

大搜车冲刺纳市备案获批

老牌独角兽的上市长跑终点在望

4月24日,中国证监会国际合作司披露《关于DSC Holdings Ltd.(大搜车控股有限公司)境外发行上市备案通知书》,该公司于4月21日正式获批备案。根据备案文件,大搜车通过境内运营实体浙江大搜车软件技术有限公司提交申请,拟发行不超过190848475股普通股并在纳斯达克上市。

这家成立于2012年、累计获得约12亿美元融资的老牌独角兽,成为2026年首家获赴美上市备案的中国企业,这一“首家”身份被市场解读为中国新经济企业或将再度迎来赴美上市窗口的重要信号,也为大搜车长达数年的IPO长跑按下了加速键。

■新快报记者 郑志辉



诞生、融资与爆款

大搜车的故事,始于创始人姚军红的履历。这位1973年出生于浙江东阳的计算机专业毕业生,曾是神州租车创始团队成员之一。2012年,姚军红在杭州创立大搜车,最初切入的是二手车寄售模式,但很快意识到单纯做交易平台的竞争壁垒过低,转而提出了“先数字化,再提供交易服务”的To B商业模式,试图用SaaS系统覆盖全国大量汽车经销商。

大搜车的资本故事由此展开。2016年11月,大搜车完成1亿美元C轮融资,投资方为蚂蚁金服和神州租车;2017年4月获1.8亿美元D轮融资,由美国华平投资领投;2018年9月又完成5.78亿美元融资,由春华资本和晨兴资本领投,阿里巴巴、昊翔资本、阳光保险等机构跟投,一步步成长为估值达数十亿美元的超级独角兽。大搜车已累计获得蚂蚁集团、华平投资、春华资本、五源资本等机构约12亿美元投资。

真正让大搜车从“车商服务商”跃升为市场焦点的是,金融业务的布局。2016年11月,大搜车推出融资租赁品牌“弹个车”,主打“一成首付,先租后买”的购车模式。这个业务为大搜车带来了极为可观的营收规模。2019年,大搜车租

赁公司的营业收入高达65.53亿元,净利润为1.09亿元。

“弹个车”、VIE与裁员危机

大搜车此次取得备案通知书,距离其首次传出IPO消息已过去多年,其间经历了颇多波折。

首先是“弹个车”引发的合规漩涡。“弹个车”“以租代购”的模式在2020年前后持续遭到密集投诉。销售端常以“首付”“月供”等话术推销,淡化首年实为租赁的法律关系,对第二年过户时需重新面临银行严格信贷审核的“双重门槛”讳莫如深。有报道指出,在中国裁判文书网上搜索“弹个车”能搜出百篇以上相关判决书。相关消息对大搜车的品牌形象和资本估值造成了直接冲击。

之后,大搜车又遭遇VIE架构下的监管不确定性。2021年末至2022年中概股所面临的监管风暴,导致大量VIE架构企业暂停或撤回赴美上市计划。根据2023年实施的《境内企业境外发行证券和上市管理试行办法》,VIE架构企业境外上市需经证监会备案。大搜车的上市计划也因此被搁置。

此外,2020年至2021年间,受疫情冲击和行业下行周期影响,大搜车曾多次进行业务调整和人员优化。2022年3

月,大搜车再度开启新一轮裁员,主要涉及新车事业部,杭州新车部门员工几乎全部被裁。

尚未盈利,依赖金融

大搜车至今尚未公开披露完整的招股书,但多位行业专家已指出了其商业模式和财务状况的核心症结。

灵猫有数CEO许英豪指出,大搜车核心优势在于其深耕B端的生态壁垒。其潜在隐忧则集中于盈利结构与行业渗透:一方面,持续的技术研发与生态扩张投入导致尚未盈利,且收入高度依赖金融与交易佣金,结构单一性埋下增长隐患;另一方面,线下车商数字化水平分化,中小车商付费意愿薄弱,成为生态扩张的“长尾阻力”。此外,阿里、京东等互联网巨头挤压、合规收紧、车商承压等成为其长期生存能力的考验。

