

高合否认破产 艰难“求生”

尾部新势力车企生存启示录

本报记者 方超 石英婧 上海报道

汽车行业加速进入洗牌期，尾部新势力车企正在“艰难求生”。

“‘司法预重整’不是‘破产重整’，更不是‘破产清算’。”沉寂多日后，高合汽车方面在8月9日如此对外发声。而其罕见发声的前一日，一份高合汽车母公司华人运通(江苏)技术有限公司(以下简称“华人运通江苏公司”)进入预重整阶段的

决定书在网络流传。

上述决定书显示：“预重整期间为本决定书作出之日起六个月，有正当理由的，经预重整管理人申请，可以延长三个月。”“案件是我们这边在处理。”8月12日，发出上述决定书的盐城经济技术开发区人民法院相关人士同时向《中国经营报》记者表示，关于该预重整案件，“目前没有更多信息”可以透露。

进入司法预重整阶段前，高合

汽车停工停产已近六个月时间，而进一步梳理可发现，在当下竞争激烈的新能源汽车市场，爱驰、威马、天际等尾部造车新势力也已“失声”多时。

“这些发展遇挫的新势力车企，‘复活’可能性已经比较小了。”威尔森高级汽车行业分析师张一夫向记者表示，目前汽车行业淘汰赛仍未结束，“新势力车企目前已形成明显的‘马太效应’，强者愈强，弱者更弱。”



高合汽车母公司华人运通位于上海市闵行区浦江镇的办公大楼。

本报资料室/图

寻求至多3亿共益债借款

一纸法院决定书，让此前经历诸多风波的高合汽车再度回归行业视野。

全国企业破产重整案件信息网显示，8月8日，盐城经济技术开发区人民法院对外公开受理华人运通江苏公司预重整决定书，该决定书显示，华人运通江苏公司以其资产不能清偿全部到期债务，但具备重整价值和重整可能性为由，向该院申请对该公司进行重整，并同时申请预重整。

“申请人以该公司不能清偿到期债务，且重整有助于其引入资金、恢复生产、保障债权人权益为由，向本院申请进行破产预重整。”上述决定书如此显示。

“预重整是企业正式进入破产重整程序前，与债权人等利害关系人协商谈判并达成重整计划草案的一种前置程序。它与‘重整’的主要区别在于阶段不同，预重整是重整的准备阶段，尚未正式进入

法律程序；而重整是破产法框架下的正式法律程序，具有法律效力。”康德智库专家、上海市光明律师事务所律师陈铁娇向记者分析。

记者注意到，公开信息显示，8月8日，盐城经济技术开发区人民法院决定受理华人运通江苏公司预重整申请，并指定君合律师事务所上海分所担任该公司的临时管理人。

8月10日，华人运通江苏公司临时管理人对外发出《华人运通(江苏)技术有限公司预重整案共益债投资人招募公告》(以下简称“招募公告”)显示，华人运通江苏公司拟向共益投资人借款不超过人民币3亿元，首期为人民币1亿元。

“共益债投资人所提供资金专项用于华人运通江苏公司保障已售车辆的售后服务以及启动复工复产与复销，最终用途以各方签署的《共益

借款合同》为准。”招募公告显示。

北京德和衡律师事务所权益合伙人庞珊珊向记者表示：“有共益债投资人的加入，预重整有了启动资金，会更利于预重整成功。”

“然而，招募共益债投资人也存在一定的风险和挑战，如资金成本、还款压力等，需要企业谨慎考虑和应对。”陈铁娇对记者表示。而对于预重整案共益债投资人招募是否取得进展，华人运通江苏公司临时管理人回复记者，“暂时没有”。

不仅如此，高合汽车的主体公司华人运通江苏公司多次成为被执行人。企查查显示，该公司目前有5条被执行人信息，被执行总金额为278.93万元，而持有华人运通江苏公司80%股权的华人运通控股(上海)有限公司目前也有4条被执行人信息，被执行金额为99.26万元。

