

三年半亏损超7.7亿元 魔视智能背水一战赴港IPO

中经记者 方超 石英婧 上海报道

在智驾企业竞相上市的浪潮下,魔视智能科技(上海)股份有限公司(以下简称“魔视智能”)也对外披露了IPO进展。

日前,魔视智能向港交所递交招股说明书,据悉,因其未能符合上市规则第8.05(1)、(2)或(3)条规定,魔视智能寻求根据上市规则第18C章申请主板上市。据了解,该规则允许未盈利的科技企业上市。

“魔视智能选择在此时递交港交所上市申请,主要基于行业发展窗口期、自身业务阶段及资本市场环境的综合考量。”魔视智能相关负

责人向《中国经营报》记者表示。而在冲击港股上市的背后,魔视智能也因长期亏损、市场份额较低等问题,引发市场密切关注。相关数据显示,魔视智能在过去的三年半时间内,累计亏损额就达到7.74亿元。

尽管智驾行业竞争愈加激烈,但魔视智能似乎对未来发展有不小的“野心”。公开信息显示,魔视智能创始人、CEO虞正华曾表示:“我们相信做智能驾驶是一件长周期的事,把产品力做到行业顶级,就无惧市场挑战。”不仅如此,其之前还声称:“希望能够成为‘汽车界的华为’。”

市场份额仅约为0.4%

魔视智能赴港上市背后,其市场份额却仅有约0.4%。

在智能化热潮席卷汽车行业的形势下,诸多智驾企业争先恐后谋求上市。

盖世汽车研究院数据显示,整体市场方面,2024年,国内新车L2及以上ADAS装配量达1098.2万辆,渗透率为47.9%,其中新能源车L2及以上渗透率为56.9%。灼识咨询数据显示,预计中国L0级至L2/L2+级智能驾驶解决方案市场,将于2029年达到2281亿元,复合年增长率为20.1%。

智驾行业发展势头强劲,近年来,国内不少智驾企业纷纷谋求登陆资本市场,公开信息显示,自2024年以来,福瑞泰克、驭势科技、希迪智驾等皆递交或更新港股上市申请书,最新一例则是魔视智能。

公开信息显示,魔视智能成立于2015年,是一家整合AI算法技术与先进芯片,提供汽车智能化产品和方案的创新科技公司,创始人虞正华曾担任上海博康智能信息技术有限公司总经理、澳大利亚国家信息通信技术研究院高级研究员及摩托罗拉高级主任研究工程师等职务。

“如果说魔视智能的未来愿景是什么,那我希望是能够成为‘汽车界的华为’。”虞正华曾对外声称,“虽然我并没有华为的工作经验,但是从发展目标来说,确实很希望通过这次智能驾驶行业的变革机会,用10—20年的时间真正去实现这样一个目标,这是一件非常有意义

的事情。”

不过魔视智能披露的招股书显示,其距离成为“汽车界的华为”的愿景,尚存较大差距。

相关信息显示,魔视智能解决方案已获主机厂客户选用,用于92款车型,交付超过330万套,是中国智能驾驶解决方案企业中少数具备自研AI算法设计的第三方提供商,按2024年L0至L2+级(包括L2+)解决方案的收入计算,在该等提供商中排名第三。

不过魔视智能招股书也显示,按照2024年收入计算,魔视智能在中国智能驾驶解决方案行业的国内第三方解决方案提供商中排名第八,市场份额约为0.4%,而行业前三名的市场份额分别为8.0%、1.4%、1.4%,这也意味着魔视智能与行业第一梯队存在显著差距。

“我们已在行业竞争中脱颖而出,作出好充分准备。”魔视智能也在招股书中坦言,“然而,鉴于我们所处行业的竞争性质激烈,倘若未能有效竞争,可能会对我们的市场份额、增长及盈利能力产生不利影响。”

不过魔视智能相关负责人向记者表示,该公司差异化竞争优势体现在技术实力、商业化能力及市场定位的独特布局上。“技术壁垒与商业化实力兼具,我们是业内少数基于AI原生基因与技术积累、具备全栈自研能力的供应商,在算法、模型、数据治理及智能驾驶软硬件核心技术领域均实现全面自研。”

仍未走出亏损泥沼

营收快速增长的另一边,魔视智能亟待走出亏损泥潭。

在业界看来,此番魔视智能闯关港交所,可谓是背水一战。

财务数据显示,2022—2024年,魔视智能的收入分别为1.18亿元、1.47亿元、3.57亿元,而在今年上半年,其收入达到1.89亿元,同比增长76.4%。毛利率方面,2022—2025年上半年,魔视智能毛利率分别为25.6%、13.7%、14.2%、20.1%,波动较为明显。

进一步拆解魔视智能营收版图可发现,其营收主要来源于三大解决方案。

公开信息显示,魔视智能为主机厂和一级合作伙伴提供软硬一体的L0—L4级智能驾驶解决方案,产品组合涵盖Magic Drive(行车解决方案)、Magic Parking(自动泊车解决方案)及Magic Safety(主动安全解决方案)。

