

扎堆驶向港交所 网约车企业的资本“阳谋”

本报记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

随着市场越饱和、竞争越激烈，出行企业竞相将目标瞄准资本市场。2024年6月25日，在嘀嗒出行之后，如祺出行也获得了港交所的“放行”；3天后的6月28日，嘀嗒出行率先在港交所挂牌；而在不久前，曹操出行也向港交所主板递交上市申请。

招股书显示，2021—2023年，

冲击港股

2024年以来，出行企业扎堆冲刺IPO，首个在港交所正是挂牌的便是嘀嗒出行。

据介绍，嘀嗒出行是一家出行信息的整合服务商，主要业务为顺风车，并凭借轻资产模式实现扩张。

招股书显示，2021—2023年，嘀嗒出行的收入分别为7.81亿元、5.69亿元、8.15亿元。其中，提供顺风车平台服务的收入占比从89%提高至95%。

6月25日，背靠广汽的如祺出行二度递表3个月后，也获得了港交所的“放行”。相较于嘀嗒出行，如祺出行的主要业务为传统网约

车。招股书显示，2021—2023年，如祺出行营收分别为10.14亿元、13.68亿元、21.61亿元，来自出行服务的收入占比分别为99.9%、91.3%、84.0%。

同时，体量更大的曹操出行也向港交所主板递交上市申请。公开资料显示，曹操出行成立于2015年，由吉利集团孵化，服务涵盖出行服务、车辆租赁、车辆销售及其他。公司创始人吉利控股集团集团董事长李书福，间接持有公司

83.9%的股份。区别于其他出行企业，曹操出行采用的是B2C运营模式，即“新能源汽车+公务用车运营+认证司机”，这种模式使得平台整体合规率更高。招股书显示，2021—2023年，曹操出行总营收分别为71.52亿元、76.31亿元和106.68亿元，分别同比增长66.4%、6.7%和39.8%。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜认为，尽管出行市场在近年来得到了快速发展，但行业门槛相

对较低，新入局的“玩家”可能会对老牌平台形成威胁，影响了投资者对市场的预期和判断。此外，各出行企业的经营数据存在一定的差异性，如获客成本、服务质量、安全性等方面都有较大的不同，导致资本市场的判断变得困难。

“资本市场对出行行业的盈利模式和商业模式仍存在一些疑虑，这也是导致出行平台尚未受到广泛认可的原因之一。”萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊补充道。

版登陆网约车市场以来，累计销量已超4万台。”上汽乘用车相关负责人告诉记者，上汽乘用车不仅通过现有定制化产品，为滴滴租赁事业部提供服务，双方还将围绕用户分析，在车型定义层面深度交流，共同致力于研发更符合市场期待的专属车型。

“此外，双方将携手提升出行市场的服务水平，优化出行体验，实实在在地惠及广大网约车车主。将合作推进联营门店的建设与发展，并在门店内设立专属服务区，提供多样化的车型选择和个性化的租车方案，大大提升出行服务的灵活性和便捷性。”上汽乘用车相关负责人进一步表示。

参与范围涵盖从车辆设计、部署、定价、销售到营运及服务的全生命周期。定制车成本极大地受益于庞大的规模经济及强大的供应链谈判能力，此举能够优化车辆TCO，毛利率因此显著提升。”曹操出行方面在招股书中阐释道。

如今，定制车已成为出行企业降低成本的主要路径之一。作为行业龙头，滴滴也在加快对该领域的布局。6月24日，滴滴车辆租赁事业部与上汽乘用车在北京签署合作协议。

“早在2015年，上汽乘用车推出荣威e550网约车定制版，作为中国首款量产的三核插电式混合动力轿车；荣威i6新能源系列定制

版登陆网约车市场以来，累计销量已超4万台。”上汽乘用车相关负责人告诉记者，上汽乘用车不仅通过现有定制化产品，为滴滴租赁事业部提供服务，双方还将围绕用户分析，在车型定义层面深度交流，共同致力于研发更符合市场期待的专属车型。

“此外，双方将携手提升出行市场的服务水平，优化出行体验，实实在在地惠及广大网约车车主。将合作推进联营门店的建设与发展，并在门店内设立专属服务区，提供多样化的车型选择和个性化的租车方案，大大提升出行服务的灵活性和便捷性。”上汽乘用车相关负责人进一步表示。

盈利难题

事实上，持续亏损难以盈利正是出行企业目前的症结所在。

记者注意到，以网约车为主业的曹操出行和如祺出行，目前仍处于持续亏损中。招股书显示，2021—2023年，曹操出行亏损分别为30.07亿元、20.07亿元、19.81亿元，三年合计亏损近70亿元；如祺出行分别亏损6.85亿元、6.27亿元、6.93亿元，累计亏损超20亿元。

