

# 多张小米汽车照片出现在工信部文件中 多家上市公司回应彼此合作情况

■本报记者 向炎涛

11月15日，工信部网站发布关于《道路机动车辆生产企业及产品公告》(第377批)和《享受车船税减免优惠的节约能源使用新能源汽车车型目录》(第五十六批)拟发布内容的公示，两款小米牌纯电动轿车在列。

相关文件展示了多张小米汽车车身照片，被网友称为小米汽车的“证件照”。这是小米汽车首次在官方渠道亮相，意味着小米造车取得关键性进展。

受此消息影响，11月16日，小米概念股集体高开。当日，同花顺小米概念指数在开盘后快速拉升，多只成分股上涨。截至收盘，佳云科技、协创数据、奥特佳、银宝山新、凯众股份、沃格光电等多只概念股涨停。此外，祥源新材、富奥股份、润和软件、鹏翎股份、创通通等多只个股股价涨幅在5%以上。

而在11月16日举行的小米IoT生态伙伴大会上，小米集团总裁卢伟冰也透露，小米汽车进展超预期，将于明年上半年正式发布。

## 预计2024年上市

公示信息显示，小米汽车产品商标为小米牌，为纯电动轿车，生产企业为北京汽车集团越野车有限公司。根据图片显示，小米汽车尾部标识为“北京小米”。外形尺寸方面，长4997mm，宽1963mm，高1455mm，轴距3000mm。动力方面，单电机版将采用来自比亚迪的磷酸铁锂电池，电机最大功率220kW。双电机版采用宁德时代的三元锂电池，相比单电机版多了一个最大功率275kW的电机。

“根据目前公示信息，小米汽车申报的车型具有不错的配置水平。”IPG中国首席经济学家柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示，在新能源汽车市场中，小米汽车的竞争力不容小觑，其优势在于品牌影响力和价格竞争力。目前新能源汽车市场竞争激烈，小米汽车还需在品牌建设、市场营销等方面下功夫，以扩大市场份额。

《证券日报》记者查阅天眼查APP发现，近日，小米科技有限责任公司已申请注册多枚“小米澎湃智联”英文商标“XIAOMI HYPEROS CONNECT”，国际分类包含机械设备、科学仪器、运输贮藏等，当前商标状态均为等待实质审查。

天风国际证券分析师郭明錤在研报中表示，小米汽车首款车型预计在2024年发售，出货量预估5万台-6万台。关键卖点为自动驾驶、软件生态、800V快充与动力配置，估计售价低于30万元。如果售价接近25万元甚至更低，则出货量还有上调空间。

此前10月19日，雷军在小米投资者大会上宣布，未来十年小米将投入100亿美元造车，预计2024年上半年正式量产并销售。按照其规划，小米汽车的首款车型计划第一年销售10万辆，此后三年累计交付90万辆。

有业内消息称，根据此前的产业链调研，小米汽车正处于试生产阶段，每周生产约50辆样车，未来年产能可达15万辆。

“小米汽车目前已经拿到了‘准生证’，距离量产还有一段路要走。接下来需要进行工厂建设、车辆测试、完善生产流程等工作，确保车辆质量和生产效率。”



小米汽车的进展一直引发资本市场关注

近日来，不少上市公司通过互动平台等渠道回应了

与小米汽车合作的相关动向

此外，小米汽车还需要在市场营销、品牌建设等方面进行大量工作，以便在竞争激烈的市场中脱颖而出。”柏文喜对《证券日报》记者表示。

## 多家上市公司回应

事实上，小米汽车的进展一直受到资本市场关注。近日，不少上市公司通过互动平台等渠道回应了与小米汽车合作的动向。

11月16日，力源信息在互动平台上表示，公司服务小米多年，建立了较好的合作关系，公司代理的多个产品线的产品直接和间接供货给小米及其代工厂，主要应用在小类终端产品上。

光弘科技在互动平台上回复投资者提问称，公司是小米的电子制造合作伙伴，为客户提供包括消费电子、汽车电子在内各类产品的制造服务。

鹏翎股份在互动平台上回复称，小米汽车是公司重要的客户之一，公司将为小米汽车配套流体管路产品，并积极按照客户需求推进项目节奏。目前小米汽车尚未量产，不会对公司2023年经营和财务产生影响。

电磁元件供应商京泉华在互动平台上表示，小米集团是公司的重要客户之一，目前已在多个领域展开合作。

玲珑轮胎在互动平台回复称，公司与小米汽车及特斯拉

正在进行商务对接，暂未进行配套。

海泰科日前表示，目前，公司汽车注塑模具已应用于奔驰、宝马、大众、奥迪、通用、比亚迪、吉利、理想、小鹏、前途、蔚来、Rivian、高合、比亚迪、问界、小米、奇瑞等新能源汽车型。基于商业保密原则，小米汽车的加入将带动新能源汽车市场的发展，促进产业链上下游企业的协同发展。同时，小米汽车的竞争优势将加速行业洗牌，有利于推动新能源汽车市场的健康发展。

