



白银为何那么热

半年涨了30%,价格创13年新高,业内人士:产业链有望保持高景气度

据央视

今年以来,白银价格一路上涨,伦敦白银现货价格一度突破每盎司39美元,创近13年来新高。

为何白银价格突然上涨?这轮“白银热”又会持续到何时?

销售人员 产品销售额同比增长20%多

白银相关产品也迎来热销,在上海豫园的一家白银饰品批发门店,记者注意到工作人员正在将一件件白银饰品打包发货。门店负责人告诉记者,今年白银价格较年初涨了30%，“小克重”“新中式”类型的白银饰品更受消费者青睐,目前每月的出货量是1万多件。此外还推出了几十款搭配水晶、和田玉等配件的新款式,销量也不错。

“年轻人可能更喜欢购买一些新中式类的产品,包括套链、手链。我们现在是做古法点钻的比较多,配件材质上也有很多选择,包括水晶、和田玉、玛瑙等。”上海某珠宝公司总经理陈韵说。

郴州永兴县的白银产量占全国的四分之一,当地也利用完备的白银产业链优势,打造“文旅+白银”的消费模式。记者注意到,早上8点多,就有多支旅游团来到景点,观赏用5万两白银打造的“永兴楼塔”,体验当地银饰锻造的非遗技艺。多家白银销售企业负责人表示,暑期文旅的火热,也带动当地的白银消费大幅增长。

郴州某白银销售企业负责人刘晓伟介绍,每天客流量有500到800人不等。白银相关产品两大块的销售呈上涨;一是投资理财类,包括银元宝、银条;二是电镀金款、珐琅款以及花丝款,销售额同比增长20%多。

分析师 白银供应存在长期缺口

白银作为贵金属之一,不只有投资和消费属性,也是光伏、新能源汽车、电子设备等行业的重要原材料。今年以来,工业领域对白银的需求不断增长,白银加工企业的产线也开启了“赶工模式”,加班加点生产。

记者从湖南多家白银加工企业了解到,上半年白银处于供不应求的状态,许多企业正在加紧产线的扩建。湖南一家白银加工企业负责人表示,每天生产出的7.8吨国标一号白银,都是当天就发往企业,仓库基本处于零库存。下游订单中,光伏、新能源汽车行业的需求增速最快。

“上半年白银产量是1000吨,我们今年上半年销售额是80亿元,比去年同期增长是40%。我们正在建二期,可能八月底九月初我们就可以投入使用。用白银量最多的还是光伏行业。光伏行业很多做硝酸银,就采购银锭去做,这个增幅比较大。”湖南郴州某贵金属加工企业营销总监韩飞介绍道。

业内人士表示,此轮白银价格上涨,一是受黄金价格上涨带动,金银比价显著拉高,白银投资价值凸显;二是工业领域光伏、汽车、消费电子等市场对白银需求持续增加。白银产业链有望保持高景气度。

卓创资讯分析师曹慧表示,从工业领域看,2025年全球光伏领域白银需求将增3%-8%;电动汽车领域将继续保持8%-15%的增长。此外,白银供应存在长期缺口。2021-2025年累计库存减少7.96亿盎司。白银供给维持阶段性短缺的局面短期难以改善,价格仍然将维持相对高位水平。



“哪吒复活”再进一步

哪吒汽车招募重整投资人,保证金门槛提升至5000万仍有众多意向方

本报记者胡雄 长沙报道

在一众进入复活赛的新势力车企当中,目前看起来最有“复活”可能性的应该就是哪吒汽车了。

合众新能源管理人4日发布《关于公开招募重整投资人的公告》,将报名保证金从此前预招募的门槛提升至5000万元,并要求最终投资人需在签署重整投资协议后支付1亿元投资保证金。门槛的提高,看来哪吒汽车正希望从众多的意向方中选出真有实力的投资人。

截至6日12时,阿里拍卖平台上的“哪吒汽车母公司重整”项目已吸引10032次围观,60名意向人正式报名。

复产信号越来越明显

除了这些投资意向层面的信息,近期哪吒汽车各种复产信号也越来越多。

有消息称,哪吒汽车桐乡工厂的员工7月份发了全薪,相比之前部分的最低基本工资2000多元,和此前对半砍的薪酬,显然是个好的信号。同时,哪吒汽车已启动各大网点的梳理工作,正在确认哪些网点仍愿意为其提供服务,并向这些网点提供物料和资金支持。桐乡工厂的在职员工也开始打扫卫生、整理物料、测试设备。

