

雷军再开讲 不谈行业谈成长

8月14日，雷军再次开讲，这次雷军讲了他成长路上的“三部曲”：武大往事、创业故事以及最近三年的小米高端探索。回首过往，雷军演讲的重心不在于小米的成功，更多是关于一个青年的蜕变与成长。



案，关键就是找个懂的人问问。

在旁人看来颇为困难的自学，在雷军那里不是问题，对于如何搞定自学，雷军称：“知识不全是线性的，大部分是网状的，知识点之间不一定有绝对的先后关系，前面看不懂，跳过去，并不影响后面的，后面的学会了，有时候更容易看懂前面的。”

雷军的第二个目标是成为优秀的程序员，当年没有电脑用，雷军只能在机房排队蹭电脑，用纸拓键盘练打字，在纸上写程序，熬

了很多个通宵后，雷军逐渐修炼成了同学眼里的“技术高手”，他的Pascal作业被老师编入新版教材。

雷军的第三个目标是在一级学报上发了论文，难以想象，其大二时写的汇编语言代码，30多年后仍在被讨论。

据雷军介绍称，他的创业梦想早已有之，1989年的暑假，19岁的雷军和朋友王全国一起写出了加密软件BTILOK，深受程序员欢迎，他们为此赚到不少钱。30年后，雷军和王

全国拍了张照片，纪念他们第一次合作。雷军称：“一个人能力再强，也是有限的，找互补的朋友一起干，更容易成功。”

不过，当雷军正式步入商场之初，却遇到了挫折，大三时，雷军和学长一起创业做了三色公司，但很快就陷入困境，最惨的时候，靠同事和食堂师傅打麻将赢饭票，最后公司只能关门，这就是雷军第一次创业的经历。

艰难的高端之路

此后的雷军曾在金山公司度过十六个年头，最终在2010年，雷军与原Google中国工程院副院长林斌、原摩托罗拉北京研发中心高级总监周光平等六人共同创办小米科技，并在2011年8月公布自有品牌手机小米手机，至此，雷军的商业征程才有了稳定的锚点。

然而成立小米后，雷军的苦恼或许才刚刚开始。雷军在演讲中称，小米向高端化的探索之路，成为自己近十年最痛苦，也是收获最大的成长。对于高端化是否可行，彼时在小米公司内部的讨论会上曾爆发了史上最激烈争论。质疑声不绝于耳：“做高端太难了，能不能不做？用小米品牌能做成高端吗？”雷军是这样说服所有人的：无论多难，我们一定要坚持使用小米品牌做高端。只有做高端，才能倒逼我们在技术上寻求突破，赢得未来的生存和发展的空间。高端是我们小米的必由之路，更是生死之战！

产业观察家洪仕斌认为，小米的高端化

策略颇具远见，从当前市场状况看，手机这一品类整体出货不断萎缩，而其中的高端产品部分，却至今维持着一定的景气度。

从数据上看，据IDC统计显示，今年二季度中国600美元以上高端手机市场份额达到23.1%，相比2022年同期逆势增长，增长3.1个百分点。

Canalys分析师表示，消费者越来越愿意为高品质的产品买单。中国智能手机市场的均价自去年以来已超450美元，并且有希望在接下来的几个季度继续爬升。

在演讲中雷军谈到，影像探索是小米高端之路的缩影，当初和莱卡谈合作时，小米方面也经过踌躇和反复，最终才决定和徕卡签约，而此举也取得了意想不到的良好效果，彼时小米摄影套装799元，上市后一度被黄牛炒到1400元。

如今看来，三年多的时间，上百亿投入，小米高端探索之路终于获得回报，回顾自己与小米的成长之路，雷军不无感慨：“每一段经历，每一次蜕变，都是一次认知的突破，更是一次关键的成长。”

此外，对于时下的大模型等方面科技投入，雷军表示，在AI方面，小米从2016年7月起就开始布局，今年4月成立大模型团队，AI相关团队超过3000人。小米全面拥抱大模型，手机端侧大模型已初步跑通。小米同学已升级大模型，8月14日开始邀请测试。

北京商报记者 陶凤 王柱力
图片来源：小米公司官方微博

目标与感悟

不同以往的是，本次雷军在演讲中分享了大量个人经历，描绘了一部关于个人成长的史话。雷军称，早在1987年，因为一本《硅谷之火》点燃了自己的梦想，后来在大学中，雷军为自己定下了两年修完大学所有学分的目标，面对不解的问题，雷军向学长们请教，由此他也得到了启示：99%的问题都有标准答