柏文喜认为，小米汽车进入市场后，对产业链会有积极影响。小米汽车的加入将带动新能源汽车市场的发展，促进产业链上下游企业的协同发展。同时，小米汽车的竞争优势将加速行业洗牌，有利于推动新能源汽车市场的健康发展。

# 17城取消土拍最高限价 地块间“温差”加大

■本报记者 王丽新  
见习记者 陈 潇

中指研究院监测数据显示，22个采取“两集中”土地出让方式的城市中，有19个城市已相继发布新挂牌地公告，目前已经取消土拍限价的有17个，包括多个省会城市。

而近期，首批取消土地限价的城市土拍结果也相继出炉，从结果来看，各地优质地块市场反响不错，但冷热分化依旧显著。

具体来看，10月30日，济南迎来取消土拍最高限价后的首次土拍，除去终止出让的2宗地块，共有10宗土地成交，揽金41.5亿元，

其中有两幅地块溢价率超过50%。

据中指研究院山东地产总经理袁彬介绍，此次土拍竞争最为激烈的当属凤凰北路以西、商贸城以南组团地块，该地块吸引了8家企业报名，最终经过241轮竞拍，被中电建以总价6.95亿元收入囊中，溢价率53.1%。

11月2日，合肥亦迎来取消限价与摇号后的首次土拍，当日市区出让5宗地块，总成交建筑面积约70.2万平方米，总成交金额约77亿元。

中指研究院合肥分院总经理刘敏向《证券日报》记者表示，当日土拍竞争最为激烈的当属滨科城

BK202305号地块，该地块吸引了保利、合肥城建、越秀、安徽高速等共11家企业报名，最终被安徽高速以总价33.88亿元收入囊中，溢价率44.9%。

11月15日，成都回归自由竞价后首轮土拍结果显示，7宗土地迎来27家房企参拍，成交总面积合计306亩，总成交金额约57亿元，平均溢价率为6.9%，热门宗地竞价46轮，溢价30%。

对此，中指研究院四川公司相关负责人向《证券日报》记者表示，成都本次土拍7宗土地，部分位于主城区成熟区，地块条件不俗，其中现场竞价达46轮的热门地块最终由华润置地溢价30%斩获，

这也是青羊区首宗楼面价破2万元的地块。

总体来看，取消土拍限价后，优质地块带动地价回暖或小幅上涨，但依旧存在不少底价成交现象，由此地块之间的“温差”也逐步加大。

如10月30日，济南土拍中有4宗溢价成交、亦有6宗底价成交；10月15日，成都土拍溢价成交的3宗地块均位于成都五城区，但其余4宗地块均以底价成交。

在中指研究院四川公司相关负责人看来，随着土地价格、新房清水价格、装修价格限制取消，以及二手房指导价机制的取消，开发企业对于优质区域优质地块的争

抢将愈发白热化，充分比拼资金力、产品力、服务力、品牌力的时代已经到来。

同策研究院研究总监宋红卫亦向《证券日报》记者表示，由于目前房企拿地策略都在回归一二线城市，预计未来其他核心城市也将形成分化更为明显、核心地块被多家房企竞逐的趋势。

“今后各类城市将更加充分发挥地价和房价的市场调节作用，进而激活土地和销售市场的活跃度。”镜鉴咨询创始人张宏伟向《证券日报》记者表示，对于一线城市、强二线城市来讲，主城区的优质地块将受到各类开发者的青睐。

# 消费电子行业展开技术竞技 大模型“装进”手机是大势所趋

■本报记者 贾 丽

国内大模型呈现出“千帆竞发”的繁荣景象，手机厂商也纷纷入局。11月16日，OPPO在开发者大会上宣布，自研ColorOS全球月活用户已经突破6亿，OPPO正式推出自主训练大模型AndesGPT(安第斯大模型)。

目前，荣耀、华为、小米、vivo均已在在大模型领域投入了大量资源，其在研发和布局上路线不同，形成了各自的生态系统。

“手机厂商进入大模型之争，意味着市场各方对大模型手机的探索已经逐步从技术研发阶段进阶到规模应用及产业布局阶段。”中国通信工业协会副会长、物联网应用分会会长韩科在接受《证券日报》记者采访时表示。

## 大模型技术成手机标配

此次，OPPO推出个人专属

对话增强的安第斯大模型，基于千亿参数的对话增强语言模型，具备知识、记忆、创作与工具能力的智能体。

“OPPO与国内外超过45所重点院校建立了AI相关合作，已将与大模型技术作为核心研究方向。未来，安第斯大模型还将面向开发者开放核心的智能体开发平台。”OPPO互联网事业部总裁赵梁表示。

