

“人车家全生态”全面发力 小米集团第三季度总营收达925亿元

■本报记者 向炎涛

11月18日,小米集团发布2024年第三季度业绩公告。报告期内小米“人车家全生态”全面发力,各项业务都实现了快速增长,助推业绩创历史新高。

财报显示,今年第三季度,小米集团实现总收入925亿元,同比增长30.5%;实现经调整净利润63亿元,同比增长4.4%。在持续投入造车的前提下,小米现金储备继续不降反升,截至2024年9月30日,现金储备达1516亿元,再创新高。

小米集团合伙人、总裁卢伟冰对《证券日报》等媒体表示,小米第四季度业绩会是前三个季度的延续。与此同时,小米在2025年不会改变大的经营方针,即稳健进取,如果有大的机会,也会积极抓住,汽车业务增速会是所有业务中最快的。

汽车收入冲刺百亿元

小米汽车发布后,备受市场关注。今年第三季度,小米智能电动汽车等创新业务收入为97亿元,正逐步向百亿元规模迈进,毛利率提升至17.1%。第三季度小米汽车产能持续提升,Xiaomi SU7系列新车交付达39790辆,呈现较好增长态势,带动小米单车亏损进一步收窄。

今年10月份,小米汽车工厂单月生产量及新车交付量均破20000辆。11月18日,Xiaomi SU7提前完成10万台交付目标。

卢伟冰透露,随着小米汽车完成10万台交付目标,Xiaomi SU7全年的交付目标调整为13万台。10月份小米汽车工厂的产能已经达到2万台,未来还将有进一步挖潜的空间。

对于小米的第一款车型为何取得如此好的成绩,卢伟冰告诉



记者,第一是战略的成功,小米坚持十倍投入做好一辆车,产品是“1”,这是一切的前提,营销是后面的“0”;第二是小米模式和小米方法论,即以用户为中心,踏踏实实做爆品,把一款产品做好、做爆是关键;第三是小米集团整体能力和资源支持,小米汽车现在的交付能力、工厂和门店的建设速度,都是小米集团的能力;最后是跟用户交朋友,以用户为中心。

卢伟冰表示,小米汽车销售服务网络加快扩张。截至2024年9月30日,已在中国大陆地区38个城市开业127家汽车销售门店,有望推动汽车更快交付。

今年第三季度,小米智能电动汽车等创新业务经调整净亏损15亿元。对此,卢伟冰表示,小米汽车仍然处于早期阶段,规模还

不够大。自建工厂、自研核心技术,前期重投入,成本有分摊,所以前期有亏损,整个电动汽车行业规律也是这样。未来随着交付量增加,亏损收窄,规模效应会更加凸显。

手机高端化加速向前

第三季度,小米智能手机业务实现收入475亿元,同比增长13.9%,全球智能手机出货量增至4310万台。据Canalys数据,按智能手机出货量计,小米在全球市场连续17个季度排名前三,其中在52个市场排名前三,69个市场排名前五,在中国市场排名升至第四,市占率为14.7%,连续3个季度提升。

高端化战略下,小米智能手机业务高端份额稳步提升。据第三

方数据,中国大陆地区,小米在人民币3000元至4000元价位段市占率同比提升9.3个百分点至18.1%,人民币4000元至5000元价位段市占率同比提升9.7个百分点至22.6%,人民币5000元至6000元价位段市占率同比提升2.4个百分点至6.9%。

高端智能手机产品力强劲爆发,小米15系列于2024年10月份正式发布,比上一代更快速度实现了100万台出货量突破。小米MIX Flip于今年7月份正式发布。据IDC数据,第三季度小米在国内折叠屏市场份额排名第三,达17.2%,相较第二季度,小米折叠屏手机销量实现了环比1128.6%的增长。

对于小米手机在中国市场份额的提升,卢伟冰表示,主要取决于产品竞争力、品牌势能、新零售

三大因素。“一方面是小手机产品竞争力的提高,另一方面也有小米汽车对小米品牌的带动。”

谈及小米新零售的进展,卢伟冰介绍,今年小米对小米之家门店进行了升级,包括新开了100多家超过500平方米的大店,这些都是商场最好的位置,对小米品牌是很好的提升;此外,还有对原来门店的升级。小米之家今年年底的目标是15000家门店,明年的目标是拓展到2万家门店。

“长期目标来看,小米在中国市场未来每年至少提高一个百分点的市占率,预计2027年至2028年小米手机市场份额会达到20%。小米对技术的投入会转化为产品竞争力,未来三年会重塑小米,小米在中国市场非常有信心,相信未来三年会是中国品牌拉开差距的三年。”卢伟冰说。

