

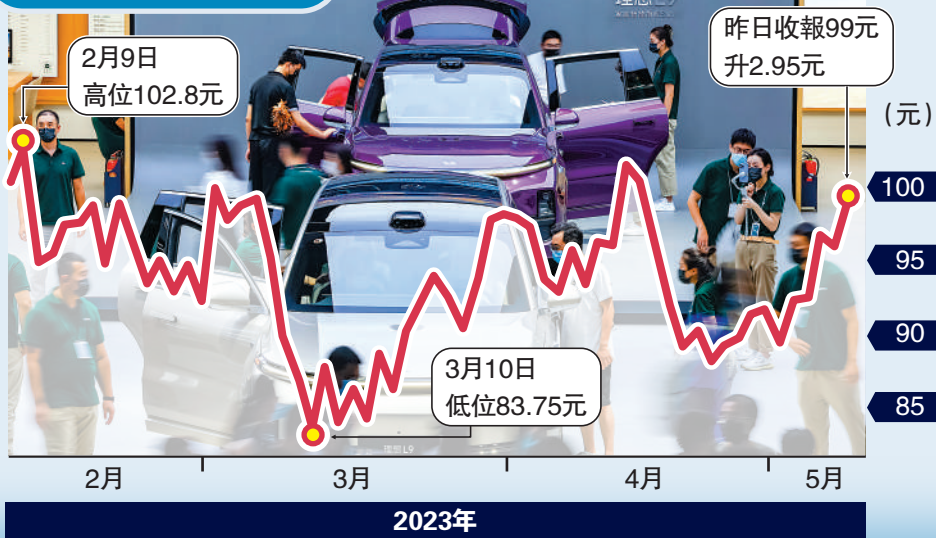
理想汽車首季轉賺9.3億 ADR勁漲16%

預告今季交付量按年增1.8倍 無意參與減價戰

造車新勢力領頭羊理想汽車（02015）繼續發力，第一季度成功轉虧為盈，淨利潤為9.3億元（人民幣，下同），而去年同期則虧損1090萬元，交付量達新高的5.2萬輛，同比升65.8%，躋身內地20萬元以上新能源品牌銷量前三名，市佔率約為11%。展望未來，管理層預料，今季度車輛交付量為7.6萬至8.1萬輛，同比升164.9%至182.4%，並力爭市佔率升至13%，又強調無意減價。昨晚理想ADR在美股開市初段勁升16%至28.74美元，折合112.48港元，較香港收市價高13.48元或13.6%。

大公報記者 李信

理想近期走勢



◀理想L9和L8車型大受市場歡迎。

理想汽車首季數據

項目	金額 (人民幣)	同比變化 (%)
車輛銷售收入	183.3億	+96.9
車輛毛利率	19.8%	-2.6
收入總額	187.8億	+96.5
利潤	9.3億	虧轉盈
交付量	52584輛	+65.8
每股收益	0.47	虧轉盈

大公報記者整理

理想汽車董事長兼首席執行官李想表示，期內面對競爭加劇的新能源汽車市場環境，公司依託用戶對理想L9和理想L8的持續認可，及理想L7強勁的定單量和快速的產能爬坡，躋身內地市場20萬元以上新能源品牌銷量前三名。

首席財務官李鐵表示，第一季度實現高增長和盈利水平的提升。破紀錄的交付量，帶動第一季度收入同比增長96.5%。此外，第一季度取得了健康的毛利率，達到20.4%，及創歷史新高的正向經調整經營利潤率和自由現金流，這得益於強大的產品能力和出色的運營效率。期內，自由現金流為67億元，遠高於去年同期的5.02億元。

車輛毛利率微降至19.8%

期內，車輛毛利率為19.8%，而2022年第一季度為22.4%，2022年第四季度為20%。第一季度收入總額為187.9億元，同比增加96.5%，較2022年第四季度增加6.4%。第一季度毛利率為20.4%，低於2022年第一季度的22.6%，但略高於2022年第四季度為20.2%。

成本方面，第一季度銷售成本為149.6億元，同比增加102.2%，較2022年第四季度增加6.2%。銷售成本較2022年第一季度增加，主要由於車輛交付量的增加及兩個季度之間產品組合差異導致的車輛

平均成本增加。

研發費用為18.5億元，同比增加34.8%，較2022年第四季度減少10.5%。研發費用較2022年第一季度增加，主要由於支持公司擴展產品組合的費用增加，及僱員數量增加，導致僱員薪酬的增加。較2022年第四季度研發費用減少，主要基於新車項目的周期和進度。

年內建300個快速充電站

同時，4月份公司交付了2.56萬輛汽車，同比增長516.3%。截至今年4月30日，公司擁有302家零售中心，覆蓋123個城市，並於222個城市運營318家售後維修中心及理想汽車授權钣噴中心。另外，公司在上海車展上發布了智能駕駛和純電動車路線。在智能駕駛方面，公司預計於第二季度在其全棧自研的理想ADMax3.0上開放城市NOA功能的beta測試，並爭取在今年底之前推送至全國100個城市。

