福瑞泰克冲刺港股IPO 吉利李书福资本版图再扩张



本报记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

2024年,国内智驾企 业迎来"资本盛宴"。

近日,有着浓厚"吉 利基因"的福瑞泰克(浙 江)智能科技股份有限 公司(以下简称"福瑞泰 克")向港交所递交招股 书。一方面,以福瑞泰 克创始人、董事长张林 为代表的多名高管曾供 职于吉利:另一方面,吉 利控股集团董事长李书 福数次投资福瑞泰克, 吉利控股集团也是福瑞 泰克的最大客户。

《中国经营报》记者 注意到,背靠吉利这棵大 树,福瑞泰克已成为中国 前三的智驾解决方案自 主供应商。尽管营收和 高阶智驾解决方案占比 有所提升,仍未解决公司 的亏损问题。

招股书数据显示, 2021-2024年上半年,福 瑞泰克净亏损分别为 2.96亿元、8.55亿元、7.38 亿元和2.78亿元,合计亏 损21.67亿元;毛利率由 2021年的11.2%下降至 2024年上半年的6.0%。

对此,记者多次致 电福瑞泰克方面,并向 福瑞泰克公开邮箱发送 采访提纲,截至发稿尚 未收到回复。

三年半亏损超20亿元

过去三年半,福瑞泰克高阶智驾解决方案占比逐步增长,但利润率却不增反降。

据了解,作为一个智能驾驶解 决方案提供商,福瑞泰克已与46家 OEM(原始设备制造商,即代加 工)建立业务合作伙伴关系,拥有 超过200个量产项目。

根据灼识咨询的资料,以中国 2023年L2级及L2++级智能驾驶解 决方案装车量计,福瑞泰克在自主供 应商中排名第三,市场份额为14.6%。

招股书显示,福瑞泰克全栈自 研了软硬件一体化智能驾驶平台 ODIN,借助这一平台能够提供灵活 多样的软硬一体智能驾驶解决方 案。具体包括基础版 FT Pro、增强 版FT Max和高阶版FT Ultra,这些 方案主要应用于智能汽车,并提供覆 盖高速公路及城市驾驶、泊车等各种 场景的L0—L3级智能驾驶能力。

记者注意到,相较于"烧钱"的 跨越式自动驾驶技术路线,张林一 直是渐进式路线忠实拥趸

张林曾表示,渐进式发展是一 个对大多数企业比较合适的模式, 一方面智能驾驶技术需要不断验 证与迭代;另一方面商业模式也可 以在落地中逐步得到验证,逐渐形 成企业自己的造血功能。

招股书显示,福瑞泰克FT Pro 收入占比由2021年的61.6%下降至 2024年上半年的16.2%。同期,FT Max收入占比由8.9%提升至54.1%。

尽管高阶智驾解决方案占比不 断增长,但福瑞泰克的亏损幅度仍较 大。招股书数据显示,2021—2023 年,福瑞泰克分别实现营收3.33亿 元、3.28亿元、9.08亿元;同期公司净 亏损分别为2.96亿元、8.55亿元和 7.38亿元。2024年上半年,福瑞泰克 营收为3.12亿元,同比增长33.9%;净 亏损为2.78亿元,同比下降12.9%。

与此同时,福瑞泰克的毛利率 呈整体下滑之势。招股书数据显示, 2021—2024年上半年,公司毛利率 分别为11.2%、6.2%、7.3%及6.0%。 其中,2021—2023年,FT Pro的毛利

李书福旗下相关上市公司一览表 公司名称 上市时间 上市国家/地区 路特斯 2024年 美国 极氪 2024年 美国 极星汽车 美国 2022年 亿咖通 2022年 美国 瑞典 沃尔沃汽车 2021年 力帆科技 2010年 中国大陆 吉利汽车 2005年 中国香港 汉马科技 2003年 中国大陆 钱江摩托 中国大陆

郭阳琛/制表

率仍高于FT Max和FT Ultra,直到 2024年上半年才首次低于FT Max。

资金压力大是智能驾驶企业的 通病,福瑞泰克也不例外。财务数 据显示,截至2024年9月30日,福 瑞泰克拥有现金及现金等价物 1.98 亿元。同期,公司短期借款却高达 3.11亿元,存在明显的资金缺口。

福瑞泰克的经营活动现金流 量净额持续多年为负。2021一 2024年上半年,公司经营活动现金 流出净额分别为2.73亿元、7.03亿 元、4.98亿元和1.72亿元,三年半 共净流出16.46亿元。