多家房企境外债重组获新进展 楼市回稳促化债提速

■本报记者 陈潇

房企债务重组持续提速。11月18日,有消息称,碧桂园上月底向部分债权人提交了境外债务重组方案的初步条款,重组方案包括调整后的现金流预测。预测显示,与今年早些时候同部分境外债权人分享的估值相比,该公司对未来几年现金流的预期下降。

对此,碧桂园方面回应《证券日报》记者表示,公司近期向主要债权人团体发送了公司的重组方案条款初稿,正在与银团协调委员会及美元债持有人特设小组就重组方案的条款进行进一步的磋商。因保密原因,重组方案的相关细节尚无法对外披露。公司感谢境外债权人在公司重组期间给予的耐心及支持,希望可以尽快与主要债权人团体就重组方案达成一致。

事实上,9月份以来,多家房企陆续公布债务重组进展。在多位业内人士看来,市场回稳带动楼市信心回升,促进了化债的提速,可以为房企争取恢复流动性的时间,以换取未来企业价值回升以及偿还债务的空间。

具体来看,9月16日,佳兆业集团发布公告称,佳兆业范围内债务未偿还本金总额约75.11%,及瑞景范围内债务未偿还本金总额约81.07%的持有人,已加入重组支持协议。

9月17日,禹洲集团发布公告称,禹洲集团境外债务重组计划已获得所需法定大多数计划债权人的支持以批准。10月8日,禹洲集团宣布香港计划及开曼计划的生效日期已于2024年10月4日根据计划条款落实。

10月28日,旭辉控股集团发布公告称,截至10月27日,合计持有适用债务约77.88%的债权人已正式签订或加入重组支持协议(RSA)。这标志着旭辉控股集团境外债务重组已经符合进入法庭流程的要求。

“今年保交楼方面得到较大的政策支持,房企纾困也进入关键时刻,从进度来看,各房企重组进程不一,但总体债务化解正在提速。从比例来看,不少房企超过75%债权人同意,意味着债务重组方案获得实质性进展,境外债务重组方案获得通过的可能性很大。”同策研究院研究总监宋卫对《证券日报》记者表示。

值得一提的是,近期楼市持续回稳,不少出险房企销售额迎来不同程度回暖,为化债带来契机。以旭辉控股集团为例,公司10月份实现合同销售(包括合营企业及联营公司的合同销售,下同)金额约28.7亿元,合同销售面积约24.21万平方米,相比9月份明显提升。

上海易居房地产研究院副院长严跃进对《证券日报》记者表示:“近期,楼市销售数据好转,同时房企股价亦有所回暖,这对于资产评估等都有积极影响,有利于取得债权人对重组方案的同意。”

挖掘新老品种发展潜能 诚意药业构建大健康产品矩阵

■本报记者 吴奕萱

11月18日,诚意药业举办了2024年第三季度业绩说明会,公司管理层介绍了现阶段的主要发展策略,并对投资者提出的研发布局、产品结构规划等问题作出了详细解答。

诚意药业总经理赵春建在业绩说明会上向《证券日报》记者表示:“近年来,公司在加快推进仿制药一致性评价工作的同时,积极投入开发创新药,并坚持原料与制剂一体化,努力挖掘新老品种的潜能。”

2024年前三季度,诚意药业实现营业收入5.21亿元,较上年同期增长13.29%;归属于上市公司股东的净利润1.17亿元,较上年同期增长2.74%。第三季度,公司实现营业收入1.65亿元,较上年同期增长18.85%;归属于上市公司股东的净利润4060.81万元,较上年同期增长73.92%。

其中,诚意药业以氨糖为主的关节类药物今年前三季度实现营业收入3.45亿元,同比增长36.27%,毛利率74.25%。公司财务总监吕孙战表示:“公司以氨糖为主的关节类药物在过去几年中一直维持着稳定较好的增长,为公司业绩表现提供了重要支撑。”

作为国内盐酸氨基葡萄糖主要的原料药厂商,诚意药业拥有盐酸氨基葡萄糖原料药和制剂生产双批文,市场竞争力较强。截至目前,公司盐酸氨基葡萄糖胶囊已在全国22个省级地区集采。

