

特斯拉 Robotaxi 开启试运营 中国 Robotaxi 玩家商业化竞速

中经记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“历史上首次车辆自己交付到车主手中。全程没有驾驶员、没有远程操控，最高时速达到115公里，平安来到客户家门口。这是一辆焕新Model Y。”6月28日，特斯拉公司副总裁陶琳如是发文道。随后，小米创始人、董事长兼CEO雷军迅速转发陶琳的上述博文，并直言：“特斯拉确实了不起，在很多领域引

领了行业趋势，尤其是FSD。我们还要继续学习。”

而在特斯拉完成首辆全自动驾驶汽车交付的前几日，特斯拉在美国德州奥斯汀正式推出无人驾驶出租车Robotaxi试点运营服务，首批投入10辆Model Y，每趟车费暂定为4.2美元。

7月1日，针对特斯拉Robotaxi的试点运营相关情况以及后续运营拓展计划，《中国经营报》记者联系

特斯拉中国方面，相关负责人告诉记者：“我们Robotaxi现在一直在运营当中。”针对记者提出的相关问题，上述负责人回应称，现阶段暂无对外披露的相关信息。

一石激起千层浪，特斯拉Robotaxi的试点运营，也迅速引发了外界对国内企业Robotaxi业务发展态势的广泛聚焦与深度探讨。而现阶段，国内Robotaxi商业化进程也在逐步提速。



国内相关企业在上海市进行无人驾驶车辆的测试工作。

夏治斌/摄影

特斯拉 Robotaxi“上路运营”

此次特斯拉Robotaxi正式启动试点运营服务的时间节点，距离特斯拉最初布局Robotaxi领域已过去9年。

实际上，外界始终对特斯拉Robotaxi的研发进展保持高度关注。据悉，此次特斯拉Robotaxi正式启动试点运营服务的时间节点，距离特斯拉最初布局Robotaxi领域已过去9年。

对于此次特斯拉正式推出Robotaxi的试点运营服务，浙商证券研报指出，本次试点标志着特斯拉正式进入Robotaxi领域，从2016年开始，特斯拉CEO马斯克提出将基于具有完全自动驾驶(FSD)能力的普通特斯拉创建“特斯拉网络”出租车服务，直至2025年，Robotaxi试点终于落地。“接近10年的时间跨度体现出自动驾驶落地的难度，以及本次试点的里程碑意义。”

“特斯拉2023年、2024年热销，交出了漂亮的财务报表，FSD端到端模型也成为行业NOA(高级驾驶辅助系统)的技术标杆。但特斯拉2025年销量受挫，马斯克并没有努力开发新车型提升销量，而是高调进入Robotaxi业务。”同济大学汽车学院教授朱西产称，“特斯拉Robotaxi采用纯视觉无图方案，马斯克要走L2迭代开发直接提升到L5的技术路线。”

“从6月份特斯拉Model Y的

Robotaxi测试运营看，特斯拉的Robotaxi技术能力令人担忧，(这)也引起了美国政府主管部门NHTSA的关注，一旦发生交通事故，估计会被叫停。”对于特斯拉此次Robotaxi的试点运营服务表现，朱西产向记者分析道，“但是特斯拉的Robotaxi和无人驾驶用户交付的‘表演’已经让华尔街提高了特斯拉的市值，马斯克的目的已经达成。但是，特斯拉Robotaxi没能打消(外界对)无人驾驶汽车安全长尾难题的担心。”

对于Robotaxi试点运营，汽车行业资深分析师、资深顾问梅松林称：“Robotaxi在高呼声中匆匆落地试运营，充满变数和风险。看谷歌旗下Waymo的Robotaxi落地运营之路，可以借鉴几点：第一，要谨慎选择第一个城市，要花足够长时间解决一系列问题和挑战，试运营2年或更长时间后再拓展(其他)区域；第二，可以容忍小错误发生，但不要出现致命交通事故，致命事故带来的负面影响难以估量；第三，要准备好足够庞大的资金投入，只有Robotaxi运营量足够大后才能实现盈利。在此之前，需要持续、大规模的资金投入。”

