的早期创业者刘安昱,还是已经定居在欧洲做汽车设计的李田原,还有顺为资本合伙人胡峥楠等都投身到小米汽车的创业中来。对于雷军来说,这是继小米手机之后的最后一次创业,他需要全力以赴。但与小米手机时期不同的是,踏入造车后的雷军则要独挑大梁。此后,雷军也始终选择站在台前,为小米汽车增加更多的曝光量和销量。

为何不独立融资?

与其他造车新势力不同,小米走



雷军在发布会现场视频展示自己开车漂移

的是一条不依靠外部资本的独立之路。发布会上,雷军对此进行了回应。

2021年4月,一群企业家到访小米,追问雷军:现在造车是不是太晚了?雷军当时回应,智能化是汽车的灵魂,这在电动汽车时代刚刚开始。汽车是一个百年赛道,只要想干,任何时候都是最好的时候。

另一个问题是:小米汽车为什么不独立上市?雷军回应,当时小米汽车啥都没有,就有投资机构给出估值100亿美元,但深思熟虑后认为,在小米内部造车,大量的人才、技术都可以直接用,可以全力以赴一起造车才有胜算。最后决定资金全部自己掏,风险全部自己扛。

大部分车企都是先做SUV,而小米选择“不走寻常路”,先从纯电轿车做起,从最难的品类做起。雷军表示:“因为过去吃过太亏,这次创业,不走捷径,不收购,不代工。”不代工意味着在制造环节,所有核心技术都要自己做。“在这个过程中,我们不仅把自己折腾得够呛,也把供应商折腾得够呛。”雷军曾致电宁德时代董事长,最终获得了理解。

拓展外卖“卫星店” 连锁餐企挖掘利润新增长点

证券时报记者 曹晨

今年以来,伴随着餐饮消费持续复苏,行业跨界入局者愈发增多,市场竞争加剧成为共识。在此背景下,头部餐企积极探索新的经营模式,开设小型外卖“卫星店”逐渐成为新趋势。

上半年餐饮收入增7.9%

7月15日,国家统计局发布的数据显示,6月,全国餐饮收入4609亿元,同比增长5.4%;限额以上单位餐饮收入1286亿元,同比增长4%。今年1-6月,全国餐饮收入26243亿元,同比增长7.9%;限额以上单位餐饮收入7192亿元,同比增长5.6%。

随着餐饮行业的向好,A股“烤鸭”“金聚德”7月18日晚间发布业绩预告公告,2024年上半年,公司实现营收6.87亿元,同比增长2.85%;利润总额3185万元,同比增长15.82%;归母净利润2934万元,同比增长5.1%;基本每股收益0.1元。

全聚德直言,2024年上半年,公司餐饮门店假日经营再创新高,食品创新带动产品矩阵优化,同时,团膳承接新项目,双平台外卖赢得好口碑。

但另一家老字号餐企西安饮食预计上半年亏损。7月8日,西安饮食发布业绩预告称,预计2024年上半年归母净利润亏损5450万~6500万元,上年同期为亏损4600万元;扣非净利润亏损5600万~6650万元,上年同期亏损4882万元。谈及业绩预告,西安饮食表示,2024年上半年,餐饮行业市场需求低迷,竞争不断加剧,餐饮经营门店均出现不同程度客源减少、消费标准下降,导致营业收入未达预期,且相关固定成本

较高,影响当期利润未达预期。

由于在现金流方面拥有显著优势,今年以来餐饮业吸引诸多跨界入局者,市场竞争愈发激烈成为共识。

相关数据显示,今年上半年,国内餐饮相关企业新注册量达到134.7万家,而注销、吊销量达到105.6万家。对此,开源证券认为,虽然倒闭的餐厅大幅增加,但新增餐企数量仍大于注销吊销数量,意味着市场供给仍在持续增加。预计激烈竞争下,餐饮价格战仍将持续,主动降价使餐企大多进入微利时代。

“今年上半年,餐食品类竞争激烈,开店率高,行业经营者面临的压力增大。”7月16日,中国烹饪协会发文称,餐饮企业积极应对市场变化,创新经营模式,促进市场消费的稳定恢复,保证了节假日餐饮消费的持续提升。目前,进入暑期,亲子游、避暑游、研学游等跨城出行人数大幅回升,将明显带动各地餐饮消费增长。

拓展外卖“卫星店”

