

顺风车独大 嘀嗒上市半年无果

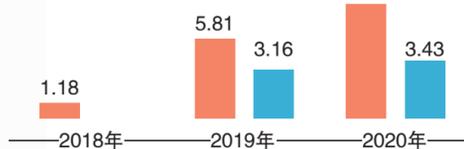
递交招股书已半年，嘀嗒上市还没有实质进展。4月13日，嘀嗒更新了招股书，2020年嘀嗒总营收7.91亿元，较上一年增长36.3%，仍主要由顺风车业务贡献。虽然顺风车业务营收占比更大，毛利率进一步增长到87.3%，但上升空间令人担忧。

2018-2020年顺风车平均收费率从4.1%增至8.7%，2020年嘀嗒私家车主增至1080万名，顺风车搭乘次数却出现下滑。艾媒数据显示，2021年2月嘀嗒月活用户规模429.36万人，排在滴滴、哈啰、美团单车之后，与前三名差距不小。半年前嘀嗒赴港递交招股书之时，滴滴、哈啰的上市节奏还不够紧凑，但嘀嗒没能趁机拿到移动出行第一股，在业务更多元的同行面前，嘀嗒营收单一的问题被放大。



近三年嘀嗒财务数据

(单位:亿元)



(数据来源:招股书)

营收
经调整利润

上市申请重回原点

2020年10月，嘀嗒向港交所递交招股书时，业内人士虽感意外，但按流程来看普遍认为嘀嗒会成为国内移动出行第一股。等待半年，等到嘀嗒上市申请失效，却没有等到嘀嗒上市的下一步。

2021年4月13日，嘀嗒向港交所递交了更新后的招股书，披露了2020年财务数据，算是这半年上市路上唯一的大动作，但这一动作多少有点无奈的味道。

针对重新递交招股书，嘀嗒相关人士向北京商报记者回应：“是正常流程。”接近嘀嗒的人士进一步向北京商报记者解释：“嘀嗒是2020年10月8日向港交所递交的IPO招股书，于上周失效，因为有效期是半年。目前嘀嗒已经重新提交了招股书，这都是正常流程，招股书是半年需要更新一次，不影响整体流程的”。

巧合的是，就在嘀嗒招股书失效、重新递交的时间段，两家移动出行代表企业也先后被曝上市进展。4月10日，有报道称，滴滴已经秘密递交美国IPO申请，最早7月在纽交所上市，寻求700亿-1000亿美元估值，并已委托高盛和摩根士丹利为此次IPO的主承销商。就此，北京商报记者采访了滴滴相关人士，并未得到回应。

坊间还有哈■上市的传闻，比如哈■计划于2021年赴美IPO，募资金额20亿美元，哈■相关人士对此也未予回应。

其实早在几年前，有关移动出行上市的消息就开始风传，一直到嘀嗒递交招股书，才有了真实感。

对于当下网络出行企业上市竞速，文澜智库创始人王超告诉北京商报记者：“哪家上市更快一些？这个不好说，因为是程序问题。不过嘀嗒的问题更大，要么是财务问题，要么路演不顺利，没人愿意当基石投资人，恐怕不能抢跑了”。

顺风车服务费率继续涨

尽管嘀嗒上市进展停滞不前，但更新后的招股书还是透露了不少企业运营信息。在第一版招股书中，嘀嗒仅披露到2020年前三季度数据，更新后的招股书数据截至2020年底。

2020年，嘀嗒总营收7.91亿元，较上一年增长36.3%；按非国际财务报告准则计算，经调整利润总额3.43亿元，较上一年增长8.7%。

按业务划分，嘀嗒的营收由三部分组成，顺风车平台服务、出租车网约车、广告及其他服务。2018-2020年，顺风车平台服务都是嘀嗒营收贡献最大的板块。2020年这一业务营收7.06亿元，较上一年增长32.3%，营收占比从2018年的66.3%增至89.2%。

嘀嗒在招股书中解释：“我们提供顺风车平台服务所得收益大幅增加，乃主要由于我们促成的顺风车搭乘次数及交易总额以及我们的服务费率大幅增加所致”。

根据招股书，2020年嘀嗒顺风车平台服务毛利率87.3%，高于2018年的51.8%和2019年的83.1%，是三个业务板块中毛利率最高的一个。2018-2020年，顺风车业务的平均服务费率分别是4.1%、6.3%及8.7%。

