

| 一周人物 |

吉利汽车创始人、董事长李书福
“汽车行业的竞争，
归根结底是安全的竞争。”

吉利汽车全球安全技术发布会现场，集团创始人、董事长李书福罕见出席并发表讲话。这位极少现身常规产品活动的行业领军者，此次聚焦品牌核心基因，开门见山提出：“汽车行业的竞争，归根结底是安全的竞争。”

他透露，吉利团队深度调研2.1万起真实交通事故，联合湖南大学开发适配中国人体型的测试假人，中心内60余个总价值超2亿元的假人已积累上百次碰撞数据。此次揭幕的中心创下五项吉尼斯世界纪录，涵盖全球最长碰撞跑道、最大环境风洞等核心设施，可模拟264种极端场景与0~180度任意角度碰撞，测试标准同步覆盖中、欧、美等全球安全法规要求。发布会尾声，李书福宣布开放门把手安全、电池底部安全专利集和“一键破窗”专利，供全球车企无偿使用。

■ 记者点评

李书福高调强调“安全竞争”，精准切中汽车行业核心矛盾。当前新能源赛道同质化加剧，企业过度聚焦智能座舱、续航等显性参数，电池安全、全域防护等底层需求却被弱化，部分企业甚至牺牲安全投入追求短期卖点。

与此同时，全球安全法规趋严，消费者需求从被动防护转向全场景保障，安全已成品牌竞争分水岭。吉利凭借测试中心、专利储备等技术积累，此时发声既是对行业“参数内卷”的纠偏，也意在重塑竞争逻辑。其倡导开放安全专利、同步全球标准，实质是推动行业从单一竞争转向共建安全底线，避免劣币驱逐良币。这一战略不仅巩固吉利的技术壁垒，更试图通过规则制定将安全打造为长期主义赛道，引导行业回归用户本质需求，以技术向善推动产业升级。

(新快报记者 刘佳淇)

| 一周股市 |

一周股市动态汽车整车

5日涨幅前五 (12.10-12.16)

北汽蓝谷(600733)	+9.14%
海马汽车(000572)	+7.25%
长城汽车(601633)	+3.73%
上汽集团(600104)	+3.37%
长安汽车(0006254)	+2.99%

5日跌幅前五 (12.10-12.16)

江淮汽车(600418)	-5.03%
众泰汽车(000980)	-3.91%
广汽集团(601238)	-2.72%
比亚迪(002594)	-1.85%
东风股份(600006)	-1.66%



■ 本版制图:廖木兴

近日，享道出行正式向港交所递交招股书，拟登陆主板市场。这也是继嘀嗒出行、如祺出行、曹操出行之后，港股网约车赛道再迎车企玩家入局。

背靠上汽集团这棵大树，享道出行已覆盖全国85座城市，在2024年以GTV(总交易额)计位列国内网约车平台第五；在上海本地市场，其完单量更稳居第二。然而，光鲜的规模数据背后，是三年半累计亏损超19亿元、行政处罚逾450次以及高达98%订单依赖第三方聚合平台的结构性困局。

在网约车行业格局高度固化、头部效应日益强化的当下，享道出行能否借力港股IPO打破增长天花板？资本市场正紧盯其能否真正跨越“持续亏损—渠道受制—合规风险”这三座大山。

■ 新快报记者 刘佳淇

享道出行闯关港股

开启生存逻辑的终极验证

1 营收微降、亏损收窄 但盈利拐点仍遥不可及

享道出行成立于2018年，由上汽集团发起设立，后续引入高德、宁德时代、Momenta等产业链重量级战投。其招股书显示，公司2022至2024年营收分别为47.29亿元、57.18亿元和63.95亿元，复合年增长率达16.3%，看似稳健。但进入2025年上半年，营收同比下滑2.8%，成为冲刺IPO关键节点上的一个警示信号。

尽管享道出行在招股书中解释，营收波动是出于提升自动化水平、优化运

营效率的业务调整，旨在稳定毛利率；然而，其亏损局面尚未扭转。2022年至2025年上半年，公司净亏损分别为7.81亿元、6.04亿元、4.07亿元、1.15亿元，三年半累计亏损19.07亿元，累计未弥补亏损高达49.53亿元。