“我们对解决方案采用基于交易的收费模式,并已分别于2017年(Magic Drive)、2020年(Magic Parking)及2019年(Magic Safety)实现三大产品的商业化落地。”魔视智能方面表示。

记者注意到,在魔视智能的三大核心产品中,Magic Drive成为营收的“主力军”。财务数据显

产能利用率波动

智驾市场竞争愈发激烈,魔视智能最终能否脱颖而出仍有待观察。

在持续亏损的大背景下,魔视智能还一度因投资方的跨界投资引发外界瞩目。

公开信息显示,自成立以来,魔视智能已获得多轮融资,背后不乏知名企业,如2022年获得大陆投资(中国)的投资;今年6月23日,其宣布获得浙江美大的投资,完成数亿元人民币的D轮融资。

而集成灶上市公司浙江美大对于魔视智能的投资,曾引发外界密切关注。据悉,浙江美大以总计1.1亿元投资魔视智能,持股比例为4.8657%,对于此笔跨界投资,浙江美大证券部工作人员曾向记者表示:“主要是看中其后期的发展潜力。”



魔视智能近期赴港上市。图为魔视智能全栈产品矩阵展示墙。

本报资料室/图

示,2022—2025年上半年,Magic Drive的收入分别为7106.1万元、6981.9万元、2.27亿元和1.17亿元,分别占魔视智能当期收入的60.3%、47.6%、63.6%和61.8%。

而在上述期间,魔视智能Magic Parking的营收占比分别为10.1%、9.4%、24.1%和27.3%,Magic Safety同期数据分别为29.6%、43.0%、12.2%和10.9%。据悉,Magic Safety是魔视智能的“主动安全解决方案基于自研的技术平台,针对商用车应用”。

得益于三大解决方案产品的带动,魔视智能近年来保持较快增长速度,其在招股书中透露,

2022—2024年,其收入复合增长率分别达到74.0%。据悉,魔视智能已从汽车主机厂“斩获92个设计定点”。

但值得注意的是,在营收快速增长、斩获超90个设计定点的背后,魔视智能依然未能摆脱亏损的桎梏。

财务数据显示,2022—2025年上半年,魔视智能年内亏损金额分别为-2.004亿元、-2.280亿元、-2.335亿元及-1.117亿元,这意味着魔视智能已在三年半时间内累计亏损约7.74亿元。

魔视智能相关负责人就此向记者解释称:“公司在招股书中披

露了两个口径的亏损额,其一是根据IFRS准则计量,于往绩记录期间,公司净亏损合计为7.74亿元,其二是于往绩记录期间,公司累计经调整亏损净额为5.57亿元。”

“反映公司经营业绩的亏损额,应该是基于经调整亏损净额5.57亿元。这个也是日常大家理解的公司的经营亏损。”魔视智能相关负责人向记者表示,累计经调整亏损净额口径剔除了非现金性质的会计处理影响(主要系股东特殊权利所致,且此等特殊权利已经于2025年7月解除),能够更直接地反映公司日常经营状况,系常见的统计口径。

智能,或将面临来自市场的多重挑战。

公开信息显示,虞正华此前表示:“关键还是做好自己,就是一定要活到最后,成为最后剩下的几家之一。”其进一步表示,“怎么成为最后剩下的几家之一?就是要在自己的核心市场做到行业最佳,以最极致的性价比来服务好车企、服务好消费者。”

魔视智能相关负责人也回复记者称,凭借技术领先优势以及公司已建立的坚实基础,结合高速增长势头,“我们相信能够维持业务的可持续性及高增长性。依托先发优势,我们持续推进大规模量产交付及产品迭代升级,以巩固行业领先地位,提升盈利性。”

新能源汽车购置税补贴减半倒计时 车企扎堆“上新”抢占年底窗口期

首发新车93台展商数量增81%

据悉,本届广州车展上共有首发新车93台,展车总数1085台,其中新能源车629台。以电动化和智能化为特点的首发新车集中展出,汇聚成一股强大的新质生产力,正以澎湃的动力推动着全球汽车工业新变革。

别克品牌宣布,新能源旗舰MPV——至境世家将在本届广州车展首次亮相。在辅助驾驶方面,该车型配备“逍遥智行”高阶辅助驾驶系统,依托Momenta R6飞轮大模型、激光雷达等顶级软硬件,实现了“无断点”城市NOA。至境世家还是MPV领域率先提供“不停车一键泊入”功能,可实现行驶

进入价值竞争新阶段

自2026年1月1日起,连续实施多年的全额免征车辆购置税政策,将正式切换到减半征收的新模式。

中国汽车工业协会数据显示,2025年10月,中国新能源汽车产销量分别为177.2万辆和171.5万辆,同比分别增长21.1%和20%,并且新能源汽车的月度渗透率首次超50%,达51.6%。