辰韬资本投资总监张嘉祺称，Robotaxi赛道从上游到下游的参与方涵盖了L4科技公司、整车集成方、拥车运营商、出行平台和相关生态伙伴。从当前的竞争格局看，各层级都形成了一定的Know-How竞争壁垒。跨界参与者也不断涌现，例如整车厂涉足L4技术研发，出行平台也纷纷布局L4领域。究其原因，仍在于Robotaxi目前面临的最大挑战在于技术。“在行业尚处于早期发展阶段，产业链上的实力玩家都希望构建技术壁垒，掌握核心话语权。但具备L4技术研发能力的公司仍是少数，更多企业则是围绕现有能力进行适配与支持。”

谈及Robotaxi的落地运营，梅松林表示，Robotaxi的链条很长，很多Robotaxi公司需要同产业链上下游合作，才能完成Robotaxi的落地运营。“然而，若一家Robotaxi企业需依赖产业链上下游多方合作，尤其是在关键技术环节寻求外部支持，其技术独特性将难以保障，更无从构建成本优势，最终难逃被市场淘汰的命运。能够脱颖而出、顽强生存下来的，大多是那些垂直整合能力强大、具备综合竞争优势的技术公司，例如特斯拉、华为、小米等。”

国内 Robotaxi 赛道激战正酣

通过第三方合作开展Robotaxi业务难以形成长期竞争力，因为Robotaxi的核心在于自动驾驶技术，而这一核心技术必须由企业自己掌握。

在国内Robotaxi这条赛道上，已经吸引了众多企业躬身入局，从科技巨头到创新企业，不同背景的市场主体正以多元技术路径和商业布局，在自动驾驶出行领域展开激烈角逐。

不少出行平台加速入局Robotaxi赛道。6月23日，由哈啰、蚂蚁集团、宁德时代通过旗下投资主体共同发起成立的“上海造父智能科技有限公司”在上海注册，公司注册资金达12.88亿元，将专注于L4级自动驾驶技术研发、安全应用和商业化落地。

记者注意到，除了哈啰的人局外，不久前，上汽享道出行与Momenta完成战略合作协议签署，双方将共同打造全球首个基于前装量产的Robotaxi车队，并率先于上海启动运营。7月1日、2日，记者多次致电并致函Momenta和哈啰，但截至记者发稿，尚未有相关回复。

曹操出行在今年2月28日上线了曹操智行自动驾驶平台，在苏州和杭州启动Robotaxi示范运营。曹操出行相关负责人告诉记者

商业闭环形成仍需时日

目前，Robotaxi行业正处于从1到10的发展阶段。

Robotaxi形成商业闭环仍需时日。朱西产称，目前全球Robotaxi主要玩家还是美国的Waymo和特斯拉。国内百度的萝卜快跑规模大，表现也比较稳定，滴滴也在坚持做示范运营，只是规模跟萝卜快跑还有差距。“Robotaxi值得努力，但技术成熟度依然不足，安全长尾难题依然没有科学的解决方案。现在就谈商业闭环，可能为时尚早。”

“目前，Robotaxi行业正处于从1到10的发展阶段。此前，从0到1的概念和技术验证阶段已经完成。在当下的从1到10阶段，各企业需要深入思考如何通过高效的管理和严格的成本控制来扩大车队规模。在大规模商业化的进程中，技术成熟度与法规完善度是相辅相成的。技术层面，需要进一步验证其安全性和通行效率，以促使法规逐步放宽限制；而法规方面，也应开放更多可测试区域，以便更充分地验证Robotaxi

者，关于Robotaxi，现阶段主要以招股书的内容为准。

此外，T3出行也在深度布局Robotaxi业务。T3出行相关负责人告诉记者，2021年9月，T3出行在苏州启动Robotaxi运营，成为行业首个单一城市单一区域运营规模过百企业。“目前，T3与整车企业合作的自动驾驶车型已在杭州运营，下月陆续进入更多城市；与国内头部智驾公司合作的Robotaxi将在南京投放，覆盖高频出行枢纽，计划今年年底部分核心区域实现主驾无人运营，明年扩展并在特定区域突破全无人运营；与百度合作瞄准纯无人技术验证，计划今年在南京江宁区实现纯无人常态化运营，通过分阶段、多场景策略，以真实订单验证技术适配性，依托不同城市路况打磨运营体系，为Robotaxi规模化落地奠基。”