除了做深做细主要产品外,诚意药业坚持海洋医药、生物医药和中医药三大发展方向,重点围绕中老年人健康管理打造大健康产品矩阵,目前公司可生产70多种药品和保健食品。

尤其在EPA(二十碳五烯酸乙酯)原料药投资领域,诚意药业是最早一批进行国内外认证的原料药企业之一。公司董事、副总经理任秉钧称:“在该领域,公司拥有一套完善的研发、申报、生产和质量保证体系,这将使公司在相关产业链扩容中占据有利地位。”

另外,有多位投资者对诚意药业中长期研发规划较为关注,对此,赵春建也作出了详细的解答。赵春建表示:“现阶段公司在研新产品多达14个,涵盖多个治疗领域。”“十四五”规划时期,公司将利用海洋医药领域的优势,建立海洋药物开发平台,拓展海洋类药品品种,重点推进2000吨氨糖、1000吨鱼油等项目建设。”

对于诚意药业的业务发展情况,一位研究医药领域的机构人士在接受《证券日报》记者采访时表示:“诚意药业目前的产品线涵盖多个治疗领域,核心产品竞争优势显著,发展稳定。公司储备产品丰富,在研产品包括抗肿瘤、循环系统、保肝护肝等新药和仿制药等,持续拓展的产品线有望成为公司业绩增长的新动力。”

金徽股份:加快资源整合 持续扩大资源储量

■本报记者 刘欢

11月18日,金徽股份召开2024年第三季度业绩说明会。会上,多位投资者就金徽股份资源储备、前三季度业绩增长等问题进行提问。公司董事长张斌、总经理乔志钢、董事会秘书王瑞等高管针对投资者提出的问题进行了回应。

数据显示,今年前三季度,金徽股份实现营业收入11.02亿元,同比增长30.64%;归属于上市公司股东的净利润3.5亿元,同比增长43.15%。第三季度,公司实现营业收入3.86亿元,同比增长30.7%;归属于上市公司股东的净利润1.35亿元,同比增长46.92%。

王瑞在回答《证券日报》记者提问时表示:“公司前三季度业绩增长主要是铅锌银金属价格的增

长所致。”

华源证券发布研报称,今年以来,铅锌矿端供给收缩明显,精矿单月产量持续创近五年来新低,受矿端收缩影响,精矿端处于紧平衡状态,精矿价格持续上行。同时受缺矿影响冶炼加工费大幅下滑,在矿价上涨以及冶炼加工费下滑的双重催化下,矿企盈利持续扩张。

金徽股份是甘肃省内生产规模较大和效益较好的绿色矿山企业,也是有色金属工业年度绿色发展领军企业、自然资源部树立的全国绿色矿山典范企业。主要产品为锌精矿、铅精矿(含银),现有4宗采矿权、4宗探矿权,并形成178万吨/年的矿石采选能力。

今年以来,金徽股份不断增厚优质资源储备,以确保铅锌矿产源可持续增长。公司于今年1月份

成功竞拍了甘肃省徽县东坡铅锌矿普查探矿权,并于6月底取得由甘肃省自然资源厅核发的《中华人民共和国矿产勘查许可证》。目前探矿工作正在有序推进;今年5月底,公司成功竞拍取得甘肃省徽县洛坝铅锌矿南侧空白区的采矿权。

此外,金徽股份加快资源整合,成立了甘肃金徽西成矿业有限公司作为江洛矿区整合主体,目前矿区2宗采矿权2宗探矿权已经变更至西成公司名下。江洛矿区铅锌矿(300万吨/年)选矿工程也正在稳步推进中,其中谢家沟浮选厂已完成旧厂拆除、场地平整、挡墙工程,15层综合楼已在装修中,核心设备招标及采购工作已完成。

据了解,江洛矿区矿山资源丰富,且矿区面积大,金徽股份计划

投资约50亿元,建设年采选300万吨的现代化矿山。

华源证券研报分析,江洛矿区位于西成铅锌矿集区核心区,是陇南市有色矿产开发格局中的重要一环,金徽股份将充分利用陇南矿产资源优势以及上市公司绿色矿山建设经验优势,有望实现公司二次腾飞。达产后,采选规模与业绩有望双升。

科方智库研究负责人张新原对《证券日报》记者表示:“对于有色金属企业来说,资源储备是核心竞争力所在。企业拥有多个采矿权和探矿权,能够及时获取和掌握有价值的资源,提高自身资源保障能力。”

对于后期在资源储备方面的计划,乔志钢在回答《证券日报》记者提问时表示:“公司计划通过收购和竞拍等方式扩大资源储量,并

抓住机遇布局其他有色金属,以增强公司的综合实力。同时增强现有技术团队实力,利用技术优势加快地质勘探工作,力争在东坡矿区、江洛矿区等实现新的突破,提高资源自给率。”