此次OPPO同时发布了主打智能、隐私安全的ColorOS14，基于软硬协同，实现进一步升级。OPPO潘塔纳尔智慧跨端系统也迎来再次升级，ColorOS14正式落地，实现智慧跨端体验。OPPO表示，将持续联手开发者共建开放生态。

“OPPO安第斯大模型以‘端云协同’为基础架构，可以对手机厂商系统和终端数据进行更好地训练，进一步提升应用效率，也将实现端云、手机系统与

大模型的联动。”海通证券科技行业资深分析师李轩对《证券日报》记者表示。

OPPO大模型也是其生态系统完善的重要一环。

“大模型技术正逐步成为手机标配。目前，手机厂商都在打造涵盖设备、汽车和联网终端的新一代智能生态环境，而大模型是生态底座，可以提升人机交互的智能化等。同时，其多模态和跨模态及轻量级应用技术的发展，极大促进了智慧应用及智能生态的繁荣。”北京社科院副研究员王鹏对记者称。

## AI手机成行业变革方向

今年以来，多家手机巨头相继传出其手机侧端的大模型已经跑通的消息。本月初，vivo发布五个大模型矩阵，并于11月13日推出全球首个百亿大模型在终端跑通的大模型手机；小米创

始人雷军也在近期表示，小米AI大模型最新一个13亿参数大模型已经成功在手机本地跑通；今年8月份，华为鸿蒙OS 4也宣布接入大模型。各家企业均在加快大模型部署，暗战较量。

IDC预测，到2026年中国市场近50%的终端设备处理器将带有AI引擎，AI落地空间广阔。AI手机是智能手机行业大势所趋。光大证券认为，AI手机等智能终端可能成为未来消费电子行业变革的方向。

“目前主流国产手机厂商均在智能手机端推动部署端侧大模型，以此作为新一轮产品技术攻坚的起点。AI大模型也将是5G的突破载体，从而给智能手机发展带来大机遇，推动消费电子产业进入新一轮创新周期，相关产业链也值得关注。”李轩认为。

据了解，手机厂商布局大模型主要采用两种路径，荣耀、小米等是以端侧计算的模式，vivo是端侧

和云端两条路径并行。

李轩认为，两种模式殊途同归，最终是希望智能手机端侧AI模型支持本地问答、语音互动等功能。至于能否高效跑通，要看各厂商能否联合上游实现算力、算法的演变。随着更多企业布局的深入，其也将展开技术竞技和资源争夺战。

同时，将参数动辄百亿、千亿级的大模型放进手机端，也存在难点。成本高、自研难、算力消耗大，是目前手机厂商在布局大模型上共同面临的问题。

目前，手机厂商大多选择与产业链企业联合布局，突破难关。小米、vivo和OPPO等均与联发科技等合作研发大模型。荣耀CEO赵明也透露，正在垂直模型和通用大模型领域寻找合作方。

在手机市场“存量之战”中，高端化已成为手机厂商必须啃下的硬骨头，而AI大模型或是破局的关键。



## 兜底持股“好经”勿念歪

■谢 岚

继董秘在朋友圈“灵魂12问”后，东方雨虹因为低迷的股价遭遇了所谓“前员工”的追问。据媒体报道，近日有自称东方雨虹离职员工发帖称“当初找亲戚借钱、银行消费贷加上借呗，买了100万(元)公司股票，如今离职1年仍无法拿回本金”，要求公司董事长李卫国履行此前的兜底承诺。

据悉，东方雨虹确实曾于2021年推出员工持股计划，共计1411名员工参与，累计购买公司股票约4947万股，成交金额为27.59亿元，成交均价为55.7846元/股，其中有部分参与持股计划的员工通过券商加了杠杆买入公司股票。或许是鼓励员工持股，彼时公司实控人、董事长李卫国承诺，为参与员工持股计划的员工资金提供兜底补足和年化利率低于8%时的对应补偿。

然而，此后东方雨虹股价持续走低，近期已跌破23元/股，这给持股员工带来了极大的压力。对此，东方雨虹日前在投资者互动平台上回应称，公司2021年员工持股计划没有被平仓。公司方面亦在接受媒体采访时表示，李卫国会按照持股计划协议履行承诺。

该事件后续进展如何，还待持续追踪。不过，这也提示相关各方，在为兜底式员工持股计划叫好、表扬“中国好老板”的同时，也有必要着重提示风险，避免把“好经”念歪。

首先，员工持股应该建立在对公司发展的长久信心上，通过个人与上市公司利益捆绑，激发员工积极性与创造性，从而提升企业竞争力，最终实现股价上涨共同受益。实控人为员工持股计划兜底，一般来说出发点好的，一方面有助于进一步向员工和市场传递信心，另一方面也可以减少员工的风险。