屡败屡战的趣店又有新方向

屡败屡战的魔幻趣店又来了。8月14日，北京商报记者注意到，天眼查App显示，近日，北京小目科技有限公司成立。股权全景穿透图显示，该公司由赣州趣店科技有限公司全资持股，而后者由趣店创始人罗敏持股99%。6月以来，趣店旗下还成立了杭州以新之名物流科技有限公司、厦门快乐分享科技有限公司等新公司。在科技、物流、工程等方面进行多方布局，这一举动被看作趣店的又一业务新尝试。“躺平赚利息”的趣店这一次是否能成功？

从物流到科技

根据天眼查显示的企业工商信息，北京小目科技有限公司注册资本6亿元，经营范围包括软件开发、软件外包服务、网络与信息安全软件开发、数字文化创意软件开发、信息咨询服务等。

这一新成立的科技公司与趣店有着千丝万缕的联系。该公司由赣州趣店科技有限公司100%持股，而后者由趣店创始人罗敏持股99%。公司法定代表人为吕连柱，监事为何洪佳，两人均在趣店集团旗下的多企业分别任董事、监事等多职，也在部分企业有一定持股。

“从注册经营范围看，应该是要做一款App，但具体什么App不清楚。”浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林猜测。博通咨询金融行业首席分析师王蓬博则指出，经营范围内的“数字文化创意软件开发”值得关注。

针对新成立科技公司的具体业务，北京商报记者向趣店集团咨询，但截至发稿暂未获回复。

除了科技公司，趣店近期在物流、工程、投资等多方面也进行了布局。6月15日，杭州以新之名物流科技有限公司成立，从事多式联运和运输代理业；7月12日，厦门快乐分享科技有限公司成立，注册资本8亿元，经营范围包括“工程和技术研究和试验发展；以自有资金从事投资活动”。

北京商报记者注意到，在BOSS直聘等招聘软件上，趣店新发布了多个运维工程师、算法模型工程师岗位，其中提及“搭建风控反欺诈模型”“物流大数据分析挖掘”与公司的经营范围有一定的关联。

盘和林分析，当前趣店处于低谷，想要通

过多元化来寻找趣店新的突破口，因此很多领域都会试一试。王蓬博也表示，从物流公司到科技公司，趣店应该是想多方向经营，多做尝试。

业务转型屡败屡战

在趣店官网，其对集团自身的描述为“中国领先的金融技术服务公司”。但本来以信贷业务为核心的趣店，为何做起了科技及物流？这背后缘由就要追溯到趣店的业务转型之路。

趣店成立初期时以校园贷起家，进而转型消费金融业务。但随着互联网金融监管的持续收紧，助贷产品受到诸多因素制约，趣店近年来也开始逐渐退出信贷业务。5月22日，趣店旗下小贷公司——抚州趣分期小贷申请简易注销。在此之前，趣店另一小贷公司赣州快乐生活网络小额贷款有限公司已于2021年2月完成注销。自此，趣店的自营信贷业务彻底停摆。在2022年年报中，趣店也指出，截至2022年12月31日，公司贷款账簿业务没有未偿贷款余额。

逐渐告别金融业务后，趣店尝试向多个领域进军，曾相继运营大白汽车、万里目电商、万里目少儿、预制菜等项目，遗憾的是，最后均以失败告终。也有消息透露，趣店在转战海外电商、物流等新赛道。目前趣店旗下业务大多已经关停，面临失去主营业务的困局。

“魔幻”，是众多网友赋予趣店的词语。屡战屡败却又屡败屡战，趣店似乎对业务转型仍旧“迷茫”。

找到合适转型方向

而从财报信息来看，没有业务支撑的趣店竟然赚了钱。

6月13日，趣店发布2023年一季度财报显示，趣店2023年一季度营收为2190万元，较去年同期的2.02亿元降89%。但值得一提的是，在没有主营业务的状态下，趣店一季度取得了4.143亿元的净利润，而去年同期趣店净亏损1.428亿元。

利润大于营收20倍，这一反常的现象引得业内对于趣店商业模式的巨大争议。截至2023年3月31日，趣店持有现金及现金等价物为50亿元，趣店正是靠着这50亿元的现金利息，以投资理财做出了4.143亿元的净利润。财报显示，趣店2023年一季度衍生工具的收益为2.87亿元，较去年同期的6040万元增长375.2%。

因为利息和衍生工具的收益属于投资收益而不是营收，财务统计时无法将此项收益计入营收之内，而要计入利润之中，这就造成了净利润远高于营收的怪象。不过，在业内分析人士看来，这样的现象对于一家公司来说是非常不健康的模式，趣店也引来一片质疑之声。

