

小鹏背水一战新车

见习记者 水芙蓉

“我很有信心，在接下来的几个季度我们能打赢每一仗。”5月24日晚间，小鹏汽车披露一季度财报并召开线上电话会议，面对低迷的业绩，董事长何小鹏开场便先提振了一把士气。

财报显示，小鹏汽车一季度总营收40.3亿元，同比下滑45.9%，其中汽车销售收入为35.1亿元，同比下滑49.8%，环比下滑24.6%；归母净利润为23.4亿元，较去年同期亏损增加了37.4%，较2022年四季度也未有明显好转。

公司一季度毛利同比下降92.6%至0.07亿元，对应毛利率为1.7%，同比下滑10.5个百分点。值得注意的是，其中汽车业务毛利率由正转负，降为-2.5%。这意味着，一季度的小鹏汽车卖一辆、亏一辆，“赔本赚吆喝”。截至3月31日，小鹏汽车的现金及现金等价物为88.26亿元，环比减少约40%。

业绩不理想也影响到了资本市场的信心，5月25日港股开盘，小鹏汽车股价下跌，当日跌幅超9%。

毛利率两年来首负

“第二季度我们有一定量的增长，产品组合也会有所变化，这些因素对毛利率有积极影响。”对于下行的毛利率，小鹏汽车副董事长兼总裁顾宏达如此说道。

5月上旬，同为新势力第一梯队的理想汽车发布业绩报告，其汽车业务毛利率达到了19.8%，而小鹏为-2.5%，这意味着，以目前小鹏主销车型P7的基础版本为例，起售价为20.99万元，每卖出一台P7，就要亏损5000多元。

市场认为这是个不好的信号，即便在前两年新势力车企普遍亏损的情况下，单看汽车业务出现负毛利率的情况也是少数。这也是小鹏汽车自2020年第三季度以来，第一次出现这种颓势，去年同期该值还在10.4%左右。

面对汽车毛利的下滑，公司方面称



吴迪摄

小鹏汽车一季度营收、交付双双下滑，汽车毛利率更是由正转负，市场担忧的同时，公司董事长何小鹏却提出，新车小鹏G6将带动公司的总交付量在Q3取得高速增长，并在期待在Q4实现月交付量过2万辆的目标。

这主要由销售促销增加和新能源汽车补贴政策到期所致。1月17日，小鹏汽车官方下调了大部分车型的价格，其中P7高配版本最高优惠3.6万元，售价的下调也进一步压缩了公司本就不高的利润空间。

而优惠活动没能带动市场的好转，从车辆交付情况来看，一季度其共交付新车18230辆，较去年同期近乎腰斩，

下降47.5%。从销量趋势来看，小鹏汽车已经连续5个季度呈下降状态。

结合乘联会数据，P7系列依然是公司的主销车型，一季度总销量为6346辆，占比34.8%；其次是5520辆销量的P5；而去年9月上市的高端车型G9销量占比约22.9%，为4181辆。

二季度目标降三成

会上，何小鹏也给出了二季度交付和营收指引：预计交付新车在2.1万-2.2万辆之间，总收入预期45亿-47亿元。值得注意的是，这两个目标较去年同期均有三成以上的减少，这意味着公司二季度业绩也难以有明显好转。

事实上，小鹏汽车从去年下半年开始就进入了销量低迷期，第三季度G9上市期间，原本被看作是小鹏汽车品牌向上突破的重要节点，却因产品配置混乱、定价复杂，将公司内部问题集中爆发在大众面前。

而今年以来其一直处于大刀阔斧的改革阶段。1月底，长城汽车原执行董事、副董事长王凤英加入小鹏汽车，负责产品规划、产品组合管理和销售业务。何小鹏称，王凤英加入4个月以来，

在组织架构、业务服务、营销服务效率、销售策略方面有一定调整，渠道端第三季度也将会有所变化，以支撑小鹏未来几年在15万-35万元主销价格段的产品布局和销量目标。

汽车交付量下行，小鹏汽车一季度的销售成本也较去年同期减少了39.4%，为39.7亿元，环比减少15.5%。但其研发投入并未收缩，同比、环比均有所提升，达到12.95亿元。