在此背景下,福瑞泰克渴望 上市"补血"。福瑞泰克方面在招 股书中指出,此次IPO募资金额 拟用于加强研发公司的智能驾驶 解决方案及产品。未来3年,用 作扩展与提升生产制造能力有关 的资本开支和扩大公司的销售及 服务网络。

吉利为第一大客户

福瑞泰克多名高管有着吉利背景,吉利也是公司的最大客户。

公开资料显示,张林现年56 岁,毕业于上海交通大学,获得机 械制造和商业管理本科双学位。 之后赴美深造,先在韦恩州立大学 获得机械工程硕士学位,又在密歇 根大学获得博士学位。

张林也是一名"汽车老 兵"。据悉,其曾在美国克莱斯 勒汽车公司和奇瑞汽车担任重 要职位。2011年4月—2016年2 月,张林担任吉利控股集团副总 裁,主要负责吉利的海外市场拓 展和工厂建设。

2016年下半年,张林决心开始 创业,福瑞泰克应运而生。当时中 国已经是全球最大的汽车市场,但 智能驾驶的主流还只是ADAS这 样的形态且渗透率非常低,智能驾 驶供应商基本上都是跨国企业,而 张林坚信这一领域会出现多家优 秀的中国本土企业。

此外,福瑞泰克的多名高管也 有着吉利背景。例如福瑞泰克非 执行董事杨健曾任吉利汽车副董 事长;福瑞泰克联席公司秘书郭瓅 也曾任吉利控股集团的投资总监。

这些让福瑞泰克方面在招股 书中直言:"自成立以来,我们一直 与吉利控股集团及其联系人进行 业务合作。"

根据招股书披露的数据,可以 推断出吉利控股集团是福瑞泰克 的最大客户。2021—2024年上半 年,福瑞泰克来自五大客户的收入 占各相应期间内总收入的84.0%、 73.6%、76.4%和85.9%;来自单一最

大客户的收入分别占总收入的 43.5%、22.0%、43.3%及36.5%。

招股书数据显示,2021—2024 年上半年,福瑞泰克向吉利控股集 团及其联系人提供控制器、摄像 头、雷达等产品和智能驾驶解决方 案以及相关技术开发服务,销售商 品金额分别为1.01亿元、6453万 元、3.93亿元和1.14亿元;对吉利 控股集团的贸易应收款项及应收 票据金额分别为9752.3万元、1.23 亿元、2.36亿元和1.28亿元。

福瑞泰克方面还预计, 2025-2027年,该公司向吉利控 股集团提供的产品和服务金额将 分别达到11.15亿元、13.3亿元和 15.48亿元。

福瑞泰克也意识到自己存在 "大客户依赖症"。"我们的大部分 收入来自于相对集中的客户群。 来自这些客户收入的任何损失或 大幅减少,或无法吸引新客户,均 可能对我们的经营业绩造成重大 不利影响。"福瑞泰克方面坦陈。

李书福的资本版图

李书福已经拥有9家上市公司,资本版图扩张有助于吉利不同板块间的战略协同发展。

事实上,吉利既是福瑞泰克的 大客户,也是其主要投资方。

记者了解到,自成立以来,福 瑞泰克共计完成了12次融资,投 资方包括长兴金控、人保资本、元 创资本、光大金控、乌镇旅游投 资、淳信宏图、中交基金、北汽产 投、TCL创投、陕汽集团、吉利控 股集团等。

在福瑞泰克成立之初的天使 轮投资中,由李书福与沈子瑜共同 创立的亿咖通科技便参与其中。 彼时,亿咖通科技作为初始股东之 一,投资8000万元获得了福瑞泰克 16%的股份,成为第三大股东。 2021年6月,亿咖通科技将其持有 的福瑞泰克全部股份以约3亿元的 价格出售。

但李书福没有放弃对福瑞泰 克的投资。2018年,李书福成立了 宁波骏马投资合伙企业(以下简称 "宁波骏马"),并于2020年以 8959.97 万元的价格从初始股东胡 钢手中购入福瑞泰克25%的股 份。经过一系列的融资和股权变 动,IPO前宁波骏马成为福瑞泰克 最大的机构股东,吉利控股集团也 通过宁波骏马间接持有福瑞泰克 12.31%的股份。

此外,2020年7月,成都厚同 龙雏智能产业投资基金合伙企业 (以下简称"成都厚同")通过受让 股权人股福瑞泰克,目前持股比 例为1.9%。成都厚同由浙江厚同 股权投资管理有限公司持股 59.4%,后者为吉利控股集团的全 资子公司。