但也不得不承认，实控人或董事长高息兜底的承诺，会让持股计划在一些员工眼里变成高风险高息理财。这无疑背离了员工持股计划的初衷，与员工对公司的认可与信心，以及是否会为此更加努力工作并无联系。另一方面，若实控人无法在股价大跌时履行兜底承诺，加杠杆买股的持股员工就会承担巨大的投资风险。

其次，对于上市公司实控人或董事长而言，同样需要量力而行，要充分考虑自身是否真的有能力履行兜底承诺，而不是脑袋一热就随意许诺。一方面，如果实控人能力不足却“强行”兜底，可能会引发自身资金链风险，甚至威胁到其实控人地位，给上市公司造成动荡，不利于长远发展；另一方面，若实控人临时“反悔”不履行兜底承诺，反而会激化与持股员工的矛盾，同样不利于公司稳定发展。

最后，此次东方雨虹被“吐槽”的另一个点是，在兜底激励员工持股的同时，员工购买的4947万股中，有1500万股是董事长李卫国以53.79元/股的价格转让给员工的，其成功通过员工持股计划套现8.07亿元。

因此，实控人是否明修“慷慨”兜底员工持股计划的“栈道”，暗度变相减持的“陈仓”，同样需要投资者擦亮眼睛，多多观察和警惕。

## 网易第三季度净收入同比增长11.6% AI技术融入多项业务

■本报记者 李豪悦

11月16日，网易发布2023年第三季度财报。第三季度，公司实现净收入273亿元，同比增长11.6%；实现毛利润170亿元，同比增长23.4%；非公认会计准则下，归属于公司股东的持续经营净利润86亿元。

分业务来看，网易游戏、网易有道、网易音乐、网易创新及其他业务四项主要业务中，三项业务三季度保持同比上升。游戏板块净收入218亿元，同比增长16.5%；网易有道净收入15亿元，同比增长9.7%；网易创新及其他业务净收入20亿元，实现同比增长；网易云音乐净收入20亿元。

今年第三季度，网易多款手游表现亮眼且创下新纪录。网易史上最大规模团队研发的手游《逆水寒》于6月30日上线，创造公测45天用户规模突破5000万的新纪录。为了满足玩家小额付费的需求，《逆水寒》手游首次发起“游戏圈价格战”“六元游戏皮肤”销量破亿件，在MMO(大型多人在线游戏)领域构建起了首个规模庞大的小额用户付费生态，为传统MMO游戏付费模式转型贡献经验。

8月23日上线的篮球游戏《全明星街球派对》，公开宣布不上架安卓渠道，将15亿元渠道分成让利玩家。游戏上线后多次拿下iOS总榜、免费榜、畅销榜第一。

“安卓渠道虽然是游戏发行的重要渠道，但是对游戏公司的流水抽成普遍高达50%。随着游戏市场研发‘内卷’，成本水涨船高，公司为了提升利润空间，将目光投向原本该上交渠道商的‘分成蛋糕’。”一位游戏行业分析师告诉《证券日报》记者，随着多元化的媒介渠道出现，目标游戏受众的差异化等，游戏公司发行可选择的渠道越发多元化。玩家可以不依赖传统手机渠道厂商，通过达人视频、直播下的锚点/链接都可以下载游戏。公司也可以借此避开分成。

财报显示，网易第三季度研发投入43亿元，前三季度研发投入已超120亿元。网易AI自研大模型在核心业务、实体场景完成批量应用。

某券商分析师向《证券日报》记者表示，今年以来，各大公司争先进入大模型赛道，其中网易的AI大模型在场景侧有了突破性进展，比如教育大模型与网易有道完美融合，促使AI教育快速发展，进一步提升了网易有道的业务能力。

财报显示，子曰作为首批通过备案的教育领域垂直大模型，已支持六大原生应用开发，包括全球首个虚拟口语私教Hi Echo。得益于AI产品化落地，数字内容服务销售额超4亿元，毛利率创下历史新高，有道词典及有道翻译Q3会员费同比增长160%，在线营销服务净收入同比增长113.5%。

除此之外，网易加速AI自研技术突破性落地文娱场景，激活用户创造力，AI协作内容创作新模式已在网易多款产品内基本跑通。例如，为推进解决未成年人“虚假实名”的行业难题，网易游戏在暑期升级AI人脸识别技术，通过SDK蓝光防护和服务端3D时空活体的双重校验，提升AI人脸识别算法的准确性，解决未成年人使用照片、合成视频等方式绕过验证机制的问题。