除了扩大资源储量,金徽股份还以提高采矿效率、铅锌矿资源回收率和生产安全性水平为核心目标,持续进行技术研发。

在此次业绩说明会上,金徽股份管理层围绕投资者提出的银铅锌金属回收率问题回应称,公司前三季度回收率达185.35%。公司选矿团队根据浮选化学理论自主研发了先进的全流程电位调控技术及与之相匹配的高效浮选药剂制度,使锌、铅、银等有色金属最大限度地回收利用,锌、铅、银综合回收率均高于绿色矿山标准,处于行业较高水平。

终止重大资产重组 金发拉比跨界布局迎变数

■本报记者 王镜茹

11月18日,主营母婴消费品的金发拉比宣布终止重大资产重组,并调整收购方案。

公告称,金发拉比于2024年11月14日召开董事会,审议通过终止此次重大资产重组事项,并变更拟收购标的主体范围,拟以4127.67万元受让珠海韩妃医疗美容门诊部有限公司(以下简称“珠海韩妃”)51%股权,以1012.69万元受让中山韩妃医疗美容门诊部有限公司(以下简称“中山韩妃”)51%股权。

此前,10月10日公司披露的重组预案包含增资和表决权委托两部分。增资方面,金发拉比拟认缴广东韩妃医院投资有限公司(以下简称“韩妃投资”)新增注册资本

45.62万元,增资完成后,韩妃投资注册资本将达到1163.27万元,公司合计持有韩妃投资593.27%注册资本,占比51%;在表决权委托方面,金发拉比拟受让同美咨询和凯拓投资质押的表决权,重组完成后,公司将控制韩妃投资88.47%的表决权,成为其控股股东,韩妃投资将被纳入公司合并报表范围。

与此前交易方案相比,此次变更缩小了拟收购标的主体范围,从而导致变更调整后的交易方案不构成重大资产重组。对于方案调整的原因,《证券日报》记者致电金发拉比证券部,相关人士表示:“仅收购盈利资产是主要考量之一。”

珠海韩妃和中山韩妃为韩妃投资全资子公司。财报数据显示,2023年、2024年1月份至8月份,韩妃投资净利润分别为-272.61万

元,-710.32万元。珠海韩妃和中山韩妃2023年合计营业收入7377万元,净利润为800万元;2024年1月份至8月份合计营业收入为4834万元,净利润为767万元。

本次交易完成后,金发拉比将实现对珠海韩妃和中山韩妃的控制,两家标的公司将纳入公司合并报表范围。至于交易完成时间,上述人士表示“并不确定”。

湖南金州律师事务所合伙人易旭律师对《证券日报》记者表示:“原方案涉及对韩妃投资的整体控制,如果韩妃投资财务状况不佳或存在潜在风险,将对公司产生较大的财务风险。调整后方案仅涉及对部分子公司的股权投资,公司财务风险相对较小。此外,方案调整后,交易性质也发生变化,从企业合并或重大投资行为转变为一次

普通的股权投资行为,仅涉及对部分子公司的股权投资。”

近年来,医疗美容市场增长迅速。根据艾瑞咨询《2022年中国医疗美容行业研究报告》,2021年中国医疗美容市场规模达到2179亿元,增长率12.4%,预计2025年中国医美市场规模将达到4108亿元。

在此背景下,多家上市公司纷纷跨界加码医美赛道。不过,金发拉比此番跨界布局仍存挑战。

一方面,公司业绩持续承压。Wind数据显示,2021年至2023年,金发拉比营业收入分别为2.99亿元、2.45亿元、2.04亿元,归属于母公司股东的净利润分别为0.14亿元、-0.88亿元、-0.23亿元,连续两年亏损。

今年以来,金发拉比业绩继续承压。前三季度公司实现营业收入

1.39亿元,同比下降7.63%;归属母公司股东的净利润亏损995.25万元,上年同期为盈利414.82万元。

另一方面,医美行业监管趋严。2023年5月份,国家市场监督管理总局等十一部门联合印发的《关于进一步加强医疗美容行业监管工作的指导意见》中明确规定,医疗美容服务属于医疗活动,必须遵守卫生健康有关行业准入的法律法规。

艾媒咨询CEO张毅对《证券日报》记者表示,医美行业具有“医疗”及“消费”的双重属性特征,壁垒高、监管严,跨界企业要想建立竞争优势并非易事。此外,随着医美机构越来越多,同质化竞争加剧,获客成本水涨船高,企业投资回报能力仍有待验证。