母公司多次成为被执行人

在进入司法预重整阶段之前，高合汽车已经历多轮“自救”。

公开信息显示，定位于“豪华智能纯电品牌”的高合汽车，隶属于华人运通，成立于2017年，而华人运通高合汽车创始人、CEO丁磊则拥有传统车企、地方政府等任职经历。

诞生于造车新势力“风起云涌”时代的高合汽车，由于定位、价格等多重因素影响，销量表现难言理想，如在价格层面，高合汽车首款量产车高合HiPhi X售价区间在57万—80万元，远超同时期造车新势力车型售价。公开信息显示，2021年—2022年，高合汽车销量为4237辆、4349辆。

自2023年以来，汽车行业“价格战”此起彼伏，市场竞争愈加激烈，销量不振的高合汽车，亦在2023年10月份“被曝”裁员。

“花式自救”

在高合汽车之外，此前发展遇挫的不少尾部新势力车企，也在“花式自救”。

多家媒体此前报道，爱驰汽车将通过与美国特殊目的收购公司 Hudson Acquisition I Corp. 合并的方式上市，合并预计于2024年12月31日前后完成，这笔交易对爱驰汽车的估值约为4亿美元。

公开信息显示，爱驰汽车创立于2017年，创始团队阵容豪华，以爱驰汽车联合创始人付强为例，他曾担任北京奔驰汽车有限公司销售与市场执行副总裁、沃尔沃汽车(中国)销售有限公司总裁兼首席执行官等职务。

尽管创始团队来自多家知名车企，但爱驰汽车发展并不顺利，其推出的车型在国内销量亦不理想。公开数据显示，2020年—2022年期间，爱驰汽车交付量分别为2600辆、3011辆、4626辆。

无独有偶，曾位居造车新势力年度销量榜第二名的威马汽车，其重整计划也在今年上半年迎来新进展。

威马汽车的重整计划从2023

年10月开始，而在今年3月29日，威马汽车第一次债权人会议召开。彼时报道显示，共有4家意向战略投资人和5家共益债投资人完成报名并通过资格审查，投资人磋商工作正在进行中。

值得关注的是，威马汽车、天际汽车、高合汽车、爱驰汽车等近年来发展遇挫的造车新势力，其创始团队皆出自传统车企，而在业内人士看来，传统车企高管具备扎实的造车基础能力，但在智能化、电动化等新能源汽车技术，以及互联网化营销能力方面，传统车企人士存在明显短板。

“许多造车新势力创始人及高管来自传统车企，他们的优势还停留在过往的燃油车时代，因为传统车企此前重视发动机、变速箱、底盘‘三大件’，车企在这方面可以通过自研形成一定壁垒，但在新能源汽车时代，这些壁垒的作用已经无限缩小。”在张一夫看来，新能源汽车时代，包括新势力在内的不少车企，更为强调的

首次直播带货，高合HiPhi工程项目总监杨悦卿在高合汽车内解说食品。记者注意到，高合汽车直播带货的产品包括牛排礼盒、茶叶等，但“高合汽车官方直播间”抖音账号显示，其直播动态“停止”在4月29日。

在直播带货外，5月份，多家媒体报道高合汽车获得10亿美元投资。彼时媒体报道，高合汽车母公司华人运通，与汽车投资咨询平台iAuto签署了全面战略合作协议。iAuto计划10亿美元投资华人运通，双方的合作范围包括且不限于完成销售订单的生产协同、股权并购等。但高合汽车方面此后回应称，双方合作的具体信息以官宣内容为准，现阶段没有更多的信息能够披露。

是自研能力，如此才能具备更强的抵御市场风险实力。

尽管遭遇重重挑战，但包括高合汽车在内的不少新势力车企，对进入司法预重整似乎抱有较高期待。

“司法预重整是第一步，在司法预重整达成协议后，我们会进行司法重整。这样我们和债权人的协议就可以锁定，公司也会正式步入正轨。”8月9日，高合汽车同时对外“喊话”，“在政府的支持下，在车主朋友的理解下，在合作伙伴的陪伴下，在利益相关各方、意向投资人的帮助下，全体坚守的高合员工一定会一起战斗到底，努力推进复工复产。”

