

亏损、裁员 激光雷达企业能否破盈利魔咒？

本报记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

与台球大小相近、高度仅约68毫米，感知范围却相当于1.5个标准足球场大小，这便是激光雷达龙头企业禾赛科技(NASDAQ: HSAI)面向机器人领域的JT系列激光雷达超强能力，在大洋彼岸举办的2025年国际消费电子展(CES 2025)引发关注。

《中国经营报》记者采访了解到，过往，激光雷达大多应用于汽车领域，中国企业占据了全球近九

裁员减员？

就在裁员风波之前，禾赛科技还是捷报频传。

2025年1月2日，有消息称，禾赛科技正在开启大规模裁员计划，此次裁员比例可能达到数百人，赔偿方案为“N+1”，且无年终奖。

公开资料显示，禾赛科技成立于2014年，2016年开始探索无人驾驶激光雷达产品，2023年2月成功在美国纳斯达克挂牌上市，成为中国“激光雷达第一股”。目前，禾赛科技是车载激光雷达市占率的“头把交椅”。

而就在裁员风波之前，禾赛科技还是捷报频传。2024年12月27日，禾赛科技宣布，新获国内3家销量Top5车企的10余款量产车型定点，加上近期获得的以长城汽车为代表的头部汽车厂商的多个新车型定点，禾赛科技已累计获得来自21家车企的超过100款前装量产定点车型。

2024年12月30日，禾赛科技方面又表示，12月激光雷达交付量突破10万台，成为全球首个达成单月交付量超10万台的激光雷达企业。

“这两年，禾赛科技虽然业绩表现不错，但员工普遍压力较大。我所知道的就有好几名女性员工，由于计划怀孕或生子，因此被告知‘不符合要求’而离开公司。”一名禾赛科技员工向记者感慨道。

对此，禾赛科技相关负责人向记者回应称，上述关于裁员内容均

成的市场，但由于成本高昂、价格战等原因，这项生意并不挣钱，禾赛科技在2025年年初还爆发裁员风波。头部激光雷达企业图达通更是三年半亏损约43亿元，不得不借壳上市“求生”。

正因如此，激光雷达企业纷纷把目光聚焦到如今火热的机器人领域。例如，2024年四季度，禾赛科技面向机器人领域的新产品JT16刚刚发布，便向客户交付超过2万台；“行业老二”速腾聚创刚刚发布机器人



近日陷入裁员风波的禾赛科技亮相CES 2025，除了传统的车载激光雷达产品，重点发布了面向机器人领域的产品。 本报资料室/图

不实矣。

财报数据显示，2024年前三季度，禾赛科技营收为5.4亿元，同比增长21.1%；净亏损为7040万元，而2023年同期净亏损1.418亿元，同比收率50.4%；毛利率为47.7%，2023年同期为30.6%。

这与禾赛科技激光雷达交付量的大幅增长密不可分。财报数据显示，2024年前三季度，禾赛科技激光雷达总交付量为27.98万台，同比增长108.2%。其中，ADAS(高级辅助驾驶)产品总交付量为26.31万台，同比增长129.9%。

正因如此，在业绩说明会上，禾赛科技创始人及CEO李一帆表示，公司全年毛利率稳健，预计第三季度和第四季度的毛利率将接近40%。“在成本控制和规模效应

视觉全新品类Active Camera解决方案；图达通也在CES 2025展示其产品灵雀W如何集成到机器人中。

国联证券研报分析称，激光雷达的应用领域除了车之外，还包括机器人及工业领域。当前机器人方向主要面向移动机器人即配送、清扫、巡检等场景，人形机器人市场也在尝试用激光雷达拓展感知信息。激光雷达头部“玩家”均在机器人方向布局产品，远期放量空间进一步打开。

上市“求生”

作为造出世界首款图像级激光雷达的企业，图达通的日子也不好过。

2024年12月20日，香港SPAC公司(即Special Purpose Acquisition Company, 特殊目的收购公司)TechStar公告称，已与SeyondHoldingsLtd及MergerSub订立业务合并协议。根据协议，TechStar将与图达通合并业务，从而实现图达通在港股上市。