纪雪洪表示，曹操出行这类网约车平台企业，其客源越来越依赖于流量平台，在市场竞争激烈的情况下，利润空间并不太大。

正因如此，招股书显示，如祺出行的毛利率一直为负数，但从2021年的-24.18%提升至-6.96%。而曹操出行的毛利率在2023年刚刚由

负转正，达到5.8%。

记者了解到，曹操出行毛利率之所以能够转正，与其实践的定制车战略密切相关。曹操出行于2021年开始专注于定制车和车服解决方案。2023年3月，曹操出行正式发布共享定制车品牌曹操汽车，同时推出品牌旗下首款定制车吉利·曹操60。

根据弗若斯特沙利文的资料，枫叶80V及曹操60各自的预计TCO(总体拥有成本)为每公里0.53元及0.47元。这表明与具有换电功能的典型纯电动车相比，曹操出行的定制车TCO减少32%至40%。

“由于孵化自吉利集团，我们

聚焦绿色可持续发展战略

汽车产业链企业“抢滩”储能赛道

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

在政策引导和市场需求双重驱动下，储能赛道热度不减。6月14日，特斯拉CEO马斯克在2024股东大会上称，特斯拉在储能领域的业务增长迅猛，年增长率将达到200%至300%。

5月23日下午，特斯拉上海储能超级工厂在上海临港新片区开工。据悉，特斯拉上海储能超级工厂是特斯拉在美国本土之外的第一座储能超级工厂，预计2025年第一季度投产。

对于上海储能超级工厂的开工，特斯拉高级副总裁朱晓彤表示：“这座工厂不仅代表了特斯拉在全球储能布局中的又一重要落子，更是在全球能源转型大潮中扮演关键角色的证明。”

储能产业投资火热的背景下，很多企业像特斯拉一样都在加码储能赛道，这其中便包括家电企业。它们在稳国家电核心业务的同时，也积极地入局能源行业，构建第二增长曲线。

《中国经营报》记者注意到，在第十七届国际太阳能光伏与智慧能源大会暨展览会(2024 SNEC)上，美的集团工业技术事业群旗下科陆电子、合康新能源，以及美的楼宇科技，就集中展示了美的在能源领域的全链路综合能力。不仅如此，美的能源还在积极开拓欧美等海外市场，近期备受关注的德国慕尼黑电池储能展(EES Europe 2024)与太阳能展(Intersolar Europe 2024)同样出现了科陆电子和合康新能源的身影。

助力储能商业化再提速

“美的不仅是全球家电业的龙头，在汽车领域也有深厚的布局。”4月10日，蔚来和美的在安庆签署战略合作协议，蔚来创始人、董事长、CEO李斌在其社交平台上发视频说道。

早在2018年，美的集团就成立了威灵汽车部件公司，进军汽车部件领域。美的集团没有局限在汽车领域，又在2020年取得合康新能源的实际控制权，切入到储能赛道。2023年6月，美的成为“老牌储能集成商”科陆电子的控股股东，进一步加码在储能赛道的布局。

记者了解到，作为老牌的储能集成商，科陆电子在储能领域有着深厚的实力。在2024 SNEC现场，科陆电子展示了全新Aqua系列新品、先进系统集成技术和全面储能解决方案。

打造光储融合行业样本

除了科陆电子外，同样隶属美的工业技术旗下的合康新能源，以及美的楼宇科技，凭借涵盖光伏、绿色建筑的全链路绿色能源综合能力，为全球可持续发展注入新动能。

近年来，光伏行业显现出强劲的发展势头，光储融合为全球能源转型描绘出广阔前景。作为光储融合创新应用代表，美的光伏在2024 SNEC发布“美墅|别墅绿色解决方案”，此外还以涵盖户用、工商业绿色零碳园区等多场景的光伏解决方案，满足各行各业的能源结构升级需求。

记者了解到，上述方案是通过将太阳能转换成电能实现别墅独

据悉，全新Aqua C系列5MWh液冷储能产品具有极致性能、极致安全、极致稳定、智能驱动等特点，能够适应高温、极寒、高海拔、盐雾等多级复杂场景，是业内唯一通过IEEE693高级别抗震认证的产品；能量密度提升21%，电芯循环全生命周期可放电容量提升10%。

此外，全新Aqua C系列5MWh液冷储能产品通过创新的BMS主动均衡，较被动均衡时间缩短66倍。“加上Aqua E工商储系统的全新发布，Aqua系列新品标志着科陆储能产品线的全新里程碑，展现了科陆技术革新和产品持续迭代升级的坚定步伐。”科陆电子方面表示。