此外，公司推出其800V超充解決方案，可實現充電約10分鐘、續航400公里。到2025年，公司將致力於形成1款超級旗艦車型、5款增程電動車型、5款高壓純電車型的產品布局。同時，公司致力於在今年底之前建設超過300個快速充電站，並將努力拓展其充電站網絡至2025年的3000個。

法拉第未來傳月底公布車價

【大公報訊】賈躍亭2014年開始了其造車夢，成立法拉第未來（簡稱：FF），旗下首款車型FF91亦在2017年的CES上亮相。據內地媒體報道，FF將於5月30日在洛杉磯召開「終極發布會」，屆時將公布FF91配置和售價。在發布會後，FF將啟動全球營銷，據悉FF91在內地首家旗艦店，將在上海和武漢之間二選一。

據了解，今年1月，FF與湖北省黃岡市

政府達成不具約束力的合作框架協議，以推動該公司中美雙主場的戰略落地，並擬將其FF中國總部遷至黃岡。按協議，FF中國總部預計將由黃岡市政府引導基金、相關產業基金和FF共同出資建設，該框架協議已於2022年第三季度簽署。值得一提的是，今年已是賈躍亭造車的第九年，4月中旬，FF終於完成首台量產車FF91 Futurist的生產並下線。

在開始量產時，賈躍亭感慨道：「所有不被理解的瘋魔般的堅持和決絕的付出終於換來了今天的SOP（開始量產）」，可謂是九年為夢想窒息，終於迎來顛覆時刻。」

然而，「FF91的汽車原本應在2018年交付，但因為多種原因而遲到。」一位FF員工表示，成立到現在有九年了，無論如何車終於要出來了，大家都很期待。

國產電動車品牌崛起 各出奇謀突圍



隨著汽車行業的電動化和智能化變革，上海車展的科技含量與日俱增。眾多新技術、新產品、新概念集中亮相，本屆車展的焦點眾多，也預示了車市很多未來走向，不過讓人感受最深的，莫過於「內捲」。的確，目下內地車市的競爭異常激烈，而本屆車展是有史以來最能體現那種非常內捲的一屆。

在上海車展，大眾能夠明顯感覺到依託新能源汽車，國產品牌正在強勢崛起，並顯現出逐步實現彎道超車趨勢，全球最齊備的供應鏈、最強的技術研發能力，基本上都在中國，而廠商之間的深度內捲，讓產品和技術的迭代，甚至要以月為計量單位。在相對於整體豪華車的概念中，中國自主品牌的產品設計，服務意識以及其

他諸多亮點，都已形成了與豪華車並肩對比的產品實力。

汽車行業的發展正在向綠色化、數字化、智能化方向邁進。本屆上海車展的關鍵詞就是「智能化」，迎合新能源汽車行業由電動化向智能化變革的進程。

車企不再是簡單粗暴地在產品上堆砌硬件，而是站在消費者角度，關注產品場景化落地的內捲。理想汽車打造了「一家人出遊」的產品場景，並受到眾多「奶爸」用戶的追捧。車企面對不同場景需求的產品接連出場，例如定位為硬核越野場景的仰望U8；例如主打親子互動場景的極狐考拉；再例如面向都市年輕人代步用車場景的極氪X等。

細分市場 瞄準目標客群

中國自主品牌的舞台，完全可以用天

馬行空來形容。每個品牌、每個車型都有着自己的新花樣。哪吒汽車嘗試進入純電動GT跑車細分市場，歐拉針對女性客戶帶來系列暖心配置，嵐圖全面探索高端商務範兒，比亞迪自然「火力全開」，仰望、騰勢的熱度、人氣十分之高。甚至紅旗的L5更是把價格幹到連「勞斯萊斯」看了都犯暈。

不得不說，從現在的趨勢來看，自主品牌各家主打什麼風格，已經算是都有着落了。眾車企也都明確了自己的規劃，有的主打親民品牌，就很貼心；有的要打造高端的品牌，就是拚配置、拚豪華感，各自在不同領域拚殺。

中國自主品牌絕對有實力與外國品牌匹敵，甚至有部分已超越。當下中國車企正處於衝刺階段，有競爭才有進步，捲一捲長期對行業發展更有幫助。

大公報記者韓毅

百度文心千帆內測 逾300企參與

【大公報訊】百度智能雲表示，目前已有超過300家百度智能雲生態夥伴參與「文心千帆大模型平台」內測，包括工業、金融、政務、互聯網、運營商、教育等行業頭部。早前在北京舉行的文心大模型技術交流會上，又與聯想集團（00992）、用友、寶蘭德等14家文心千帆生態夥伴舉行簽約儀式。