有网友在社交平台上称,拍到哪吒汽车桐乡工厂门口的货车多了起来,进出的员工也比之前多了不少。据工厂内部员工透露,最近天天加班搞卫生,生产线的设备也在一台台测试,连仓库里积压的零件都在重新盘点。“说是准备复产,但具体哪天开线还不知道,领导就说让大家随时待命。”软件部门也开始返聘员工,解决此前部分车主智能系统无法使用的问题。

哪吒L车主肖先生表示:“我的车机系统一直没有问题,只是在哪吒破产信息前一个多星期,车机的远程控制不能用,后来又恢复了。”渠道方面,肖先生表示,目前长沙只有一家经销商,保养等各种服务都可以正常做,店总每天也在群里回答车主们的各种问题。

有哪吒汽车经销商的透露,销售渠道的恢复也在同步推进,哪吒汽车已启动对全国销售网点的梳理工作,来确认哪些经销商网点仍愿意继续合作,对于确定留存的合作伙伴,哪吒汽车承诺提供物料和资金支持。

不过,根据管理人公布的时间安排,整个重整流程将分为投资人遴选、协议签署审批、法院裁定执行三个关键环节。9月15日前,意向投资人需完成报名材料提交和保证金缴纳;9月30日前提交重整投资方案;随后评审委员会将确定最终投资人并签署《重整投资协议》。在债权人会议表决通过重整计划并获得法院裁定批准后,投资人将开始履行义务,支付重整投资款并启动复工复产。整个流程预计耗时4—6个月。



哪吒汽车旗下的“哪吒L”。图/哪吒汽车微信公众号

哪吒汽车依然算“较优”资产

哪吒汽车能有着复产信号,同时还能被众多投资人看中,自然有其原因。

去年下半年开始,哪吒汽车陷入了资金危机,陆续出现停产、欠薪、裁员以及股权冻结等情况。2020年至2023年,合众新能源汽车营业收入分别为人民币12.97亿元、50.89亿元、130.5亿元和135.55亿元;公司净利润分别为-13.21亿元、-48.4亿元、-66.7亿元以及-68.67亿元,四年亏损近200亿元,负债率高达217%。

不久前,还有媒体曝光哪吒汽车此前的销量“黑马”是“假马”。过去的两年里,哪吒汽车通过“零公里二手车”的形式虚假销售车辆超过6万辆。

尽管有着这么多的负面信息,但哪吒汽车依然还算得上是“较好资产”。

品牌重建依然面临困难

哪吒汽车的重整不仅是资本层面的重组,也是消费者信心的修复过程。从哪吒L车主肖先生以及其他车友的反馈不难看出,哪吒汽车的车主还是很希望哪吒汽车能够完成重建。但我们也要看到,哪吒汽车“复

活”不仅仅是要应对工厂生产的问题。

市场已经发生了较大的变化,仅这一年的时间里,新能源汽车行业已经开启了“智驾普及”的浪潮,这也是曾经哪吒汽车花了大力气却未能突破的领域。

哪吒汽车的母公司合众新能源持有的“双资质”仍然属于稀缺资源。如今,想要进入造车赛道,新申请资质基本没有可能,收购资质几乎是唯一途径。而且,哪吒汽车在建设工厂时期就背靠江西、广西等地国资,复活的可能性也远大于其他新势力。

哪吒汽车高规格的自建工厂也是其“重要卖点”,公开资料显示,合众新能源拥有浙江桐乡、江西宜春和广西南宁多个生产基地,都拥有着工业4.0标准打造的新工厂。此外,公司还在安徽桐城、凤台、凤阳投资建设了三个核心零部件工厂;在泰国曼谷、印尼雅加达也建设有工厂,并且已经投产。

哪吒汽车还有一定的海外影响力,

一位亲近哪吒汽车的消息人士告诉记者,哪吒汽车有不少管理层去了泰国办公,他们在东南亚的经营一直不错,可以说东南亚还有一个“小”哪吒。

与其他渴望进入复活赛的新势力不同,撇去一些“造假”的浮沫,哪吒汽车依然有着近40万的用户底盘,这也是哪吒汽车的重要资产。哪吒L车主肖先生就表示:“我一年多开了2.8万公里,车一点问题都没有。”类似的情况在哪吒车主中反映也不少。

加上哪吒L、哪吒S等车型还算是去年“新款”,比威马那些品牌早已过时的车型更有复产的机会。就算赶不上智驾的新风潮,哪吒汽车在中低端市场依然有一战之力。

从财务数据来说,哪吒汽车累计亏损超过196亿元。在理想、零跑、鸿蒙智行、小鹏、蔚来已经盈利或走向盈利的道路上时,复活后的哪吒汽车能否跟上这些同行的脚步,这还是一个未知数。