“趣店现金流较多，通过固定资产的收益较大，但经营上没有新的支撑产品出现。”王蓬博指出，这是趣店目前面临的核心问题。

因此，除了“躺平赚利息”，趣店急需确定稳定的发展方向，尽快找到自身的业务增长点，否则，趣店依然面临业务萎缩而导致的退市风险。盘和林指出，从财报看，利润多是因为业务量减少后运营成本也随之减少，企业总体在下滑趋势当中，要摆脱困境，传统方法诸如降低成本可以起到一定作用，但比较实际的做法是多元化、新融资、找合作伙伴。

罗敏在趣店一季报中表示，趣店会继续执行业务转型，同时通过高效的现金管理保持健康的资产负债表。未来仍然专注于把握市场动态，利用新的商业和投资机会，包括海外的机会，以便为股东创造长期价值。

然而，在业务转型的一次次探索中，这一回趣店究竟能否成功？在趣店关停金融业务之时，就有分析人士提醒，趣店过往的多次业务转型尝试均告失败，后续在转型选择上需要慎重，需要找到合适的主营业务方向。“趣店还是要考虑重新塑造自身的品牌形象，在此基础上再考虑转型方向。”王蓬博提到。

北京商报记者 岳品瑜 实习记者 董晗萱

Market focus

特斯拉降价1.4万元 新能源车再起价格战

价格战打还是不打？车企选择前者。8月14日，特斯拉发布消息称，Model 3现车推出限时保险补贴8000元。此外，Model Y长续航版起售价从31.39万元调整为29.99万元，Model Y高性能版从36.39万元调整为34.99万元，两款车型均降价1.4万元。北京商报记者注意到，特斯拉官降前，已有多家新能源车企降价促销，新能源车再起价格战。据不完全统计，进入8月以来，已有极氪、蔚来、零跑、哪吒等10个品牌官宣促销活动。

值得一提的是，本次价格调整中，不少车企采取“限时”优惠政策。8月初，上汽大众宣布，8月1日-31日期间，旗下9款SUV车型降价，最高综合优惠6万元。其中，ID.4 X 2023升级款最高综合优惠4.2万元，ID.6 X 2023升级款最高综合优惠5万元；8月2日，奇瑞新能源宣布，推出8月购车补贴政策，包含旗下小蚂蚁、QQ冰淇淋及无界Pro三款车型，最高补贴1万元；而蔚来汽车则选择将优惠放在补能端。

8月1日，蔚来宣布推出8月限时购车优惠政策，支付定金购买蔚来新车的用户可在提车后获赠30张换电体验券，同时对家充电桩价格进行调整，最高降幅达2700元。特斯拉相关人士也表示，Model 3后轮驱动版限时保险补贴8000元适用时间为今年8月14日(含)-9月30日(含)。

“限时优惠可为车企在短期内集中获取更多销量。”中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉认为，通常6-8月为车市淡季，但

面对竞争激烈的新能源汽车市场，即便是淡季，车企也要设法提振销量。车企正通过降价抢夺市场份额，保证自身在竞争和销量上的优势。数据显示，今年7月，新能源乘用车零售64.1万辆，同比增长31.9%；今年以来累计零售372.5万辆，同比增长36.3%。

对于内卷，行业协会和车企曾呼吁要良性竞争。在比亚迪第500万辆新能源汽车下线时，比亚迪董事长兼总裁王传福喊话“在一起，才是中国汽车”，并得到众多车企点赞。但在各车企全年销量面前，“在一起”仅停留在“大气层”。数据显示，今年前7个月，比亚迪年度销量完成率为50.59%，吉利汽车为50.44%，长城汽车为39.27%，蔚来汽车为30.62%，小鹏汽车为26.22%。

王传福“在一起”的语音刚落，极氪便宣布极氪001限时优惠。长城汽车CTO王远力更在社交媒体上表示：“在这样严峻的时刻，中国汽车怎么在一起？”“商业还是要用商业的逻辑来解决，如果只是口头上强调在一起，那还不如先打一架再在一起吧。”

“车市促销现象仍将持续存在。”乘用车市场信息联席会方面表示，随着整体市场销量在一年内不同月份低谷表现的减弱以及去年同期基数的影响，从保持曝光度、完成年度既定目标及形成下半年的销量势能等综合因素考虑，预计部分细分市场仍将保持常态化促销，不排除部分车企出现逆周期的加码促销现象。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