北京商报记者从其他顺风车平台了解到，8.7%已经接近行业收费率上限。对于收费率是否会继续上升，嘀嗒相关人士向北京商报记者回应：“我们不方便做相关评论”。

按照招股书透露的信息：“我们对每笔城市内行程交易所收取的服务费的最低费用及最高金额分别是1元及10元”；也就是说，顺风车收费率的上限是每单10元，顺风车搭乘次数是顺风车平台服务营收的重要指标。”比达咨询分析师李锦清说。

但在2020年四季度，嘀嗒顺风车搭乘次数4310万次，同步减少21.2%，环比减少1.8%；而在2018年和2019年同期，嘀嗒顺风车搭乘次数不论

是同比还是环比均是正增长。

新版图扩张缓慢

和顺风车业务相比，嘀嗒的出租车网约车服务更新。

智慧出租车服务是嘀嗒在2017年推出的板块，根据弗若斯特沙利文报告，截至2020年12月31日，嘀嗒拥有合共72.1万名认证出租车司机，占全国所有出租车司机约25.9%。2019年、2020年，嘀嗒从智慧出租车服务获得的营收分别是630万元及3890万元，是嘀嗒2020年增幅最大的板块，营收占比也从2019年的1.1%提高到2020年的4.9%。尽管该数据仍低于广告及其他服务1个百分点，但按照现在的营收增速，出租车业务在2021年成为嘀嗒第二大营收来源几乎没有悬念。

根据半年前披露的招股书，嘀嗒在86个城市提供网约车出租车服务，与4个城市达成智慧出租车服务合作，嘀嗒对每次网约车出租车行程的服务费设有特定上限，视地点而定。2019年平均服务费率是4.9%，2020上半年是5.9%。

更新后的招股书显示，截至2020年12月31日，嘀嗒在中国86个城市提供出租车网约车服务，与17个城市的市级或区级出租车协会建立了战略合作伙伴关系，与西安地方交通部门及出租车协会开展全面智慧出租车合作，并准备将合作复制至沈阳、徐州、南京、杭州及中山等其他城市。不过，嘀嗒相关人士并未向北京商报记者透露上述合作复制计划的具体落地时间。

有关服务费，滴滴的出租车网约车在34个城市促成的出租车搭乘向司机收取服务费，2020年平均服务费5%，这较2020上半年的5.9%有一定下滑。

“移动出行企业对出租车行业的渗透是一个漫长的过程，和顺风车业务相比，短时间内在营收上较难起量，其他同行的新业务一般直接to C，更快出成绩。”李锦清这样认为。

北京商报记者 魏蔚

· AI一周纵览 ·

■ 人工智能整体解决方案提供商Aibee获新一轮融资

Aibee(爱笔)是一家人工智能行业应用解决方案提供商，基于计算机视觉、语音识别、自然语言理解、大数据推测和预测等技术，为行业提供整体解决方案，致力于深度赋能传统行业，实现产业升级。

■ 智加科技与依维柯合作研发量产自动驾驶重卡

依维柯最新一代S-WAY重卡将搭载智加PlusDrive自动驾驶系统。此外，双方还将探索在联合研发的自动驾驶重卡上使用“IVECO天然动力技术”。

■ 安德医智10余种医疗AI应用获得欧盟CE认证

上述应用可实现包括脑肿瘤分类诊断，脑小血管疾病分类诊断，脑血管畸形、颅内出血、脑血管狭窄等诊断，血肿扩张预测及新冠病毒肺炎定性诊断。

■ 百度关联公司申请“挖掘机智能控制方法”相关专利

专利摘要显示，本申请公开了一种挖掘机智能控制方法、装置、设备、存储介质及挖掘机，涉及人工智能、挖掘机、计算机视觉等技术领域。

■ 小米将在清华大学设立人工智能创新研究基金

该基金旨在鼓励人工智能、机器人、医疗健康等前沿领域的创新科研，同时支持电子系、软件学院、自动化系、计算机系的学生实践课程建设。

■ 大疆正式推出智能驾驶业务品牌“大疆车载”