盒马放下“中产梦”了吗

旗下最后一家X会员店将停业
会员店业态探索全面终止

本报记者陈诗娴 实习生戴鑫 长沙报道

盒马旗下最后一家X会员店上海森兰店将于8月31日正式停业,这标志着其历时近五年的会员店业态探索全面终止。在上海森兰店确定停业前,北京、苏州、南京等地的盒马X会员店已接连停业。

盒马曾是最积极效仿山姆的“学徒”。彼时,盒马希望打造一种不同于鲜生店的业态,以覆盖中产消费群体,X会员店因此成为其重点发展的“一号工程”。

对于盒马X会员店全部停业,知情人士曾回应称,此次关店系盒马主动做的业务调整。那么,剥离X会员店业态,盒马到底想做什么?

剥离X会员店业务,盒马战略收缩

盒马X会员店,曾一度被视为盒马的“第二增长曲线”。

彼时任盒马CEO的侯毅在第一家盒马X会员店开业时曾介绍:“我们希望与Costco、山姆正面对决,能快速、高效地提升我们自己的能力。”

2020年10月,首家盒马X会员店在上海开业。当时的X会员店,定位对标山姆,主打大包装、高复购商品。会员费也直接向山姆看齐,分为黄金会员和钻石会员,收费标准分别为258元/年和658元/年。

2021年6月,该品牌首度进军北京市场后迎来扩张高峰,2021年12月8日至2022年1月14日,4家盒马X会员店快速落地。数据显示,截至2023年10月,盒马X会员店已经开设10家门店,分布于上海、北京、南京、苏州等地。

但盒马在会员店业务上始终处于摇摆状态:2023年10月,盒马宣布进行折扣化变革,商品价格下调,缩减SKU;紧接着在两个月后,盒马宣布线上停止开通新的X会员,到期会员续费需要到线下X会员店办理。

2024年2月,盒马试点将免运费门槛提升至99元。不过,自去年5月开始,盒马X会员店不断进行收缩,北京、南京、苏州、上海等地门店相继关停。

零售专家黄碧云认为,盒马从生鲜水产这类高损耗、需要快速周转的商品入手,其先天设定就要求商品包装是小分量的,并且引导顾客当日购买、当日消耗完毕。这种“小分量、快消耗”的模式已成为盒马重要的经营特征和消费者习惯。另外,这种设定与会员店模式的大包装、大分量商品特性存在冲突。

对于盒马来说,放弃会员店业务或许是一种战略收缩。

2024年3月,盒马CFO严筱磊上任后,盒马也迎来了创立以来最大的战略转向——聚焦“盒马鲜生”大店和“盒马NB”超市两大核心业态战略,前者负责快速复制成熟模式,后者深耕社区化服务。

这一战略的改变,也让盒马在2025财年(2024年4月至2025年3月)打了一个漂亮的翻身仗,这一财年,盒马的GMV达到750亿元,线上交易贡献超过60%,经调整EBITA(息税摊销前利润)首次全年转正。

零售行业新变局,转攻下沉市场

目前,盒马的业务形态从最高峰时的十二种缩减至目前的两种:盒马鲜生和盒马NB。前者聚焦一二线中高端市场,后者主攻下沉市场。

在会员店大撤退的同时,盒马也一改以往专注“城市中产”的定位,开始向县级市下沉。

2024年,盒马在21个城市开出了72家鲜生店,这些城市很多都是县级市。进入2025年,盒马计划在新的财年将开出近100家盒马鲜生店,将进入几十个新城。此外,承担更多低价任务的盒马NB业态也在同步扩张。按照计划,2025财年前盒马要开出300家NB折扣店。

值得一提的是,在折扣超市业态上,入局者更多了。

京东8月份将在江苏宿迁、河北涿州共开出5家京东折扣超市,价格将普遍低于市场常规售价,首个涿州京东折扣超市门店面积达5000平方米。

美团硬折扣超市项目“快乐猴”的首店将于8月底在杭州拱墅区落地,面积不低于500平方米,业态对标盒马NB。市场消息称,美团快乐猴开店的初步目标为1000家店。此外,量贩零食品牌也在2024年转型跨界开超市。如万辰集团公布了来优品省钱超市门店模型:零食有鸣开出零食有鸣·批发超市等。

互联网产业分析师张书乐认为,目前,零售市场有两大试错路线:一是量贩模式,通过零食量贩的探索,逐步扩大到中超市状态,精品不贵,不走大而全,专注小而美;二是即时模式,通过电商品牌布局实体超市,结合此前天猫小店、京东超市的经验,既可线下覆盖周边2公里消费人群,也可通过即时零售作为仓储支撑,辐射5公里。