“中国新能源汽车产业进入到这个阶段,购置税补贴减半是理所当然的事情。”对此,岚图汽车董事长、总经理卢放表示,此前的购置税补贴政策,已经促进中国新能源汽车产业快速发展。现在中国新能源汽车渗透率已经超过50%,这

中实时识别车位并规划轨迹,告别旗舰大MPV的停车焦虑。

零跑汽车A系列首款车型A10首发亮相。据介绍,零跑A10定位为一款小型纯电SUV,将配备激光雷达,支持高阶辅助驾驶功能,注重车内空间实用性与乘坐舒适性。外观方面,车头位置采用零跑家族标志性的三段式日行灯,车身侧面采用半隐藏式门把手,并且配备多颗高清摄像头,提升行驶安全性和智能化体验。

在本届广州车展上,吉利银河推出V系列首款车型吉利银河V900,填补了吉利银河在高端MPV

细分市场的空白。据悉,银河V900是基于GEA Evo全球智能新能源旗舰架构打造的首款MPV,也是搭载吉利超级AI增程技术的首款大作。同时,星睿AI云动力2.0可以智能研判用车场景,自主决策用油用电,实现真正的“无感省油”。

商用车方面,上汽大通的“无人大通货双子星”也在本届广州车展完成首秀。大通RoboVAN与大通RoboBUS两款车型可适用于物流、客运等多种行业,同时将与宁德时代强强联合,发布更高效、可靠的补能方案。

此外,不少品牌在广州车展开

幕前“错峰”上市新车。例如,11月18日,岚图汽车正式发布旗舰SUV——岚图泰山,官方指导价为37.99万—50.99万元。岚图泰山也是岚图汽车本届广州车展重点展示的新车。

岚图汽车相关负责人表示,岚图泰山是全球首款搭载800V高压智能超混系统的自主品牌SUV,CLTC纯电续航350公里,CLTC综合续航超1400公里。该车型还是国内首款搭载三腔空气悬架的中国品牌车型,也是行业首次搭载后轮转向泊车的全尺寸SUV,不仅拥有旗舰级SUV的厚重稳定,同时又兼具灵活性。

而在上汽大众汽车有限公司大众品牌营销事业执行总监李俊看来,补贴减半政策不会让燃油车的占比反弹,但下滑的速度可能会放缓。而在新能源市场中,20万元以上的中高端车型受到的影响会相对有限;但对于经济型电动车,这5%会带来更明显的抑制作用。

华源证券研报分析称,预计90%的新能源汽车消费者将显著受到购置税补贴减半政策影响。

因此,不少车企推出购置税补贴方案。据卢放介绍,岚图汽车会努力抢抓生产和交付。同时,岚图泰山专门发布“尊享计划”,11月30日下订并锁单的用户如果未能及时交付,将对购置税补贴。

相关数据显示,2025年上半年,新能源汽车渗透率已攀升至50.2%,远超《新能源汽车产业发展规划(2021—2035年)》提出的“2025年新能源汽车占比20%”的目标。正因如此,新能源新车成为本届广州车展当之无愧的主角。

值得一提的是,本届广州车展还设立了汽车产业链及汽车文化展区,顺应汽车产业电动化、智能化的发展新方向,重点组织电机电控、充电储能、自动驾驶、智能座舱、生态互联、人工智能等新题材,积极向外拓展行业合作,实现展商数量81%的大幅增长。

上汽奥迪也针对奥迪E5 Sportback全系车型推出跨年购置税补贴计划;凡于11月30日前完成预订且订单无法在年内交付的用户,可享受最高15000元的购置税补贴。

卢放认为,燃油车即将和新能源车迎来更加公平的终极对决,2026年两者的竞争会更加激烈。但从长期讲,新能源汽车的产品力远远超过燃油车。

“整体来看,市场规模不会发生大的波动,但结构可能出现变化。”李俊认为,在低端市场,燃油车占比可能上升,电动车占比可能下降;在中高端市场,电动车占比会继续提升,燃油车占比将持续下降。

中经记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

2025年11月21日,第二十三届广州国际汽车展览会(以下简称“广州车展”)在中国进出口商品交易会展馆盛大开幕。《中国经营报》记者注意到,由于距离新能源汽车购置税补贴减半仅剩一个多月,众多车企纷纷在年末发布新车,而广州车展正是集中“上新”的舞台。据统计,本届广州车展现场汇聚1085台展车,其中首发新车93台,展商数量增81%。

此外,岚图汽车、智己汽车等品牌选择在广州车展前“错峰”发布新车。例如,11月18日,岚图汽车正式发布旗舰SUV——岚图泰山,37.99万元起售。

多名业内人士表示,因为购置税补贴减半,使得一些消费者提前做出购买决策。车企都在拿出十二分的努力加快新品开发,去抓住这一波政策红利。同时,燃油车与新能源汽车都要做好准备,才能应对接下来更为激烈的市场竞争。