随着行业竞争加剧以及消费者对性价比愈发重视,头部餐企正在创新经营模式,开设外卖“卫星店”成为一大趋势。

今年5月底,在港股上市的内九毛九旗下太二酸菜鱼第一家外卖“卫星店”开业,这家门店主打小店模型,发展纯外卖业务。据悉,该门店整体面积较小,未设置堂食座位。菜品方面,包含单人和双人套餐、招牌必点、时蔬、小吃等,在价格上与堂食门店相比有明显下调。

九毛九方面对证券时报记者回应称,“在一些上了单人外卖套餐的门店,它的单量增长和对营业额贡献

今年力争交付12万辆

2023年8月16日,小米第一辆试产车下线。隐藏在背后的却是一个包含市场调研、汽车冬测夏测等在内的系统工程。

以市场调研为例,“当时我也有司机,但是既然要造车,我第一步就是要自己开车,反而让司机坐副驾驶。”雷军回忆说。为了市场调研,后来雷军又借朋友的车开;逛各类品牌的4S店;在小米地下车库里转,看到没开过的车就借来开;跟各类车主聊天、记录,并认真真开两天。多年下来,雷军试驾了170多辆车。

同时,为了加深对汽车的理解,雷军还给自己定了一个目标:成为国内车企老板中开车最好的之一。于是,他下定决心开始学赛车,不光自己学,还带着小米管理团队一起学习,最终,他如愿拿到了赛车牌照。

小米SU7发布前,做了行业最大规模实车路面测试。有网友说:“小米汽车行不行,就看高管敢不敢自己开。”这句话被工程师转给雷军,雷军

增长都非常好。所以,公司选择在一些周围几公里范围内都没有门店的地方,开设大概四五十平米的门店专门做外卖。截至目前,太二酸菜鱼已经在广州、深圳、上海和厦门等多地开业了超20家卫星店,未来公司会寻找合适的区域,继续拓展。”

实际上,太二酸菜鱼可以视为连锁餐饮品牌近期相继布局“卫星店”的缩影。6月5日,美团外卖与老乡鸡就“品牌卫星店”达成战略合作。老乡鸡计划在2024年内开设50家“品牌卫星店”,美团外卖将为其提供AI选址和选品等多项服务。

华福证券近期研报显示,呷哺呷哺、海底捞、太二、老乡鸡、冰火楼、农耕记等品牌纷纷设立小型、专注外卖的“卫星店”,以降低运营成本、提高效率并吸引消费者。这种“大店堂食+小店外卖”的协同模式,不仅为品牌开辟了新的盈利渠道,提升了企业收入,还通过节省成本和优化运营,增强了品牌竞争力。

寻求新利润增长点

“品牌卫星店作为外卖店,延续了母品牌的资产,但具有更小的店面和灵活的运营模式,有效降低租金成本。这些店运营效率较高,缩短投资回报周期。产品上,专注于一人食套餐,减少SKU以降低成本和库存压力。此外,卫星店有助于缓解高峰时段堂食与外卖的冲突。公司旗下餐厅上个月试水了首家卫星店,整体经营数据很好,计划本月再开三家。”一家港股上市的外卖餐企负责人表示告诉证券时报记者。

作为外卖头部平台,美团方面今年4月推出了“品牌卫星店”万店

又转发给所有高管。小米高管全部参与了测试,累计里程超10万公里。雷军也参与10多次,累计5000多公里,最远的一次是自己从北京开到上海。在发布会现场,雷军还视频展示了自己开车漂移,雷军称这是此前直播“吹牛”后的“交作业”。

正式发布前,小米汽车遭遇不少调侃、质疑不断,最难的是当时几乎所有人都觉得小米SU7卖不动。雷军回忆,当时自己确实担心,既怕卖不动,也担心不够卖。但更大的难题是定价,超低价无异于饮鸩止渴。最终,小米SU7发布会在今年3月28日举行,发布会上,雷军采用互联网营销新方式,当时市场有声音认为,这实现了对传统车厂发布会的降维打击。此后数月,雷军通过一轮又一轮直播等方式,亲自讲解、试驾和招人。

雷军在昨晚的演讲中再次重申,小米SU7今年的交付目标是保底10万辆,力争12万辆。“但我们距离成功还远,我们的长征才刚刚开始。这是小米所有人的勇气,勇气是人类最伟大的赞歌。”

返佣计划,助推外卖卫星店的进一步发展。美团外卖总经理薛冰表示,该计划的推出旨在帮助品牌商家解决开店选址、流量转化、投入过高等问题,快速抢占“质价比”时代的消费红利。