记者注意到，科陆电子Aqua系列液冷储能产品不仅获得了国

际权威认证机构CSA颁发的UL 1973、UL 9540认证，还通过了TüV颁发的IEC 62619等四项认证。这些证书是对科陆电子储能技术实力的肯定，也是对产品安全性和可靠性的有力证明。值得一提的是，在2024 SNEC上，TüV还为科陆电子实验室授牌并共同签署战略合作协议，意味着科陆电子实验室具备为TüV直接提供数据支持的能力，进一步彰显了科陆电子30年的电力行业积累和技术研发实力。

众所周知，电池不一致性是电池储能行业的一个主要问题，会导致可用容量的减少、安全风险和储能寿命的缩短，为了确保系统的平稳、持久运行，有效管理和缓解电池的不一致性至关重要。针对此问题，90%的制造商都采用

被动均衡，因为其均衡原理简单，难度较低。

记者了解到，科陆电子回归储能本质，致力于推动储能商业化应用，联手TüV首发“Smart Scales智能天平技术”白皮书，通过Smart Scales智能天平技术有效解决储能电池不一致性难题，减少能量损耗，提高储能系统的可靠性和利用率，高效助力提升客户收益。值得注意的是，储能行业繁荣发展的同时，也出现了技术同质化、低价“内卷”、新能源配储利用率低等现象，以市场为导向的商业化产业价值逻辑亟待重新构建。在2024 SNEC现场，科陆电子携手28家生态链伙伴共建“碳路者”生态伙伴计划，促进新能源产业的高速发展。

而在德国慕尼黑电池储能展

上，科陆电子展示了Aqua-C2系列集装箱液冷储能系统，并发布全生命周期整站服务，从以前的设备提供到如今的一站式管家服务，更加贴合客户定制化的需求。据了解，作为中国最早布局储能的企业之一，科陆电子是国内少数进入欧美的储能系统集成商，目前在北美已经交付了接近2.5GWh，此次亮相EES Europe 2024，则通过一系列新品、解决方案的发布与战略合作签署，正式踏足欧洲市场。

科陆电子储能海外业务中心总经理张韶文表示：“作为全球领先的集成商，科陆将为欧洲市场客户带来高价值的产品组合和解决方案。依托在北美的卓越经验，以及对集成的深厚理解，科陆力争在2025年成为欧洲排名前五的大型集成商。”

见面。据了解，合康新能源储能业务已在全球主流市场搭建了营销渠道网络，成功开拓欧洲、澳洲、美洲、非洲等海外重点市场。

美的工业技术方面表示，从科陆电子在储能技术、产品上的突破，到美的光伏引领的零碳生活新潮流，再到合康新能源的一站式户储解决方案，以及美的楼宇科技在建筑绿色能源领域的深度布局，美的正以其强大的研发实力、技术创新能力及全链的产品能力，赋能绿色能源的应用落地与全球客户的可持续发展。“未来，美的能源将继续携手各界伙伴，共同探索清洁能源的更多可能，为构建绿色可持续未来贡献力量。”



今年上半年，嘀嗒出行、如祺出行、曹操出行先后冲击资本市场。图为曹操出行打造的定制车吉利·曹操60。

弯道超车

相较于滴滴这样的“领跑者”，其他出行企业市占率比较低。

“相较于滴滴这样的‘领跑者’，其他出行企业市占率比较低，也面临着更激烈的竞争和更大的市场压力。”郑磊表示，运力饱和可能导致市场对新增运力的需求降低，从而影响企业的订单量和收入。此外，由于政策限制和安全性问题，一些地区可能会对新增运力进行更加严格的审批和管理，也会对这些“追赶者”的扩张产生不利影响。

以规模较大的曹操出行为例，根据弗若斯特沙利文的资料，按GTV计算，2023年滴滴的市场份额高达75.5%，位居第一；而位列第三的曹操出行，市场份额仅为4.79%。

纪雪洪认为，网约车行业滴滴一家独大的局面短期难以改变，像曹操出行这样的“后来者”想要追赶甚至是弯道超车还是比较难的。下一步主要看无人驾驶技术何时能够成熟，这样行业格局才有可能被改写。

曹操出行相关负责人此前向记者表示，曹操出行致力于推进Robotaxi，打造开放式商业的智驾出行企业。目前已经与各家企业紧密合作，加快高阶智驾的商业化进程，其中与中智行合作的Robotaxi已在苏州高铁新城落地运营。