“成熟的L4技术标准化程度较高，难以避免同质化竞争。因此，从长期来看，Robotaxi赛道的竞争将更多地集中在运营层面、生态层面和流量层面。”对于

botaxi的商业模式和技术能力。”对于Robotaxi的发展阶段，张嘉祺表示，单车经济模型的UE也是重要影响因素之一，唯有当UE实现转正后，Robotaxi企业才会具备盈利驱动力，进而开展大规模的车辆部署工作。

各方也在积极推动Robotaxi形成商业闭环。T3出行相关负责人表示，在自动驾驶商业化进程中，T3出行致力于构建可落地、可复制的商业运营路径，以“数据驱动运营、平台支撑服务、生态降低门槛”形成闭环，推动商业化从试点走向规模。“依托每日20TB+车联网数据，实现复杂场景适配、运力精准调度及服务细节优化的价值转化；通过自动驾驶运营管理平台2.0版本实现无司机全流程智能交互与远程控车，配套线下标准化服务，构建无人化服务闭环；联合生态伙伴基于出行数据打造低成本量产定制车，实现车辆和成本双降。”

Robotaxi赛道的长短期竞争重点，张嘉祺进一步向记者分析道，“短期内，L4公司的竞争焦点则在于如何降低单车成本、提升软件的泛化能力、论证技术的领先性以及获取更多地方政府的支持等方面。”

在梅松林看来，竞争是推动Robotaxi行业发展的关键力量。他解释道，Waymo加速推进Robotaxi的规模化运营，促使特斯拉入局该市场；而特斯拉在中国紧锣密鼓布局Robotaxi，又倒逼本土自动驾驶企业与出行平台纷纷火热跟进。“现阶段尚无法判定哪家技术最优，但最终胜出的技术路线或整体解决方案必须具备两大特征：一是要确保Robotaxi大规模落地后安全稳定可靠；二是需实现成本最优化，随着运营规模扩大，成本优势将愈加显著。”

值得注意的是，梅松林还告诉记者，通过第三方合作开展Robotaxi业务难以形成长期竞争力，因为Robotaxi的核心在于自动驾驶技术，而这一核心技术必须由企业自己掌握。

该负责人称，T3出行在Robotaxi市场中定位为核心运营服务商，与特斯拉形成互补，构建开放生态，其依托丰富的运营服务能力，聚焦打造适配Robotaxi的运营管理平台、线下运营服务平台及定制化产品，通过与车企、算法公司合作，利用海量数据和完善运营体系，从真实用户、智慧调度等多层面提供出行场景与数据支持，赋能产业发展并推动商业化落地。

谈及Robotaxi行业的可持续发展，张嘉祺表示，在Robotaxi逐步成熟的过程中，政府需公平向各家Robotaxi公司发放区域运营牌照，杜绝地方保护，严禁恶意降价竞争。一方面是保证Robotaxi玩家的可持续发展，另一方面也是要保护现有出租车司机的生计。与此同时，各个Robotaxi公司要警惕盲目激进铺车，以防黑天鹅事件对整个行业产生非常负面的影响。

营收连续下滑 “集成灶第一股”浙江美大跨界智驾

中经记者 方超 石英婧 上海报道

有“集成灶第一股”之称的浙江美大实业股份有限公司(以下简称“浙江美大”，002677.SZ)近期在资本市场动作频频。

日前，公开信息显示，6月23、24日，浙江美大董事长、财务负责人王培飞通过深交所集中竞价交易方式累计减持公司股份355.75

跨界智驾引热议

在竞争激烈的智驾赛道，一笔来自集成灶企业超亿元的跨界投资引发行业热议。

日前，浙江美大方面发布公告称，其以100833551.5元(人民币，下同)认购魔视智能新增注册资本100283美元，同时以9166448.5元受让Motovis Limited持有的魔视智能注册资本22791美元，合计投资金额约1.1亿元。

“本次交易完成后，浙江美大将取得魔视智能123074美元注册资本，占本次交易后魔视智能4.8657%的股权。”浙江美大方面表示。

魔视智能为一家成立约10年的智能驾驶解决方案提供商。根据浙江美大公告信息，魔视智能以人工智能算法为核心，提供从

万股，占浙江美大总股本的0.5507%。浙江美大表示，本次权益变动后，王培飞不再为公司持股5%以上的股东。

财报数据显示，2024年，浙江美大营业收入、归母净利润分别同比下滑47.54%、76.21%。2025年6月26日，浙江美大方面回复投资者称：“公司股东减持属于个人资金需求，管理层对公司未来发展充满