百度（09888）在今年三月中先發布了生成式人工智能智慧大模型「文心一言」，並展示了它在文學、商業、數理推理等方面的多模態表現。在當日的發布會上已演示文心一言能夠順利理解用戶使用中文的提問，並可以運用百度龐大的訓練數據解答用戶問題，而且文心一言能根據用戶需求，進行圖片甚至視頻、語音甚至視頻的智能生成。

其後相隔不足兩星期，百度再發布企業級大模型服務平台「文心千帆」，這被外界譽為文心一言的「升級版」。據了解，文心千帆大模型平台不僅包括文心一言，還包括百度全套文心大模型及相應的開發工具鏈，屬於可支持第三方的開源大模型。這意味着，企業可以在文心千帆上基

於任何開源或閉源的大模型，開發自己的專屬大模型。

AI實現三分鐘做簡報

在當日的現場即時演示中，文心千帆已可實現三分鐘做簡報、直播帶貨、訂機票及酒店等操作。文心千帆的收費模式是，推理服務以0.012元人民幣／1000tokens收費。AI推理是指用戶輸入的數據，通過訓練好的模型產生有價值資訊的過程。而一個token通常對應大約4個字元，1個漢字大約是2至2.5個token。而1000tokens大約是750個英文單詞或400至500個漢字。

業界認為百度是全球為數不多，已進行全線布局的AI公司，其AI技術架構分為四個層面，包括芯片、框架層、模型層及應用層。其中百度智能雲更能深入到整體產業中。目前雖然OpenAI及微軟（US：MSFT）看似在領先，但其實只是在品牌宣傳上領先，因為商業化才剛剛開始，未來微軟、OpenAI能否得到最終用戶的認可、取得百億乃至千億美元的收入仍是未知數。

而百度、阿里雲等內地企業未來將在國內的AI生態中佔據主導地位。從競爭優勢來看，百度更加擁有較大優勢，很有可能成為未來國內AI生態的霸主。



▲百度智能雲已與聯想等14家文心千帆生態夥伴舉行簽約儀式。資料圖片

淘寶天貓完成架構調整 建三發展部門

【大公報訊】阿里巴巴（09988）今年3月宣布進行「1+6+N」的業務架構重組，整體業務將重新劃分為雲智能、淘寶天貓商業、本地生活、國際數字商業、菜鳥及大文娛共六個部分。其中淘寶天貓商業的架構調整已完成，整個架構會分為「中小企業發展中心」、「品牌業務發展中心」及「超市業務發展中心」三個主要部門。

淘寶天貓並已確定了三大變革方向，包括升級新場景、新生態及新技術，因為在生成式AI等

科技變革和消費行為習慣改變的大趨勢下，新生變革、自我變革是必需要做的事情。另淘寶今年會在用戶規模上進行歷史性的巨大投入，預計明年商家能明顯感受到來店人數增加。淘寶還會在售後體驗、服務體驗和物流上對消費者進行投資，並提供豐富的供給，讓消費者的停留時間更多。

全球企業也正在進行人工智能（AI）競賽，除了陸續開發大型AI模型外，也透過AI逐步改變營運模式，但也有分析認為快速發展的AI可能帶來負

面影響。不過阿里巴巴集團董事會執行副主席蔡崇信昨日在澳門國際科技創新博覽會上表示，不用過於擔心AI機器人比人類更聰明甚至取代人類。

蔡崇信認為，人類的大腦還有成千上億的細胞沒有被認識和探索，人類的潛能還有很多未被認知和開發。而AI機器人目前也只能做一些重複性工作，即使可做一些簡單的創意性工作，但卻難以複製人類相互之間的关系、情商、感情、慾望等，也很難像人類一樣傳承下一代。

出門問問擬來港IPO 籌23億

【大公報訊】據外電引述消息指，內地AI公司「出門問問」最快今年赴港IPO，集資額2億至3億美元（約15.7億至23.5億港元）。據知情人士透露，「出門問問」正與中金公司和招銀國際展開合作，以安排相關事項，惟考慮仍處於初步階段，且有關方面均未作出回應。

據了解，「出門問問」由Google前員工李志飛於2012年回國創辦，是一家以語音交互和軟硬結合為核心的人工智能公司，為全球40多個國家和地區的消費者、企業提供人工智能產品及服務，擁有完整的自研「端到端」人機交互技術，提供包括智能手錶、無線耳機、智能車載、智能音箱等多項產品。

截至2017年4月，「出門問問」共完成6輪融資，累計融資超過2.55億美元（約20億港元），投資方包括紅杉資本、真格基金等，並與Google、大眾汽車集團達成戰略合作夥伴關係。

「出門問問」上月發布自研大型語言模型「序列猴子」。不過，中國國家互聯網信息辦公室早前發布《生成式人工智能服務管理辦法（徵求意見稿）》，要求生成式AI產品向公眾提供服務前，應向國家網信部門申報安全評估，「序列猴子」包括在內。



▲「出門問問」共完成6輪融資，累計融資超過2.55億美元。