

有望成为字节系首家上市公司

懂车帝估值30亿美元， 将成张一鸣造车跳板？

字节系首家上市公司会花落谁家？

据外国知名科技媒体近日援引知情人士消息报道，字节跳动计划为懂车帝筹集7亿-8亿美元资金用于推动懂车帝的独立发展及IPO。红杉资本中国基金作为本轮融资的领投方，预计将投入4亿至5亿美元。完成本轮融资后，懂车帝的估值预计将达到30亿美元。

■新快报记者 郑志辉

有望“弯道超车”成字节系首个IPO

综合数家外媒报道，领投本轮懂车帝融资的红杉中国预计出资4亿至5亿美元，另外KKR、General Atlantic也将在本轮融资中投资。三家公司均是字节跳动的老股东。

公开资料显示，本轮懂车帝融资既是独立后的首次融资，同样也是懂车帝自成立以来的第一次融资，融资后的估值为30亿美元，与行业龙头汽车之家目前的市值(33.22亿美元)相差仅3亿美元。

对于相关报道，懂车帝方面表示，暂时不作回应，有确切消息会对外披露。

懂车帝最初脱胎于今日头条的汽车频道，于2017年推出独立App。2018年1月，今日头条的汽车频道正式更名为懂车帝频道；2019年10月，懂车帝上线汽车直播。

天眼查资料显示，懂车帝App目前由2023年10月成立的重庆懂车帝科技有限公司运营，为北京懂车帝科技有限公司的全资子公司。2023年底，北京懂车帝科技有限公司进行了工商信息变更，大股东由此前今日头条变更为厦门

懂车族科技有限公司，持股比例为100%。而厦门懂车族科技有限公司为2023年12月新成立的公司，法定代表人黄艳玲，注册资本100万元，何戡与赵静分别持股60%和40%。何戡为懂车帝总裁。

当时有媒体报道称，成立新公司可能是为了分拆上市，或为寻找合作伙伴、引入外部股东。其后有懂车帝内部人士回应称，注册成立独立公司是基于业务正常发展的需要。有业内人士认为，懂车帝的分拆是顺应其发展趋势的，就字节而言，把不同的业务进行分拆，则可以在一定程度上规避风险，一个业务的失败不会影响其他业务。

据QuestMobile数据，懂车帝的日活跃用户数量在2021年至2023年上半年里增长了57%，达732万。另有消息称，从2021年10月起，懂车帝的日活用户数已经跃居行业第一，超过了汽车之家和易车，收入增速高于行业。

经营模式引发广泛争议

懂车帝与传统汽车资讯网站一样，

依然主要依赖于“线索服务”和广告。其中，“线索服务”是指将在平台选好车型并进行登记的消费者线索售卖给车企和4S店、经销商。

与汽车之家和易车使用的CPT模式(通过用户使用时长来为平台支付线索费用)不同，懂车帝在2023年将合作模式改为按成交量支付线索费用的CPS模式(Cost Per Sales)。由于不少经销商认为这种结算模式导致预算不可控、费用大幅上涨，一度集体拒绝合作，在当时引起了一阵风波。

线索服务还为消费者带来了隐私安全隐患。在黑猫投诉上，与懂车帝相关的有500多条，其中不少用户都表示因为在平台上登记了个人信息，经常会被经销商、二手车商等电话骚扰。

最大争议则发生在2023年的冬测。懂车帝当时发布的冬测视频对市面上的混动车型进行了测试，测试内容包括“纯电续航里程”“纯电达成率”等指标，没想到测试结果引发车企集体声讨。

吉利副总裁杨学良公开表示“测评过程不科学、不严谨，结论不令人信服，

不仅误导了消费者，还伤害了懂车帝自身的公信力”；长城汽车指出，部分结果异常，并以此对懂车帝“纯电续航测试”“亏电油耗测试”“爬坡测试”成绩提出疑问。

有知名汽车博主指出，懂车帝作为背靠头条的销售渠道大头，到今年已经完全超过所有渠道，成为实质上的线上销售渠道垄断者。内容是懂车帝流量的最大来源，这也决定它无法从根本上解决内容层面的争议；只要其商业模式里难以撇清盈利或者商业化因素，懂车帝就逃脱不了“夹带私货”“偏向合作品牌或者车型”的质疑。懂车帝“既做运动员又做裁判员”的做法，难以让车企信服。