环境感知、路径规划到决策控制的全栈式智能驾驶软硬一体解决方案，覆盖行车、泊车等场景，并在乘用车及商用车量产市场占据重要地位。

“近年来，随着智能驾驶系统在乘用车及商用车市场的渗透率持续提升，智能驾驶行业已进入快速发展期。”对于跨界投资的原因，浙江美大方面表示，魔视智能作为一家专注于智能驾驶技术研发与量产应用的科技企业，产品已在多家乘用车及商用车客户中成功落地。

“看好智能驾驶行业的发展前景，并认可魔视智能的研发实力与前期技术积累。”浙江美大方面表示，“本次投资有助于公司把握智能驾驶行业增长机遇，分享行业成

信心。”

在高管减持背后，浙江美大也在跨界“做加法”。根据公告，浙江美大日前以总计1.1亿元投资魔视智能科技有限公司(以下简称“魔视智能”)，持股比例为4.8657%。



美大MAIK智厨系统。

图片来源：浙江美大官网

长红利，进一步提升股东回报。”

尽管如此，魔视智能尚未实现盈亏平衡。相关数据显示，2024年、2025年第一季度，魔视智能营收分别为3.75亿元、7180.94万元，净利润分别为-1.48亿元、-3219.64万元。

对此，上述浙江美大证券部工作人员表示，公司看好其核心技术

“主要是看好公司(指魔视智能)后期的发展。”日前，浙江美大证券部相关工作人员向《中国经营报》记者表示，投资魔视智能与浙江美大业绩下滑无关，“只是一个正常的投资”。



和后期发展前景。

值得注意的是，智能驾驶行业技术迭代迅速，市场竞争愈加激烈。浙江美大方面也坦言，若魔视智能未能及时把握行业发展趋势、跟进客户需求变化，并未能技术创新、产品研发及客户服务等方面持续提升竞争力，将面临市场竞争加剧、业务增速放缓的风险。

营收连续三年下滑

据了解，浙江美大是集成灶行业开创与领军品牌，2003年研发生产出我国第一台集成灶，并于2012年5月25日在深交所A股上市，是集成灶行业首家A股上市公司。

记者注意到，集成灶行业作为新兴行业，曾经历一段快速发展时期。相关数据显示，2016—2018年，集成灶行业迈入高速增长期，三年复合增速达55.4%，销售额从约61亿元增长至约136亿元。2022年，集成灶行业销售额进一步攀升至约259亿元。

不过，由于处于房地产下游，作为厨电行业之一的集成灶也受到市场下行压力波及。奥维云网(AVC)推总数据显示，2024年，我国集成灶市场累计零售额约173亿元，同比下滑30.6%。

在此背景下，浙江美大业绩亦深受影响。财务数据显示，2024年，浙江美大实现营业收入8.77亿元，同比下降47.54%；实现归母净利润1.1亿元，同比下降76.21%。

“业绩下滑，主要是受国内大市场经济下行及房地产市场低迷影响。公司将积极应对市场变化，进一步加强市场开发，加快产品研发创新，延伸产业

链，强化公司精益管理，努力提升公司经营效益。”浙江美大高管日前公开表示。

事实上，浙江美大营业收入已连续多年负增长。Wind数据显示，2022—2024年，浙江美大营业收入增速分别为-15.24%、-8.80%、-47.54%，归母净利润增速分别为-31.97%、2.68%、-76.21%。

对于集成灶行业发展前景，浙江美大高管表示，未来随着国家经济的发展、产业政策的推动、智能化厨电和智慧家居生活的深入，以及国家以旧换新政策的推出，将极大地推动集成灶行业市场需求复苏，因此集成灶行业长期仍具有很大的发展空间和潜力。

浙江美大方面在2024年年报中也表示，公司将积极寻找和关注新的发展机遇，关注新兴产业和与主业协同的优质项目投资机会，实施战略性新兴产业布局和多元化发展，打造未来增长曲线，增厚公司业绩。

对于未来是否会继续投资智能驾驶行业的疑问，上述浙江美大证券部工作人员表示：“具体信息不方便披露，可以关注公司后续信息。”此外，记者按照该工作人员要求，向公司邮箱发送了采访提纲，但截至发稿未获得进一步回复。