知名天使投资人郭涛则表示,国内汽车服务市场体量庞大、行业格局分散,公司有望依托上市资本助力加速行业整合。但他同时指出,二手车行业竞品扎堆、跨界玩家入局,市场竞争持续加剧。行业监管政策不断收紧,检测、金融等业务存在合规压力。加之前期扩张遗留经营压力,长期财务数据不透明,后续业绩承压或将影响资本市场表现。

备案已批,挑战犹存

据记者了解,在最新备案获批之前,大搜车已悄然完成了一轮关键的“自我清理”。

2026年3月,浙江省地方金融管理局批复同意浙江大搜车融资租赁有限公司变更经营范围,这被视为公司在合规层面主动收窄金融业务边界、配合上市备案需求的关键一步。同时,大搜车不断强调自身“汽车流通产业互联网平台”而非“金融科技”的定位,试图规避直接持有金融牌照的监管门槛。

此次备案的获批本身就具有较强的信号意义,大搜车有望成为2026年首家获赴美上市备案的中国企业。在监管层面,这一里程碑被认为标志着监管对合规VIE企业境外上市的认可。

上海正策律师事务所律师董毅智指出,备案只是IPO长征的第一步。大搜车在合规层面虽然已完成关键一步,但金融业务的“雷区”依然存在。第一,天津监管局对“核心风控职能不得外包”的规定极为严格,大搜车需要在上市材料中证明风控体系的完整自主性;第二,“弹个车”的历史宣传合规问题可能构成潜在监管风险;第三,融资租赁的电子合同有效性虽获法院认可,但用户体验争议持续影响品牌声誉。

三大运营商一季报利润集体承压 算力转型成突围关键

新快报讯 记者郑志辉报道 随着中国电信4月23日披露一季报,三大运营商2026年第一季度成绩单已全部揭晓。利润全面下行成为本季度的共同关键词——三家归母净利润全部出现两位数下滑,中国联通降幅达18.0%,中国电信降幅达17.08%,中国移动的降幅也达到4.2%。

从规模上看,中国移动仍然遥遥领先。2026年第一季度,中国移动实现营业收入2665亿元,同比增长1.0%,归母净利润293亿元,同比下降4.2%,基本每股收益1.36元。其中,主营业务收入为2199亿元,同比下降1.1%,但其他业务收入达466亿元,同比增长12.7%,显示其多元化业务布局正在发挥

对冲作用。

相比之下,中国电信和中国联通的营收录得微弱下滑。中国电信一季度实现营业收入1313.94亿元,同比下降2.32%,归母净利润73.5亿元,同比下降17.08%,基本每股收益0.08元。天翼云收入同比增长6.8%,智能收入同比增长39.4%,新兴业务增速可观,但仍难完全抵消传统业务面临的冲击。

中国联通一季度实现营业收入1028.24亿元,同比下降0.5%,归母净利润21.37亿元,同比下降18.0%。

三家公司利润同步下滑的背后,一个重要因素指向税收政策的变化。自2026年起,部分增值电信业务被重新归类为基础电信业务,其适用的增值税率从6%提升至9%。行业普遍认为,税收政策调整(如部分业务增值税率变化)是当期利润承压的因素之一。

算力等新兴业务正成为业绩突围的关键变量。从营收数据看,中国移动明确将主业拓展为“通信服务、算力服务、智能服务”三大类,一季度“其他业务收

入”(涵盖云计算、算力租赁、数字政务及智能服务等板块)高达466亿元,同比增长12.7%,占总营收比重已达17.5%。中国联通算力业务收入154亿元,同比提升8.3%,智算中心收入同比提升11.7%,联通云已服务近44万政企大客户。中国电信战新业务表现同样突出,天翼云收入同比增长6.8%,智能收入同比增长39.4%。

从资本开支看,运营商正在压缩传统通信投资、加码算力布局。中国移动预计2026年算力网络投资378亿元,同比增长62.4%,算力与智能网络投资占比已超37%。三大运营商算力相关投资占总资本开支比例均已超过35%,产业数字化竞争正在成为新的主战场。

三大运营商2026年首季度数据

项目	中国移动 China Mobile	中国联通 China Unicom	中国电信 China Telecom
营业收入(亿元)	2665	1,028	1,314
同比增幅	1.0%	-0.5%	-2.3%
净利润(亿元)	293	49	74
同比增幅	-4.2%	-17.6%	-17.1%



更多优质数智资讯
请关注新快数智视频号及新快网数智频道