但多位高合汽车离职员工告诉记者，其任职高合汽车的薪资至今仍未收到，并不抱期待。

而在陈铁娇看来，“新能源汽车行业市场竞争日益激烈，企业需要保持高度的警惕性和竞争力，不断创新和优化产品和服务，以应对市场的变化和竞争。”

近三成营收依赖特斯拉 友升股份二度闯关IPO

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

时隔半年，上海友升铝业股份有限公司(以下简称“友升股份”)在近期完成了上海证券交易所对申请文件首轮问询函的回复。据悉，这已经是友升股份二度向主板IPO发起冲刺。

早在2021年6月，友升股份首次于上交所主板递交上市招股书。首次冲刺IPO，友升股份拟募集6.33亿元，用于年产800万套高端铝合金汽车零部件(一期)和补充流动资金。

但在2022年7月，友升股份撤回上市申请。而后在2023年12月，友升股份再度于上交所主板递交上市招股书，拟募集资金24.7亿元，用于云南友升轻量化铝合金汽车零部件生产基地项目(一期)、年产50台(套)电池托盘和20万套下车体制造项目及补充流动资金。

对于首次IPO撤回的原因，友升股份在问询函回复中称，公司是新能源汽车零部件领域重要供应商，2022年新能源汽车市场渗透率快速提升，为满足下游主要客户特斯拉、蔚来、广汽集团等需求，公司急需筹集资金扩充产能，公司自有房产较少，难以通过银行借款方式完成资金筹措。公司出于战略发展考虑，拟通过增资扩股形式进行融资，完成产能布局，因此向证监会撤回上市申请。据悉，友升股份已于2022年完成增资扩股，募集资金3.7亿元。

对于公司IPO的相关问题，《中国经营报》记者致电并致函至友升股份证券事务部，相关工作人员向记者表示，会通知公司董事会秘书查看采访函。但截至记者发稿，尚未有回复。

特斯拉连续三年为第一大客户

友升股份成立于1992年4月，该公司是一家集设计、开发、生产、销售、服务于一体的铝合金汽车零部件制造商，公司致力于推动新能源汽车的续航升级和燃油车的节能减排。

新能源汽车的蓬勃发展带动零部件企业驶向发展的“快车道”，友升股份也受益于此。作为国内重要的新能源汽车铝合金零部件供应商，友升股份与多家新能源汽车企业建立了合作。

记者了解到，自1992年公司成立以来，友升股份致力于铝合金材料的研发、生产和销售，公司逐步聚焦于轻量化铝合金汽车零部件领域，专注于推动新能源汽车的续航升级和燃油车的节能减排，主要产品包括门槛梁

系列、电池托盘系列、保险杠系列、副车架系列等。

招股书显示，友升股份与多家新能源汽车整车厂商达成合作，其得到了特斯拉、广汽集团、蔚来汽车、北汽新能源、吉利集团的高度认可，形成了长期稳定的合作关系，友升股份主要产品已覆盖行业内主流的新能源车型如特斯拉Model 3和Model Y、广汽埃安系列、蔚来ES/EC/ET系列、北汽新能源极狐阿尔法系列、极氪001/009系列等。此外，在燃油车业务领域，友升股份主要客户包括凌云工业、富奥股份、华域汽车等知名一级汽车零部件厂商。

与新能源汽车整车厂商和一级汽车零部件厂商的合作，

产能利用率逐年下降

“公司产品主要聚焦于新能源汽车领域，专注于轻量化汽车零部件，受益于下游新能源汽车的蓬勃发展，报告期内(2021年—2023年)公司经营规模不断提升。”在问询函回复中，友升股份方面称，目前公司产能较为饱和，报告期内产能利用率分别为96.21%、95.28%和92.91%。