无论如何，对字节跳动来说，将懂车帝这样的成熟业务打包上市，能够减少对集团管理能力和资源资金的占用，符合公司今年1月提出的“聚焦少量重要的事”战略。更大的想象空间则是，在懂车帝上市后，字节创办人张一鸣会不会效仿汽车之家的李想和易车网的李斌，以汽车资讯业务为跳板，最终投身造车行列？

“公交神器”车来了App母公司元光科技冲刺港股

新快报讯 记者郑志辉报道 被誉为“公交神器”的车来了App母公司元光科技(MetaLight)近日向港交所递交招股书，拟香港主板挂牌上市。截至目前，元光科技一共完成过6轮融资，IPO前的估值约1.04亿美元。

招股书显示，元光科技2010年成立于武汉，专注于利用时序数据(按时间顺序排列的数据点)来发现及预测分析对象随时间变化的趋势、模式及波动特征，并于2013年推出其主营产品“车来了”App。

根据灼识咨询资料，按2023年收入计，元光科技是中国排名前20的时序数据服务提供商之一，以及按2023年时序数据服务收入计，其在中国公交领域时序数据服务提供商中排名第三。

从招股书数据来看，元光科技营收主要来源于移动广告服务及数据技术服务，2021年-2023年总收入分别为1.63亿元、1.35亿元及1.75亿元(人民币，下同)，同期内，毛利分别为1.23亿元、0.99亿元及1.33亿元；毛利率分别为75.1%、

73.0%及76.3%；经调整净利润为0.44亿元、0.98亿元及0.47亿元。对于2022年出现的经营业绩波动，招股书称，主要是受新冠疫情影响导致公众出行受限产生的阶段性波动。

招股书显示，作为主要产品线的车来了，目前已培养了庞大而活跃的用户群，截至2023年12月31日，车来了用户数超过2.6亿，2023年的平均月活跃用户数超25亿，业务地域范围已扩展至全中国近450个城市及乡镇。

2024年4月，车来了新增人工智能聊天机器人功能，用户可使用语音指令查询估计公交车到达时间、车站位置、通勤路线规划及其他公交信息。

用户并非车来了的付费客户，公司的主要收入还是来源于移动广告服务。根据招股书，在2021年至2023年，公司移动广告收入分别为1.56亿元、1.15亿元、1.68亿元，分别占各年度总收入的95.6%、85.2%、96.2%。这也成为许多二级市场投资人的诟病：盈利能力过于单一。

此外，烧钱也是车来了作为互联网公司的通病，在2021年到2023年期间，车来了的销售成本和广告营销只增不减，从2021年的5080.5万元增长到2023年的5293万元。

从市场竞争格局来看，在智能时序交通行业中，元光科技主要提供的服务是实时播报公交车信息，即提供公交车的实时位置和预计到站时间，相对简单的核心功能，限制了车来了在产品功能上进行大幅创新的空间。而这一领域的进入门槛相对较低，也意味着市场上容易涌现出大量竞争者。

值得关注的是，招股书显示，车来了的股东们在IPO前进行了一系列的股权转让和减资操作。其中，雷军旗下的顺为资本在2024年1月完全退出了公司股东行列，而阿里巴巴和滴滴也分别减持了部分股份。

2013年~2019年期间，车来了先后获得真格基金、雷军、阿里巴巴、CBC宽带资本等累计5000余万美元融资。其中阿里巴巴参与了其A轮和B轮的融

资，雷军、徐小平等人参与数百万元天使投资。不过，此后车来了再无融资消息传出。

对于车来了股东减持的行为，一些人认为，这可能是股东们为了套现获利而采取的行动。而股东们的频繁退出也可能意味着他们对公司的未来发展缺乏信心，或者是对公司的估值存在分歧。

另外，公司创始人邵凌霜还曾因涉嫌非法获取计算机信息系统数据罪而被起诉，这也让投资者对公司的治理结构和合规性产生了担忧。

公开报道显示，10年前，车来了的创始人兼CEO邵凌霜，因为偷盗同行酷米客的数据，被判处非法窃取计算机信息系统数据罪，处以罚金10万元，有期徒刑三年、缓期四年执行。在元光科技的招股书中，邵凌霜没有出现在董事及高级管理层名单上。

一起了解更多
数智资讯