公开资料显示，图达通成立于2016年，其总部位于苏州，在硅谷、苏州和上海设有研发中心，并在宁波和苏州拥有制造基地。2018年10月，图达通获得由蔚来资本领投的3000万美元A轮融资，从此与蔚来深度绑定。

近两年，随着智能驾驶的逐步普及，图达通的市占率却是先扬后抑。盖世汽车研究院统计数

“价格战”硝烟

与整车厂的遭遇相似，“价格战”的硝烟在激光雷达企业间蔓延开来。

国联证券研报数据显示，2024年，用于ADAS系统的激光雷达均价为3800元，同比下滑15.56%。

禾赛科技更是计划在2025年将激光雷达价格减半。李一帆表示，禾赛用于ADAS的远距激光雷达产品ATX，售价将低于200美元(约合人民币1466元)。这样的价格，对于售价在15万元以下的廉价电动汽车也具有吸引力。

“并不是突然降价的，只是我一直没有对外说新品的价格，售价低于200美元的前提也是实现大规模出货。”上述禾赛科技相关负责人感慨道。

其进一步表示，ATX是一个新产品，在新一代技术的加持下，可以在性能不下降甚至上升的情况下成本做得更低。“我们认为200美元量级是一个合理的价格，是一个大家能标配的价格。”

不仅在车载领域“卷”，激光雷达企业的竞争还延宕到机器人赛道。当地时间2025年1月7

据显示，2023年1—5月，图达通市占率一度高达27.5%，排名市场第二位；但从2023年全年来看，图达通市占率降至19%，排名也降至第三位；2024年1—10月，图达通市占率仅为14.6%，排名继续下滑一位。

更大的问题则是巨额亏损。TechStar公告显示，2021—2023年及2024年6月，图达通同期扣税前亏损分别是1.14亿美元、1.88亿美元、2.19亿美元及0.78亿美元，三年半时间合计亏损5.99亿美元(约合人民币43亿元)。

市占率下降、亏损加剧，也导致图达通财务压力加大，为此不得不选择“借壳上市”。根据TechStar公告，图达通在此次并购交易中的议定估值为117亿港元。

日，CES 2025在美国拉斯维加斯盛大开幕。图达通早早便宣布，将在CES 2025上发布全新远距激光雷达灵雀E1X及组合产品。同时，现场还将展示其产品灵雀W如何集成到机器人及无人地面车中。

“我们也一直在布局机器人领域的激光雷达，在该领域做到交付量第一、市占率第一。”禾赛科技相关负责人告诉记者，2024年第四季度，禾赛面向机器人领域的新产品JT16发布即交付，已向客户交付超过2万台。在CES 2025现场，禾赛与MOVA共同展出了全新割草机器人MOVA 1000，其搭载了一台JT16激光雷达，具备高精度三维环境感知能力。

李一帆也在CES 2025发布会现场表示，这是禾赛科技全新的3D激光雷达技术首次应用于智能割草机产品上，这也标志着禾赛科技机器人领域产品在C端

元，交易涵盖了多项关键协议，包括发起人禁售协议和PIPE(私募基金)投资协议等。PIPE投资方面，黄山建投资本、富策和珠海横琴华盖等机构参与，合计投资金额达到5.51亿港元。

上述公告指出，由于持续投资于新产品及自动驾驶技术的研发，图达通产生庞大的研发开支。虽然图达通成本控制有所改善，但尚未完全实现规模经济，从而出现业绩亏损。

关于投资金额用途，图达通计划将其中40%的资金投入研发与升级，25%用于建设和升级产线，15%用于优化供应链，10%用于海外扩张，剩余10%则用于公司的一般用途，包括其他投资收购。