记者注意到,经过一系列的孵 化、投资和收购,李书福已经拥有9 家上市公司,产业布局覆盖乘用 车、商用车、出行等多个领域。目 前除福瑞泰克外,"吉利系"还有曹

操出行和远程汽车也在推动上市。

对此,沃达福数字汽车国际合 作研究中心主任张翔认为,汽车业 是一个复杂、高标准的行业,车企 的运营、研发、生产、销售都需要很 多资金。这些上市公司与吉利是 相辅相成的关系,一方面背靠吉利 这些公司更容易上市和获取资金, 另一方面通过这些公司的上市也 提高了吉利的知名度。

随着资本版图不断扩张,也有 助于"大吉利"各板块间的战略协 同发展。

2024年9月,吉利控股集团发

布的《台州宣言》指出,要围绕汽车 主业,强化在"天地一体"、软硬件 布局、基础技术与核心部件共享、 模块架构升级等科技生态领域的 协同;加强各品牌与各业务单元间 的互动,提升资源共享水平。

张翔举例分析称,福瑞泰克为 吉利旗下多个品牌提供智能驾驶 解决方案,福瑞泰克得益于此快速 发展壮大。若成功上市后,福瑞泰 克将有更多的资金投入研发,更多 的前沿智驾科技可以优先装车吉 利,从而也能提高吉利的整车技术 水平,形成一种良性循环。

佑驾创新登陆港交所 公司预计亏至2026年

本报记者 陈靖斌 广州报道

2024年12月27日,佑驾创新 登陆港交所,成为继地平线(9660. HK)、文远知行(WRD.US)和小马 智行(PONY.US)之后,两个月内第 四家登陆资本市场的智能驾驶企业。

《中国经营报》记者注意到, 与众多车企及自动驾驶公司积 极布局L3甚至L4级智能驾驶技

智驾技术优势有限

2024年12月27日,佑驾创新 在港交所主板成功挂牌上市,发行 价格为每股17港元,成为2024年 最后一家在港股IPO的智能驾驶 公司。这一消息引发业内广泛关 注,标志着智能驾驶领域资本化进 程的进一步加速。

据了解,佑驾创新已获得多 家知名机构的投资,包括四维图 新、泽奕投资、国开制造业转型基 金、中金资本、元璟资本、嘉实投 资、普华资本、东方富海、凯辉基 金和博原资本。

佑驾创新表示,本次上市募 集所得资金净额的约40%将主要 用于提升研发能力并招聘与留任 相关研发人才,约30%将用于提高 生产效率和解决方案竞争力,约 20%将用于加强销售和营销能力, 剩下约10%将用作营运资金和一 般企业用途。

佑驾创新近年来的营收表现 方面,2021-2023年,其收入从 1.75亿元增长至4.76亿元,年均复 合增长率达到近60%。2024年上 半年,佑驾创新实现收入2.37亿 元,同比增长7284万元。

术不同,佑驾创新目前的业务重 点仍停留在定制化的L0-L2+级 智能驾驶解决方案。

在此次IPO中,佑驾创新引 人了两家基石投资者——康成亨 国际投资有限公司和地平线控股 有限公司,两者的累计认购金额 超过5.4亿港元。此外,据媒体独 立消息源透露,美的集团也参与 了佑驾创新的IPO认购。

针对这一传闻,记者联系了 美的集团相关负责人,试图核实 消息的真实性。然而,截至发稿, 未获进一步回复确认。

对于外界关注的技术升级、 市场拓展及盈利能力改善等问 题,记者向佑驾创新方面致函询 问。佑驾创新回应称,暂无法披 露更多信息,将通过港交所"披露 易"平台发布正式公告和文件。

与此同时,公司的毛利率稳步 提升,从2021年的9.7%增至2023 年的14.3%;2024年上半年毛利率 为14.1%,较去年同期的8.3%显著 提高。然而,公司仍未摆脱亏损局 面。2021—2023年,其经调整净亏 损分别为1.31亿元、2.06亿元和 1.85亿元;2024年上半年,其净亏 损为0.82亿元,较去年同期减少 3919万元,亏损幅度有所收窄。

亏损的主要原因在于持续高 昂的研发投入。佑驾创新招股书 显示,其研发团队占员工总数的 61.3%。2021—2024年上半年,公 司研发开支累计达4.33亿元。这 一策略尽管加重了成本负担,但也 为公司积累了深厚的技术储备。

然而,记者留意到,从技术水 平看,佑驾创新的产品尚停留在 L2+级别的辅助智能驾驶阶段,主 要功能包括主动安全与高速领航 等。这些功能已成为行业标配, 在市场竞争中优势有限。