更值得警惕的是，其核心业务——网约车服务，高度依赖外部流量。2022至2025年上半年，个人网约车订单中通过高德打车、滴滴、百度地图等五大聚合

平台完成的比例，从91.84%一路攀升至98.08%。这意味着，享道出行几乎将用户获取与品牌建设的主动权拱手让出。

这种模式正吞噬利润，同期支付给聚合平台的佣金支出从2.73亿元增至4.42亿元，年均增长超1亿元。而合作多为“一年一签”，一旦协议中断，订单量恐断崖式下跌。更严峻的是，在议价能力薄弱的现实下，面对不断上涨的佣金费率，享道出行短期内几无替代方案。

2 合规风险频现 450余次处罚敲响监管警钟

除财务压力外，享道出行在平台治理与合规运营方面亦漏洞频出。据风鸟数据，自2021年以来，公司累计被行政处罚超450次，罚款总额达数百万元，违规行为集中于“驾驶员无证上岗”“车辆未取得营运资质”等基础合规环节。

典型案例屡有发生，2023年8月，上海浦东机场T2航站楼一次执法行动中，14辆享道出行车辆因无证运营被

查扣；2025年5月，公司再度因“司机未持从业资格证”被处罚。同类问题反复发生，暴露出其在司机准入审核与日常管理机制上的系统性缺陷。

用户端与司机端的投诉亦持续发酵。黑猫投诉平台数据显示，相关投诉已超4300条。有司机反映，一单30公里行程乘客实付98元，司机端却仅显示79.49元，最终到手仅48.63元——平台对抽成规则语焉不详，引发强烈质

疑。乘客则普遍抱怨客服响应慢、纠纷处理效率低。

尽管公司在招股书中强调“罚款占营收不足0.1%，不影响业务”，并称“订单合规率高于行业平均”，但在当前强监管环境下，如此高频的违规记录无疑为其IPO蒙上阴影。资本市场对拟上市企业的ESG表现与治理能力要求日益严苛，轻管理、重扩张的老路已难以以为继。

3 押注Robotaxi难解近渴 资金与技术双重承压

面对主业盈利无望，享道出行将差异化突围的希望寄托于Robotaxi(自动驾驶出租车)。这一战略看似前瞻，实则步履维艰。

一方面，Robotaxi商业化仍处早期阶段。弗若斯特沙利文报告指出，即便激光雷达、高精计算平台等硬件成本下降，叠加运维费用后，其单公里成本仍

远高于传统网约车，短期内难以形成价格竞争力。

另一方面，公司财务状况难撑长期投入。2022至2025年上半年，享道出行经营现金流净流出12.39亿元，主要依靠26.64亿元融资输血维持运转。相比之下，竞争对手曹操出行2025年上半年已实现3.25亿元经营现金净流入，

滴滴更是手握百亿级现金储备。

更令人忧心的是，享道出行的研发投入正在收缩：2022至2024年及2025年上半年，研发开支分别为1.71亿元、1.70亿元、0.85亿元、0.45亿元。2025年上半年，其支付给聚合平台的佣金已是研发投入的五倍之多——资源错配显而易见。

4 IPO不是终点 而是生存能力的大考

当前，中国网约车市场前五大平台合计市占率已超85%，滴滴以70.4%的份额稳居绝对龙头，享道出行仅占2.1%。在存量博弈加剧、资本耐心趋紧的背景下，赴港IPO或许是享道出行获

取弹药、延缓危机的关键一搏。

但资本市场要的不只是故事，更是可持续的商业模式与扎实的治理能力。若无法摆脱对聚合平台的路径依赖、有效控制合规风险，并在Robotaxi与主营

业务之间找到平衡点，即便成功上市，也难逃“流血上市、股价破发”的命运。

享道出行的港股闯关，与其说是融资之旅，不如说是一场关于生存逻辑的终极验证。



更多优质汽车资讯
请关注新快报汽车视频号及新快报汽车频道