

自动驾驶出租车的两份对账单

在探索自动驾驶商业模式的路上，两家公司给出了截然不同的答案。

近日，小马智行与文远知行先后发布2025年财报，这是自动驾驶“双雄”完成“美股+港股”双重主要上市架构后的首份年报。小马智行在广州、深圳两地实现Robotaxi(自动驾驶出租车)单车盈利转正，其中深圳第七代车型单日最高车均净收入394元；文远知行全年Robotaxi业务营收同比增长209%，同时布局小巴、环卫、货运等多元场景，车辆落地12国40城。

面对成绩单，双方高管均聚焦Robotaxi业务进行重点解读，文远知行创始人、董事长兼CEO韩旭在财报电话会议上展望，2026年底全球Robotaxi车队目标2600台，是公司2030年在全球部署数万台Robotaxi长期愿景的起步阶段。小马智行CFO王皓俊在媒体沟通会上直言，Robotaxi单车盈利模式是核心，自动驾驶商业化拐点已到。

文远知行Robotaxi由轻资产模式驱动，小马智行推动自营+共建，2025年的这份年报，让两条路线正面交锋。自动驾驶商业化谁能先撞线？答案开始浮现，但比赛远未结束。

双双创新高

2025年，两家公司的业绩增长曲线同时触及历史高点。

文远知行全年营收6.95亿元，同比增长89.6%，2025年四季度营收同比增长123%至3.14亿元，刷新公司成立以来单季度最高纪录。小马智行2025年实现营收6.29亿元，同比增长20%。

Robotaxi业务爆发是双方财报的最大亮点。

2025年小马智行Robotaxi出行服务营收1660.7万美元，较2024年增长128.6%，其中，Robotaxi出行服务的乘客车费收入按年增长约400%。

文远知行Robotaxi业务2025年全年营收1.5亿元，同比增长209.6%；2025年四季度营收增长至5060万元，同比增长66.4%。

盈利样本也在年报中曝光。2025年11

月，小马智行第七代Robotaxi开始规模投放市场。2025年11月和2026年3月，小马智行分别在广州、深圳实现全城范围单车盈利转正。

“2026年2月，深圳的单车日均收入是338元/辆，单车日均订单23单/辆；3月峰值时，深圳单日最高车均收入394元/辆，单日最高车均订单25单/辆。”王皓俊向北京商报记者详细介绍了小马智行的最新运营数据。

韩旭在电话会议上披露了文远知行的细节数据，“过去六个月单车日均订单15单，高峰期升至26单；乘客平均等待时间降至10分钟以内。2025年四季度Robotaxi注册用户同比增长超900%”。

但两家公司都没有实现盈利，抛开投资收益，2025年小马智行在非公认会计准则下的净亏损为1.74亿美元，较2024年扩大31.5%。文远知行2025年净亏损16.55亿元，较2024年收窄34.2%，经调整净亏损12.47亿元，较2024年扩大55.5%。

卖车还是卖模式

站在营收结构的角度，两家公司的业务不能直接对标。

文远知行的营收来自产品和服务两部分。2025年的6.95亿元营收中，52.5%由产品收入贡献，这既是公司最大的营收来源，也是营收增幅最大的板块，较2024年增长310.3%，增幅主要由于自动驾驶出租车、自动驾驶小巴及无人驾驶环卫车销售收入增加。可以简单理解为“卖车”。

2025年，文远知行服务收入由2024年的2.73亿元增长18.8%，达到3.25亿元，占总营收的47.4%。这一板块的营收来源更多元，增长主要是智能数据服务收入增长1.04亿元以及自动驾驶相关运营及技术支持服务收入增长1770万元，部分被ADAS(高级驾驶辅助系统)研发服务减少7010万元所抵消。

Robotaxi在2025年的1.5亿元营收既

包括产品收入也包括服务收入。

在电话会议中，文远知行CFO兼国际业务负责人李璇明确表示，“Robotaxi是核心业务引擎，增长由轻资产模式驱动；我们提供自动驾驶‘大脑’，出行平台与资产合作伙伴负责运营与车辆持有，车辆不计入公司资产负债表，实现高效扩张，保障一致的用户体验。收入来源包括持续服务费及打车费分成”。

小马智行的模式不一样。“我们类似于滴滴的模式，小马智行提供服务，乘客支付车费。Robotaxi还有一部分是授权费和项目制的收入。我们认为大规模投放Robotaxi，最主要的收入一定是乘客车费以及共建模式的授权营收。”王皓俊解读。

回到营收结构，小马智行按Robotaxi、Robotruck(自动驾驶卡车服务)、技术授权与应用来划分。Robotruck仍然是小马智行的营收大头，在2025年实现营收4060.1万美元，占总营收的45.1%。Robotaxi的营收占比从2024年的9.7%增长到2025年的18.5%，年度增幅128.6%是三个业务板块中增幅最大的。

“Robotaxi是最重要的。”王皓俊向北京商报记者直言，“Robotruck和Robotaxi有80%的技术是可以共享的。一般我们新一代Robotaxi中相应的硬件、技术就会应用到Robotruck的新一代。”

拐点之后的规模竞赛

财报数字只是起点，理想中的规模化才刚刚开始，自动驾驶双雄都提出明确目标。

基于2025年Robotaxi的总营收、车队运营规模、覆盖版图以及用户本身的增长，尤其是第七代车在两个城市实现UE(单位

经济模型)转正，小马智行认为拐点已至。

之所以强调UE转正的重要性，在于这一指标意味着Robotaxi的商业模式能否跑通。王皓俊进一步解读，“如果基于安全、性能、可靠性，保证Robotaxi规模化常态化运营，并且优化了运营环节，Robotaxi的成本是能够覆盖GMV(商品交易总额)的”。

在他分享的一张增长周期图中，2016—2024年是Robotaxi的技术厚积期，2025年出现拐点，是商业化验证期，2026年进入高速增长期。2025年，小马智行Robotaxi车队规模达1446辆，2026年计划将车队规模扩张至超3000辆，海内外落地超20城，Robotaxi业务营收增长超3倍。这一目标将通过自营与共建车队共同实现。

目前，文远知行自动驾驶产品落地12个国家、40多座城市，Robotaxi车队规模达到1125辆。按照规划，到2026年底公司将在全球部署2600辆Robotaxi，到2030年部署数万辆。

“我们近期与吉利远程续签协议，2026年新增2000台升级款GXR Robotaxi。2025年末车队已超1000台，结合GXR分批交付与老车淘汰，2026年底全球Robotaxi目标约2600台。”李璇详细介绍了这一计划。

根据韩旭分享的中东市场规划，“中东目前约有200台车辆，公司与Uber计划在2027年前新增至少1000台，目标是成为该区域首个千台Robotaxi规模的企业”。

资本市场对两条路线给出了不同定价。截至4月1日港股收盘，小马智行报73.2港元/股，总市值316.31亿港元；文远知行报20.72港元/股，总市值210.83亿港元。

北京商报记者 魏蔚

ThinkBlue
深蓝智库

ThinkBlue

智汇深蓝 商见未来

北京商报旗下媒体智库 赋能中国经济高质量发展

产 学 研 媒 政

“五位一体”产品服务体系

- 聚合专家人才
- 开展跨界协作
- 政策解读研究
- 决策咨询服务

咨询电话：

010-6410 1983

关注北京商报官方微信了解深蓝智库



北京商报

深蓝数据官