智能驾驶行业的竞争日趋激 烈,软件自研已成为车企的标准 配置。蔚来、理想、小鹏、吉利、长 城、上汽等公司纷纷通过自主研

发或合作开发,提升智能驾驶功 能适配性与核心技术掌控力。

佑驾创新作为智能驾驶解决 方案供应商,深受车企自研趋势 的冲击。招股书显示,按2023年 L0—L2+级解决方案收入计,公司 在所有国内智能驾驶解决方案供 应商中排名第七,而在中国所有 新兴科技公司中排名第四,市场 份额为0.6%。

佑驾创新也深知自身未来的 挑战。在风险因素分析中,公司 明确指出,智能驾驶市场的激烈 竞争可能导致公司销量下滑、利 润率下降甚至市场份额流失。尤 其是行业新入局者的崛起,可能 通过更低价格或更先进的技术方 案抢占市场。

为应对竞争压力,佑驾创新计 划加大研发投入,持续优化产品性 能。此外,公司将加强市场营销, 提升品牌影响力,同时招聘和留任 高端技术人才,以保障核心竞争 力。然而,佑驾创新方面坦陈,这 些努力无法确保成功,行业动态变 化和技术迭代的速度难以预测,市 场环境仍存在较大的不确定性。

新技术能否突围?



佑驾创新在上海车展上。

佑驾创新正试图通过研发更 高阶的汽车智能化解决方案,推动 自身在智能驾驶领域的技术突 破。据了解,其L4级别的产品方 案iRobo目前正处于测试阶段,首 款产品为无人驾驶的Robobus,预 计将在2025年第一季度交付。记 者注意到,这一时间较此前提到的 2024年交付计划有所延迟,显示出 项目推进过程中可能遇到的复杂 挑战。

佑驾创新在招股书中明确提 示了技术和生产方面的潜在风 险。公司表示,可能会遇到重大技 术和生产难题,导致开发新型和增 强型解决方案的进度滞后或成本

"为实现技术领先,我们需要 大量资源用于研发,设计出创新、 精确、安全和舒适的功能,以确保 我们的解决方案在竞争中脱颖而 出。这包括提高智能驾驶技术的 可靠性,与客户、供应商和业务合 作伙伴在新产品设计与开发方面 进行有效合作,并迅速适应不断变 化的客户需求、市场环境和监管标

图片来源:公司官微

准。"佑驾创新在风险提示中强调。 如果新产品的开发出现延误 或未达到预期,可能对公司的业务、 经营业绩、财务状况及市场竞争地 位造成重大不利影响。此外,无法 按时推出符合市场预期的产品,可 能导致客户流失或市场认可度降 低,进而削弱公司的市场竞争力。

记者也注意到,佑驾创新当前 面临显著的资金压力。截至2024 年6月末,公司持有的现金及现金 等价物为2.20亿元,较2023年年末 的1.98亿元仅小幅增长,显示出资 金增长的局限性。

与此同时,公司在研发投入上 的支出有所收紧。招股书数据显 示,佑驾创新在2021—2023年的研 发投资分别为0.82亿元、1.39亿元

和1.50亿元,占当期收入的46.9%、 49.9%和31.5%。然而,2024年上半 年研发投入降至0.63亿元,比去年 同期减少0.18亿元,占收入比重也 下降至26.7%。

佑驾创新在财务预期中预计, 2024年将继续产生净亏损,主要原 因是公司计划在该年继续扩大业 务规模,以实现规模经济。尽管公 司在过往记录期内不断努力提升 运营效率和毛利率,但受制于大量 研发开支和股份支付开支,盈利压 力依然较大。

该公司在招股书中表示:"根 据我们目前的发展计划及管理层 的估计,我们预计于2026年之前 不会产生任何净利润。"

在国内咨询机构科方得智库 研究负责人张新原看来,佑驾创新 在技术研发与市场需求之间需寻 求更好的平衡。他指出:"公司应 在技术差异化、市场定位和商业模 式创新方面实现突破。"

他进一步建议道:"首先,佑 驾创新要深入挖掘市场需求,开 发具有差异化优势的产品或服 务,以满足特定客户群体的需 求。其次,通过精准市场定位,将 产品聚焦于特定细分市场,避开 与行业巨头的直接竞争。此外, 佑驾创新可通过商业模式创新, 如提供一体化解决方案或与其他 企业联合研发,以降低成本、提高 效率。同时,通过提供优质服务 和出色客户体验,建立良好的市 场口碑,推动盈利增长。"