市场普遍认为，小鹏汽车此前能在早期市场竞争中站稳脚跟，智能驾驶是其“护城河”。在公司“降本增效”的背景下依然押注智能驾驶，小鹏方面将今年看作是智能化技术和用户大规模普及的起点，并透露了智能驾驶进展，“推出XNGP（全场景智能辅助驾驶系统）之后，4月份在广州、深圳、上海的铺开比例为50%左右”。在技术路径选择上，小鹏汽车宣布三季度末开始将陆续铺开不依赖高精地图的XNGP，预计年底将在国内数千座城市提供服务。

寄望四季度销量爬坡

面对低迷的业绩，何小鹏认为第三季度将会是拐点，到第四季度，月交付

长城举报比亚迪

长城官方举报比亚迪相关车型涉嫌整车蒸发污染物排放不达标。后者反驳称，公司产品及相关检测符合国家标准，长城的检测报告无效。双方各执一词，引发市场热议。

记者 吴迪

长城汽车、比亚迪两家车企的矛盾终于摆在了台面上。

5月25日，长城汽车发布声明，公开举报比亚迪相关车型涉嫌整车蒸发污染物排放不达标。

声明显示，长城汽车于今年4月11日向生态环境部、国家市场监督管理总局、工业和信息化部递交举报材料，就比亚迪秦PLUS DM-i（产品型号BYD7152W76HEVC2）、宋PLUS DM-i（产品型号BYD6470ST6HEV2）采用常压油箱，涉嫌整车蒸发污染物排放不达标的问题进行举报。

根据《环境行政处罚办法》规定，环境保护主管部门对涉嫌违反环境保护法律、法规和规章的违法行为，应当进行初步审查，经审查满足四项条件的将予以立案，包括有涉嫌违反环境保护法律、法规和规章的行为；依法应当或者可以给予行政处罚；属于本机关管辖；违法行为发生之日起到被发现之日止未超过2年，法律另有规定的除外。违法行为处于连续或继续状态的，从行为终了之日起计算。

长城汽车方面表示，正在密切关注该案的立案及处理进展。《国际金融报》记者向长城汽车方面求证，其承认已向相关部门举报比亚迪部分车型，一切以声明为准。

截至5月25日午盘，长城汽车与比亚迪的股价双双下跌，其中长城汽车A股报收25.91元/股，下跌1.97%；比亚迪A股报收259.8元/股，下跌0.81%。

数小时后，比亚迪就举报一事发表声明反驳，称公司坚决反对任何形式的正当竞争行为，并保留法务诉讼的权力。

据比亚迪描述，长城所说的情况是基于测试车辆由长城购买、保管并安排送检，中汽中心（天津）按长城的要求进行了相关项目的检测。测试车辆严格来说，不符合国标要求的送检状态，即应由第三方抽样、保管及送检，并要求完成3000公里磨合后测试，而长城送检的车辆在检测时，里程仅为450-670公里。鉴于以上，我们认为其检测报告无效，长城不能以此作为依据！

比亚迪强调，公司产品及相关检测符合国家标准，在国家权威机构通过认证，比亚迪欢迎有关部门随时过来调查、取证和检测。

记者发现，被举报的两款车型均是比亚迪目前的热销款。数据显示，比亚迪秦PLUS DM-i车型4月销量为3.18万辆，占据秦家族当月总销量的四分之三；比亚迪宋家族当月销量3.3万辆，其中宋PLUS DM-i的销量为2.1万辆。

据悉，这并不是长城汽车第一次“对战”比亚迪，此前其在3月的干货大会上宣布将花费1000万元开展“净网计划”，打击网络水军。长城汽车副总裁傅小康表示，本应该是抱团取暖的阶段，却有人打着冠冕堂皇的旗号，侵蚀着来之不易的沃土。特别是在各类社交媒体平台上，长期存在着一些不良之风。因此，他呼吁，汽车行业经营主体、汽车行业从业者，以及更多同行团结起来，抵御网络不正之风。

