

# 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邮件采访提纲,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

## 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,获得机械工程和工商管理双学位。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。

## 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、元创投、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融资中,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

10.31%的股份。此外,2020年7月,成都厚同龙维智能产业投资基金合伙企业(以下简称“成都厚同”)通过受让股权入股福瑞泰克,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

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。

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

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	2022年	美国
亿咖通	2022年	美国
沃尔沃汽车	2021年	瑞典
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	1999年	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。

福瑞泰克的经营现金流净额持续多年为负。2021—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。

# 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,众多车企及自动驾驶公司积极布局L3甚至L4级智能驾驶技术,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年内继续扩大业务规模,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,但受制于大量研发投入和股份支付开支,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 and 出色客户体验,建立良好的市场口碑,推动盈利增长。”

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,佑驾创新引入了两家基石投资者——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。

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,公司研发投入累计达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

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。

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,同时招聘和留住高端技术人才,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。

图片来源:公司官微

佑驾创新正试图通过研发更高级别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激增。

“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

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年内继续扩大业务规模,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,但受制于大量研发投入和股份支付开支,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 and 出色客户体验,建立良好的市场口碑,推动盈利增长。”

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年的研发投入分别为0.82亿元、1.39亿元