大疆车载专注于智能驾驶系统及其核心零部件的研发、生产、销售等服务。在该品牌下，大疆将向客户提供不同等级的自动驾驶功能的前装量产业务，包括硬件方案、软件方案以及硬件+软件打包方案。

■ 宏景智驾联合域智能与地平线达成战略合作

各家将发挥各自在域控制器、智能驾驶系统、算法芯片、市场开拓、量产生产等方面的优势，共同推进智能驾驶技术进步。

■ 滴滴对外公布自动驾驶连续5小时无接管路测视频

这是滴滴自动驾驶团队软件版本迭代后，于近期录制的一段路测视频。视频从下午开始拍摄，历经白天、黄昏以及夜晚。测试车辆行驶于上海嘉定区，途经范围包括人流密集的嘉善茶商业区、工厂区、办公区和住宅区等。

栏目主持:魏蔚

抛砖引玉

罗永浩还债警示录:投资人蜜糖变忧伤

张绪旺

在还债这条路上，罗永浩似乎掌控了流量密码，但现实绝非一句戏谑的“真还传”。大多数时候，被列为“老赖”——被执行人的罗永浩，玩笑背后尽是忧伤。

4月15日，罗永浩再度发文讲述还债心路历程，炮轰某投资机构逼迫其签署强制回购股份协议。

措辞中，罗永浩大为失望，指出该机构“非常下作地在公司生死存亡之际，乘人之危”，表示“在后续还款时会公布该机构的名称，也公布这个流氓事件的具体负责人及执行人的姓名和头像”，提醒“后来的创业者注意避开这种手段流氓的恶劣投资者”。

残酷的是，在法律和商业框架内，罗永浩才是错误的一方。你看，曾经的创业盟友投资人，本该雪中送炭，活生生地演绎了“釜底抽薪”。

罗永浩与债主(投资人)的吵闹闹闹不是个例，在不少创业公司身上也出现过投资人与管理层的控制权之争。只不过，老罗的戏剧性，让这种通常被美化的关系，显得颇为黑色幽默。

在以互联网为典型试验田的创投领域，投资机构往往是“白衣骑士”，与创始团队经常谱写甜蜜“恋曲”。以至于市面上充斥着“马云6分钟说服孙正义”“徐小平慧眼识陈欧(聚美创始人)”等各类传说。在商业

逻辑上，这种美化有一定道理，风险投资，带着风险，就有赌的成分；少量风险投资，巨额财富回报，就有“拯救落魄创业少年”的话题性。

但外界不太关注的是，和软银同等重要的投资者雅虎，后来一度与阿里颇为不合；徐小平也会在适当时机齐聚套现离场。在商言商，投资者馈赠的礼物，早就明晃晃地标好了价格。

这样看来，被罗永浩吐槽的投资者还会委屈“明明亏了一大笔钱呢”。甚至，该投资者是其他创业公司的大恩人，关系好的不得了。

环顾创业圈，失败欠债的人不少，罗

永浩和王思聪(熊猫直播创始人)是为数不多靠“硬核还债”继续刷屏的人，在网评上甚至获得不少赞许。尤其罗永浩，在转换赛道后，又在直播带货领域站上风口，获得不错收益，陆续还清债务，加分更是多多。

但是，商业对价，无不充满利益相悖，即便双赢，也有高低之分。投资人和管理层有了矛盾，孰对孰错，个案有借鉴性，绝无百分百拷贝的可能。

从罗永浩等越来越多人出现的“还债”样本来看，科技圈和创投圈“大水漫灌且旱涝保收”的荒蛮时代确实到头了。此类矛盾层出不穷，甚至罗永浩口中“下作”定

调的出现，意味着创投也到了精耕细作的时代。

创投的精耕细作时代，投资不能脑门一热、不能嘻嘻哈哈、不能故作甜蜜。明星级别的创始团队不代表创业项目的成功，也就意味着再大牌的投资机构，不会永远看不走眼。一分钱掰做两半用的时候，“投十个成功一个就赚了”的投资法则就填补不了投资机构的财务黑洞。

生活继续，创业继续，还债继续，罗永浩和投资人的故事还会继续，中国依然是创投最活跃的市场，类似蜜糖或者忧伤的故事还有继续。

“海燕啊!你可长点心吧。”