美团方面的统计显示,截至2024年5月底,已有45个品牌在全国率先跑通卫星店模式,累计开出超560家卫星店。门店坪效平均能做到4500元以上、人效能做到3.5万元以上。如叠加AI选址能力可找到品牌需求高、订单多的位置,结合租金和装修成本的节省,单门店仅需8-10个月就能回本。

山西证券研报显示,连锁餐饮品牌相继布局卫星店,小店打品牌,小店提利润。卫星店由于投资成本低、效率高,可以帮助品牌加速门店扩张带来新的利润增长点,门店模式具有高性价比以及增强品牌规模化效应。同时与传统纯外卖店相比,品牌卫星店的外卖产品具有品牌信誉背书,食品安全信赖度更高。

“一元退市”再添一股 *ST天成将退市

证券时报记者 聂英好

又一家上市公司即将在A股落幕,曾因酒企“借壳”传闻而备受资金热捧的*ST天成,已提前锁定退市。

*ST天成(600112)7月19日晚间公告,截至7月19日,公司股票收盘价为0.73元/股,已连续20个交易日低于1元,已触及交易类退市指标。公司股票可能被上交所终止上市交易。公告显示,*ST天成股票自7月22日开市起停牌,上交所将在公司触及交易类退市情形之后5个交易日内,向该公司发出拟终止股票上市的事先告知书。

*ST天成曾用名简称为天成控股,于1997年在上交所上市,为贵州省遵义市的第一家上市公司,是专业生产高、中压电器元件的国家大型一档企业,主营业务包括电气设备制造、矿产资源开发及金融三大业务。

近年来,*ST天成营业收入无明显提升,经营连续亏损。据近期*ST天成发布的业绩预告,该公司预计2024年上半年营收为2500万~3500万元,预计归母净利润为亏损6800万~1亿元,扣非后净利润为亏损4800万~7000万元。

*ST天成表示,上半年营业收入较去年同期下降幅度较大,加之受现金流紧张以及诉讼等因素影响,经营业绩亏损持续。同时,金融资产公允价值变动,计提诉讼及违规担保所涉利息、罚息、违约金等影响了非经常性损益事项。

近期,*ST天成还收到上交所下发的信息披露工作函,工作函称*ST天成审计报告、年度报告及相关公告显示,公司持续经营能力存重大不确定性,年

度审计报告也对该公司2023年度财务报告和内部控制报告出具了无法表示意见。上交所要求*ST天成结合目前生产经营现状、财务状况、受限资产用途、期限及可支配资金等,评估公司持续经营能力并充分提示风险。

*ST天成在7月8日的回复函中表示,公司连年亏损,已资不抵债,大量债务、诉讼尚未解决,每年产生债务利息、诉讼罚息、违约滞纳金等费用约8000万元,财务状况持续恶化,对公司持续经营能力产生重大不利影响。截至2024年3月31日,*ST天成归属于上市公司股东的净资产约-2.07亿元,已资不抵债,财务状况持续恶化;大量债务违约并涉及多起诉讼,大部分资产、银行账户被查封、冻结,资产运营能力和流动性进一步恶化,公司持续经营能力存在重大不确定性。

此外,*ST天成还提示相关风险称,受原控股股东资金占用及违规担保、诉讼等因素的影响,公司整体融资渠道中断,自有资金能否满足生产需求存在较大不确定性;公司针对生产经营、财务状况等采取的相关措施能否行之有效,也存在较大不确定性。

A股市场正在加速优胜劣汰。按照触及退市新规条例计算,今年已有36家上市公司“一元退市”,其中不乏曾经风光无限的巨头企业。7月17日,昔日千亿巨头广汇汽车第20个交易日收盘价不足1元,锁定退市,其最新市值64.66亿元,创下“一元退市”股的退市市值新纪录。在广汇汽车之前,退市时市值最大的是2023年的*ST庞大,该股退市时市值为40.91亿元。

恒申新材拟29亿投建锦纶项目

证券时报记者 张一帆

7月19日晚间,恒申新材(000782)宣布一项大手笔投资计划,公司计划投资29亿元建设差别化功能性锦纶产能。

值得注意的是,这笔投资的规模与恒申新材目前总市值相当,设计产能将使恒申新材的锦纶产能实现翻倍增长。同时,恒申新材还计划通过这笔投资,实现从原有设备到世界最先进设备的产能置换。

根据恒申新材公告,其全资子公司广东美达新材料有限责任公司(简称“美达新材料”),拟以自有或自筹资金,在广东省江门市新会区投资建设“高性能聚酰胺差异化纤维智能制造项目”(下文简称“差别化锦纶项目”),投资金额不超过29亿元。