消费市场迈出了重要一步。禾赛科技将继续在机器人领域深耕，不断推出更具创新力和竞争力的产品，为机器人行业的蓬勃发展贡献力量。

速腾聚创更是将自身重新定位为“智能机器人增量零部件及解决方案供应商”。2025年1月3日，速腾聚创推出机器人视觉全新品类Active Camera解决方案；面向智能机器人市场，还推出2款数字化激光雷达新品。其中，E1R是全球首款机器人全固态数字化激光雷达，可支持工业、商业、具身智能等各类移动机器人在不同场景中穿梭作业。

财报数据显示，2024年前三季度，速腾聚创ADAS产品的毛利率为14.1%，而机器人产品的毛利率高达34.6%。速腾聚创方面认为，机器人业务将成为新的增长引擎，2025年其在机器人领域的激光雷达出货量“有望突破六位数”，也就是超10万台。

细分市场蓝海 乘用车企跨界抢滩商用车赛道

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“我们要将奇瑞乘用车积累的宝贵经验，以及乘用车领域的系统能力和资源，全面融入并提升商用车板块，为其注入新活力，通过后发优势，实现弯道超车，再创奇瑞的辉煌篇章。”

2024年12月31日，在“2025年

掘金商用车赛道

作为我国国民经济的支柱产业之一，汽车产业这些年发展所取得的成绩有目共睹，尤其是乘用车领域。中国汽车工业协会(以下简称“中汽协”)发布的数据显示，2024年1—11月，乘用车产销分别完成2445.9万辆和2443.5万辆，同比分别增长4.3%和5%。其中，乘用车产销2024年11月分别完成310.9万辆和300.1万辆，环比分别增长14.9%和9%，同比分别增长14.9%和15.2%。

对于上述表现，中汽协分析，2024年11月，汽车以旧换新政策效果持续显现，各地和企业促销活动

新能源渗透率不断提升

“在全球能源革命的浪潮下，商用车结构性替代的需求日益增强，预计2025年新能源商用车的市场渗透率持续提升。”2025年1月9日，商用车新势力海珀特相关负责人向记者说道。

“从现在布局商用车赛道的乘用车企业名单来看，它们都是在乘用车赛道相对领先的车企，像吉利、奇瑞等这些年的整体业务都很好，它们在电动化、智能化领域有相对较深的技术积累，这就使得它们在进入商用车赛道具备一定的优势。”张翔解释道，“从技术来看，商用车比乘用车的技术门槛要稍微低一

奇瑞商用车合作伙伴大会”上，奇瑞控股集团党委书记、董事长尹同跃如是说道。此外，他还指出，奇瑞将不遗余力，倾全集团之力为商用车板块提供全方位的支持，从技术革新、资金注入、人才培养到产品优化，各项资源进行倾斜。

从尹同跃的上述发言可以看出，奇瑞对商用车业务的重视程度，这种重视也折射出当下汽车行业的一大趋势，就是以往以乘用车业务为主的车企正不断加大对商用车赛道的布局。

对于乘用车企业加码布局商用车赛道的趋势，北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔向《中国

的研发团队作为坚实后盾，确保奇瑞商用车“以快制慢”，更加电动化、智能化、国际化，不仅成为中国商用车领域的革新者与领航者，更要大步迈向国际舞台，成为全球商用车行业的佼佼者。”

如何在商用车领域再创奇瑞的辉煌篇章？奇瑞商用车也制定了未来五年的销量规划，其中2025年至2026年为精耕期，企业年销量目标锁定30万辆；2027至2028年为突破期，企业年销量目标提升至60万辆；2029年至2030年为引领期，企业年销量突破100万辆。

些，它们进行布局的难度也就没那么大了。”

记者注意到，新能源商用车渗透率持续提升，其应用场景也不断拓展。2月7日，第9届亚洲冬季运动会将在哈尔滨开幕。吉利旗下商用车品牌远程作为第九届亚冬会官方合作伙伴，将在城市侧提供公共出行服务。这是醇氢电动汽车首次大规模服务国际性赛事。