作为市占率仅次于滴滴的出行企业，T3出行也一直走在推进Robotaxi的前列。记者了解到，一方面，T3出行在江苏苏州联合整车企业、科技公司等30余家合作伙伴，共同发起成立国内首个自动

驾驶生态运营联盟——鳌头联盟；另一方面，与中国电信共同打造国内出行行业首个生态大模型——“阡陌”，逐步推出各类出行场景大模型解决方案。

另一方面，面对“内卷”的海外市场，各大出行企业也将目光聚焦到了海外。从2019年起，滴滴率先“出海”进入并拓展日本、俄罗斯等海外市场。财报显示，2024年第一季度，滴滴国际出行业务实现收入24.33亿元，较上年同期的16.91亿元同比增长43.9%，而中国业务的增长率仅为14.1%。

滴滴方面表示，2024年第一季度，通过有效的投资推动了国际业务的持续增长，在国际市场将继续专注拉丁美洲的巴西和墨西哥等关键市场，同时还将提高在国际市场的运营效率。

无独有偶，6月21日，背靠上汽集团的享道出行也宣布，携手Heycars正式上线“海外出行”服务。据享道出行相关负责人介绍，届时，用户在全球超过70个国家和地区的800座城市便可通过享道出行平台享受出行服务。

享道出行相关负责人表示，对于日益增长的粤港两地往返出行用户需求，享道出行还上线了“悦港通”服务，提供包括跨境巴士和粤港通专车在内的多种解决方案。未来，享道出行将继续围绕品质出行服务这一主线，持续推进全球业务布局。

储能赛道

汽车产业链企业“抢滩”储能赛道

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

在政策引导和市场需求双重驱动下，储能赛道热度不减。6月14日，特斯拉CEO马斯克在2024股东大会上称，特斯拉在储能领域的业务增长迅猛，年增长率将达到200%至300%。

5月23日下午，特斯拉上海储能超级工厂在上海临港新片区开工。据悉，特斯拉上海储能超级工厂是特斯拉在美国本土之外的第一座储能超级工厂，预计2025年第一季度投产。

对于上海储能超级工厂的开工，特斯拉高级副总裁朱晓彤表示：“这座工厂不仅代表了特斯拉在全球储能布局中的又一重要落子，更是在全球能源转型大潮中扮演关键角色的证明。”

储能产业投资火热的背景下，很多企业像特斯拉一样都在加码储能赛道，这其中便包括家电企业。它们在稳国家电核心业务的同时，也积极地入局能源行业，构建第二增长曲线。

《中国经营报》记者注意到，在第十七届国际太阳能光伏与智慧能源大会暨展览会(2024 SNEC)上，美的集团工业技术事业群旗下科陆电子、合康新能源，以及美的楼宇科技，就集中展示了美的在能源领域的全链路综合能力。不仅如此，美的能源还在积极开拓欧美等海外市场，近期备受关注的德国慕尼黑电池储能展(EES Europe 2024)与太阳能展(Intersolar Europe 2024)同样出现了科陆电子和合康新能源的身影。

据悉，全新Aqua C系列5MWh液冷储能产品具有极致性能、极致安全、极致稳定、智能驱动等特点，能够适应高温、极寒、高海拔、盐雾等多级复杂场景，是业内唯一通过IEEE693高级别抗震认证的产品；能量密度提升21%，电芯循环全生命周期可放电容量提升10%。

此外，全新Aqua C系列5MWh液冷储能产品通过创新的BMS主动均衡，较被动均衡时间缩短66倍。“加上Aqua E工商储系统的全新发布，Aqua系列新品标志着科陆储能产品线的全新里程碑，展现了科陆技术革新和产品持续迭代升级的坚定步伐。”科陆电子方面表示。

记者注意到，科陆电子Aqua系列液冷储能产品不仅获得了国

际权威认证机构CSA颁发的UL 1973、UL 9540认证，还通过了TüV颁发的IEC 62619等四项认证。这些证书是对科陆电子储能技术实力的肯定，也是对产品安全性和可靠性的有力证明。值得一提的是，在2024 SNEC上，TüV还为科陆电子实验室授牌并共同签署战略合作协议，意味着科陆电子实验室具备为TüV直接提供数据支持的能力，进一步彰显了科陆电子30年的电力行业积累和技术研发实力。

众所周知，电池不一致性是电池储能行业的一个主要问题，会导致可用容量的减少、安全风险和储能寿命的缩短，为了确保系统的平稳、持久运行，有效管理和缓解电池的不一致性至关重要。针对此问题，90%的制造商都采用

被动均衡，因为其均衡原理简单，难度较低。