通过差别化锦纶项目的落地,恒申新材计划投资建设年产8万吨差别化锦纶6长丝生产线,以及年产2万吨差别化锦纶66长丝生产线,即合计年产10万吨差别化锦纶长丝生产线及配套设备。公司预计该项目将在2027年前试生产。

对于本次投资而言,恒申新材表示,是为了进一步完善公司业务布局,规划建设高性能聚酰胺差异化纤维智能制造项目,同时配套人工智能装备及智能化立体仓库等;引进最先进设备,确保长效稳定生产。同时,项目应用一体化高效节能全流程人工智能制造技术,配套高容积比智能立体仓库,实现产品落筒、检验、包装、输送、出入库等全流程自动化、智能化、数字化管理。

对于恒申新材而言,差别化锦纶项目的投资建设规模极大。从投资资金规模来看,29亿元的总投资,与恒申新材截至昨日收盘的总市值相当。从产能规模来看,10万吨锦纶的产能甚至略大于当前公司锦纶丝的总产能。恒申新材大

日公告美达新材料拟向银行等金融机构申请办理总额不超过20亿元的项目贷款,项目贷款期限不超过15年,主要用于差别化锦纶项目建设。公司及下属子公司将提供连带责任担保,并拟以公司及下属子公司的资产(包括但不限于土地使用权、厂房和设备)作为抵押。

恒申新材目前的主要产品为锦纶6切片,锦纶6切片是锦纶丝的上游产品。根据公司本月接待调研时披露的数据,截至2023年年底,恒申新材拥有锦纶6切片的设计产能为18.5万吨、锦纶丝的设计产能为9.75万吨;2023年度公司切片产量为17.26万吨,锦纶丝产量为7.27万吨。目前,恒申新材生产的锦纶丝主要应用于织带、花边、制纱等领域。

锦纶产品的应用领域正在向高端化升级。作为我国合成化纤行业中产量仅次于涤纶的第二大化学纤维,锦纶产品具有强度高、耐磨性好、回弹性好、抗疲劳性强等优良的物理机械性能,在服装、装饰和工业等领域均有应用。同时,凭借良好弹性亲肤和耐磨性能,锦纶产品近年来在室内外运动服等高端市场也取得了广泛应用。

恒申新材认为,随着生活水平的不断提高以及运动、户外休闲活动的普及,人们对锦纶纤维的性能提出了更高的要求,差别化、功能性锦纶新产品将能更好地满足消费者的品质生活需求。因此,锦纶产品的下游景气成长,消费升级和供应升级趋势并存,国内锦纶和高性能纤维渗透率有广阔提升空间,锦纶市场需求持续保持稳健增长的态势。

恒申新材认为,差别化锦纶项目生产规模合理,可实现从原有设备到世界最先进设备的产能置换;规划产业链完整,定位为高档差别化化纤产品,具有良好的市场前景,可实现从传统纺织大宗商品向高端、特种纱线市场定位转变。

交通银行深圳分行荣获2024年算网融合产业发展大会·SD-WAN优秀应用奖

近日,在北京举办的“2024年算网融合产业发展大会”上,交通银行深圳分行申报的“SD-WAN优秀组网案例”荣获“SD-WAN优秀应用奖”,是金融行业唯一获奖案例。

本次会议由中国通信标准化协会算网融合产业及标准推进委员会(CCSA TC621)主办,会上发布了多项算网融合领域最新研究成果,解读算网融合领域的新趋势,并展示了算网融合产业的优秀发展实践。

伴随我国数字经济和数字技术的高速发展,算网融合逐步成为支撑产业数字化、赋能数字化产业发展的重要底座,SD-WAN成为承载算网融合应用的关键网络纽带。

此前,交通银行联合中国电信、华为发布了“5G金融云专网技术

及应用白皮书”,为5G在金融行业规模化应用解决了技术难点。在此基础上,深圳分行进一步用SD-WAN技术统合有线网络和5G网络,建设了一个“固移融合、智能调度、可视运维”的新一代同城广域网,极大地提升了网点容灾能力,有力保障金融服务不断档。此方案结合了SD-WAN的网络智能调度能力、全方位的实时展现能力,以及5G的低时延、高带宽、易部署特性,拓宽了金融机构网点广度的广度,解决了5G无线网络不易管理和维护的难点,极具行业推广价值。

未来,交通银行深圳分行将深入推进数字经济创新发展,持续探索算网融合在金融行业的应用落地,做深做实数字金融大文章,为建设金融强国贡献力量。

(CIS)