吉利醇氢电动服务车队包括城市公交和出租车，将为哈尔滨的市民和游客提供绿色低碳出行方式。给大批量氢电动汽车提供保

障，是一个链条长、涉及范围广、需求量不固定的综合大题。作为吉利旗下布局醇氢生态的主力，远程新能源商用车集团依托近几年在醇氢生态方面的广泛布局，调动了甲醇制备、甲醇贸易、甲醇运输及当地加注站等各方力量，快速搭建起一整套完备的供应链。截至2024年年底，全国重点区域和重点路线已经建设519个甲醇加注站，预计到2027年，全国将建成4000个甲醇加注站，实现加甲醇像加油一样便捷。

“作为商用车领域的新势力，我们的新能源之路主要聚焦在氢燃料

的经营报》记者表示，虽然没有乘用车市场规模大，但商用车市场规模也不小，每年也有数百万的销量。“商用车与乘用车相比，它的整车价格相对较高，利润也比较高。此外，乘用车企业的数量远多于商用车企业，竞争相对没那么激烈，乘用车企加码布局商用车赛道的重要考量因素。”

吉利也是深度布局商用车赛道的车企。比如在2020年，吉利商用车收购华菱星马(后更名为“汉马科技”)，而该公司位于安徽省马鞍山市，是全国重要的重型卡车、重型专用车及零部件生产研发基地，主营业务为重卡、专用汽车及汽车零部件的生产、研发与销售。

干线物流领域。当前，这个细分市场还处于早期发展阶段，虽然稚嫩，但充满生机。“对于公司聚焦的领域和2024年的表现，海珀特上述负责人表示，“对于海珀特而言，2024年是我们夯实基础、蓄势待发的一年。在这一年里，我们围绕产品研发、生态构建和国际化战略等方面取得了显著进展。”

据悉，海珀特旗舰产品海珀特H49的首台工装样车在2024年6月下线，8月在吐鲁番圆满完成高温实车试验，12月至今在进行寒区实车试验以及部分客户场景的适应性试运营。



图为吉利旗下远程醇氢电动公交车。 本报资料室/图

重卡行业复合增速为10%左右

数据显示，2024年1—11月，客车产销分别完成45.1万辆和45万辆，同比分别增长1.6%和3.2%。货车前11个月的产销分别完成299.3万辆和305.4万辆，同比分别下降7.2%和15.4%。

不过，记者注意到，国海证券研报指出，当前是重卡高质量发展新阶段的前期，也是新一轮上行周期的开始。“我们认为行业已走出2021年下半年开始的下行周期。国内市场新增需求具备强韧性，更新需求向上均值回归，出口市场稳定增长三重逻辑下，我们预计2024年全年重卡批发销量或与2023年基本相当；2024—2026年重卡行业复合增速为10%左右。”

记者注意到，国元证券研报指出，2024年12月重卡销量7.9万辆，环比增长15%，同比增长52%，高于2021—2023年的12月销量，同时也终结了重卡市场6—11月同比下降趋势。

重卡行业的发展好坏对整个商用车行业都至关重要。“当前，我国重型卡车贡献了道路交通领域近一半的碳排放，是未来交通行业实现全

面零碳转型的重点领域。可以说，交通领域碳减排的重任落在了重卡身上。”对于重卡的新能源转型，海珀特相关负责人如是表示。

上述负责人称：“新能源重卡中，氢燃料电池重卡在重载长续航的高速运营场景下优势更为显著，高速场景下其全生命周期TVO(全生命周期收益)将全面优于纯电动重卡。乐观估计，2030年燃料电池干线物流重卡及氢气消纳总产值将突破1000亿元，市场潜力巨大。”

记者注意到，为支持氢燃料电池汽车全面发展，2021年8月，国家五部门联合发布《关于启动燃料电池汽车示范应用工作的通知》。再比如在2024年12月30日，工业和信息化部、国家发展改革委、国家能源局三部门发布的《加快工业领域清洁低碳氢应用实施方案》。

除了海珀特外，人局商用车的新势力也在增多。海珀特相关负责人直言：“广阔的市场空间以及利好的推动政策，吸引着越来越多的玩家入场，这也迫使海珀特必须迅速成长。”