不过，即便产能利用率逐年下降，友升股份方面还是表示：“在签署特斯拉、蔚来汽车、吉利集团、长安汽车、宁德时代、小鹏汽车等多个知名新能源汽车整车厂和一级供应商的供应合同后，

随着新能源汽车产销量不断上升，友升股份需要配套增加产能满足下游市场日益增长的需求。友升股份生产规模的提高是公司需要解决的第一问题，需要避免出现供不应求的状况。”

记者了解到，相较于首次冲刺IPO的6.33亿元募集资金总额，友升股份二战IPO拟募集资金24.7亿元，分别用于云南友升轻量化铝合金汽车零部件生产基地项目(一期)(以下简称“募投项目一”)、年产50台(套)电池托盘和20万套下车体制造项目(以下简称“募投项目二”)和补充流动资

金，募集资金拟投入金额分别是12.71亿元、7亿元、5亿元。

既然公司产能利用率逐年下降，友升股份为何还要新增产能？友升股份方面解释称，公司2021年至2022年产能利用率较高，2022年和2023年产能利用率下降，主要系公司于2022年下半年进一步加大了设备投入，产能不断增加，产能处于不断爬坡阶段，导致2022年度和2023年度产能利用率有所下降。“公司报告期内产销率一直保持较高水平，波动较小。”

对于上述募投项目实施必

首轮问询函回复显示，在整车厂商销售中，友升股份来自特斯拉的贡献营收占比近五成。2021年—2023年，友升股份对特斯拉的销售收入分别为1.8亿元、4.75亿元和7.04亿元，与此同时，友升股份对特斯拉的销售收入占整车厂商销售的比例分别为32.9%、43.82%、49.31%。

友升股份也在招股书中坦言，2020年至2023年1—6月，公司对前五大客户的销售收入分别为4.03亿元、7.35亿元、12.35亿元和6.72亿元，占公司营业收入的比例分别为49.72%、48.63%、52.55%和57.67%，客户集中度较高。“友升股份主要客户包括特斯拉、广汽集团、蔚来汽车、北汽新能源、海斯坦普、

凌云工业等国内外知名汽车整车或零部件厂商，如果友升股份主要客户的需求下降，或转向其他供应商采购，将对友升股份的经营及财务状况产生不利影响。”

对于公司现有和潜在订单，友升股份在问询函回复中表示，公司在手和潜在订单充足，公司一方面深入挖掘既有客户的合作潜力，拓展新项目的开发与合作，另一方面积极开拓新客户的机会。汽车行业产品量产前需要经历签订项目合作定点、产品质量先期策划(APQP)和生产件批准程序(PPAP)等过程，双方的合作关系一旦建立则相对较为稳固。

要性，友升股份方面进一步表示，报告期内，除2023年受产能爬坡影响产能利用率出现短暂下降，公司产能利用率和产销率保持较高水平，本次募投项目的实施将有效缓解目前的产能瓶颈，更好满足下游客户快速增长的需求。据悉，募投项目一设计每年将形成10万吨铝合金轻量化材料的产能，达产后将能每年提供10万吨铝合金轻量化材料的产量。募投项目二达产后将新增电池托盘产能50万台，下车体产能20万套。

对于公司是否有向其他领域拓展的计划，友升股份回复上交

所称，报告期内，公司产品主要为门槛梁系列、电池托盘系列、保险杠系列、副车架系列，此外，公司还向客户提供减震、仪表板骨架、模具、轮圈等。公司现有主要产品单车价值高，市场空间较大，根据测算，公司主要产品在新能源汽车领域2023年市场容量为408.29亿元。“随着新能源汽车和轻量化铝合金汽车零部件渗透率不断提升，市场空间将进一步增加。公司将继续聚焦现有产品，精耕细作，进一步扩大现有产品的市场份额和市场竞争能力，暂时没有向其他领域拓展的计划。”