彼时，部分业内人士认为这其实是对比亚迪的一次赞赏，但没有放在明面上。

滨江杭州抢地三块

记者 左宇

平均一个月刷新一次热度与存在感，杭州土拍又来了。

5月23日，浙江杭州第四批集中供地开拍，供应的9宗地块总出让面积46.36万平方米，地上总建面76.57万平方米，总起拍价126.17亿元。

经过不到一小时的竞拍，9宗地块的出让结果陆续出炉：1宗底价成交，2宗溢价成交，6宗触顶待摇号。累计收金超138亿元，触顶率66.67%。

这已是今年以来杭州进行的第五场集中供地，热度持续居高不下。

滨江连落三子

具体来看，9宗宅地分布在西湖区（1宗）、萧山区（2宗）、临平区（2宗）、上城区（1宗）、滨江区（1宗）、余杭区（1宗）以及富阳区（1宗）。

唯一一宗底价成交的为临平老城区LP0605-04地块，出让面积5.82万平方米，是一宗住宅、商业商务用地，起拍价9.83亿元。最终理想四维地产集团底价摘地，成交楼面价1.53万元/平方米。

溢价成交的是富阳区富春49-1

号地块与上城区江干科技园地块，前者经过1轮报价，由金汇世纪以6.91亿元竞得，溢价率2.98%；后者则经过17轮报价后，被滨江以24.82亿元拿下，溢价率6.89%，成交楼面价1.4万元/平方米。根据规划，上城区江干科技园地块是一宗住宅、商业商务、服务设施兼容公共交通场站用地，规划建面17.69万平方米，是9宗地中最大的一块。

这只是滨江拿地的开始，下午摇号过程中，其又接连摇中临平区乔司新城中心区C1-7地块及西湖区小和山单元XH1407-02地块。

其中，临平区乔司新城中心区C1-7地块紧邻地铁9号线乔司站，交通便捷，在23轮报价后成功触顶，溢价11.57%转入摇号环节。与临平老城区LP0605-04地块相同，其也有起步面积要求，但相比前者稍微友好一些，仅规定住宅最小户型不小于180平方米，容积率1.3，加之周边多为刚需产品，改善盘竞品不多，热度也稍高一筹。

经过摇号，滨江实现摘地，成交价10.61亿元，成交楼面价1.79万元/平方米，未来住宅毛坯销售均价不高于2.91万元/平方米。

其还摇中了唯一一宗西湖区地块，

该地毗邻浙江省林业科学研究院，距离地铁3号线小和山站较近。地块出让面积62378平方米，规划建面93567平方米，容积率1.5，将打造低密度社区，起拍价约15亿元。

经过18轮竞价，地块达到最高限价16.7亿元，溢价率11.33%，进入摇号环节。有消息称，共16家房企参与摇号，滨江再次锦鲤附体摘地，成交楼面价1.78万元/平方米，精装限价2.93万元/平方米。

经计算，滨江本轮共斥资逾52亿元摘得3宗地块，成为本轮最大赢家。

66家抢一宗

从报价及竞拍情况来看，本轮“当红炸子鸡”当属萧山区新街北单元地块。

其在5月22日10时02分出现了第一组报价78687万元，提前拉开竞拍序幕，48分钟后第二组报价79187万元跟上，随后的每个小时里都有报价刷新，跳价幅度也在500万-2000万元不等，最终在当日15时15分，有竞买人报出了87687万元的限价价格，在挂牌期间便实现触顶。

中指研究院指出，该地块吸引了



图虫创意图

66位竞买人参与摇号，中签率仅1.5%。

中指研究院华东大区常务副总高院生表示，该地块位置优越、板块内部无在售和待售项目，去化保障高，才受到了各家房企的热捧。据悉，萧山区新街北单元地块距离地铁7号线新街站约300米，交通便捷，旁边就是明彩城、新农都批发市场等配套，周边新房资源稀缺。

最终，上海房企大华集团拿下了这块“香饽饽”，耗资8.77亿元，溢价率11.44%，成交楼面价1.5万元/平方米，

精装限价2.7万元/平方米。

此外，恒尊控股以6.76亿元、溢价11.55%摇中了萧山区另一宗蜀山单元XSCQ2301-11地块；国泰世纪以32.17亿元、溢价11.82%摇中滨江区永河单元D-R21/R22-15地块；宇诚集团则以21.5亿元、溢价11.98%摇中唯一一宗余杭区地块。

至此，杭州第四批集中供地收官，9宗地块完成出让，合计收金138.07亿元，平均溢价率9.43%，触顶率66.67%。