

校友组团造车递表港股

估值约458亿元



方运舟

近日，合众新能源汽车递表港交所，IPO前的估值约458亿元。

合众新能源2023年共交付12.4万辆哪吒汽车，创收135亿元，今年平均月交付9000辆左右。

董事长方运舟，合肥工业大学的博士，另有两位执行董事张勇、彭庆丰均是他的校友。

”

低调矿产大佬四处扫货

身家约780亿元



于泳

洛阳铝业近日发布预告，今年上半年，净利润为52亿至57亿元，同比增加6倍多。

该公司实际控制人于泳。63岁的他，为人低调，没在洛阳铝业担任任何职务，通过鸿商产业控股，持股25.83%。

据福布斯测算，目前于泳的净资产为108亿美元（约合780亿元人民币）。

”

组团创业

合众新能源汽车，由三位汽车行业老兵执掌。

方运舟和张勇大学期间就读于汽车专业。离开学校后，两人进入汽车行业打拼，青云直上。方运舟加入校友尹同跃创立的奇瑞汽车工作16年，负责研发，最高坐到奇瑞新能源汽车副总经理的位置。

2014年，方离职创业，于浙江桐乡创立合众新能源汽车。公司一成立，奇瑞老同事彭庆丰就加入了，负责采购、数字化业务。四年后，张勇来到合众新能源，担任CEO一职。

十年间，三人联手，靠“低价实用”一招，占领市场。比如方运舟团队做出的第一辆车哪吒NO1，靠着6万元的价格，两个月内卖了2000台。纯电动跑车哪吒GT，于去年5月推出，仅需18.88万元，用户就能拥有，只用7个月时间，卖了7092辆。

有了高价车型的加入，售价提高。招股书强调，2021年的平均售价为7.1万元，在2024年前四月，进一步提升至11.3万元。

交付量、售价提升后，毛利率有所改善，但仍为负值，2023年为-14.9%，较前一年提升7.6个百分点。其尚未摆脱亏损命运，2021年至2023年，累计亏损183.7亿元。去年亏损最多，为68.7亿元。

2024年初，哪吒汽车定下目标，年销量要达到30万台。这被视为扭亏为盈的关键。今年只剩5个月时间，目标仅完成14.5%，管理层肩上的担子重。

资金吃紧

方运舟团队用了十年时间，扛过新能源车首轮淘汰赛。他认为，创业过程中，“难中之难，当数资金。”

造车需要的资金量大，团队多处筹钱。IPO前，合众新能源共融资十轮，累计金额达228.4亿元。

其背后站着众多明星投资机构，比如三六零安全、宁德时代、合肥高新等。

近两年，融资不易。方运舟团队分7次签订协议，完成交叉轮融资，募资68.22亿元。今年4月至6月，公司又通过可换股债券，募资10.6亿元资金。

合众新能源还提供了抵押物，即部分楼宇及土地使用权等。

最后一轮融资，其每股价格为16.15元，总股本为28.37亿元，按此计算，合众新能源，IPO前的估值约为458亿元。

为了筹钱，方运舟不得不稀释股权。

招股书显示，方运舟及其控制实体，累计持股11.82%。

这200多亿融来的资金，所剩无几。截至2023年底，其现金及现金等价物还有28.4亿元，到了今年4月底，仅剩4亿元。

国际智能运载科技协会秘书长张翔告诉记者，车企想要盈利，比以前更困难，大家都在拼资本，谁活到最后，就能笑到最后。

此刻，方运舟决定登陆香港，既因市场转暖，也另有渊源。

3月，合众与香港特区政府签约，成为重点企业合作伙伴。按照协议，当地政府将为哪吒汽车提供2亿港元的补贴，并协助基石轮投资2亿美元。哪吒汽车已在香港建立全球总部，并在当地设直营门店，加速全球化扩张脚步。

蓄力出海

出海，是方运舟必须要做的事情。

合众的桐乡工厂，最高产能为16万辆，去年的产能利用率仅72.7%。今年1月-5月，其国内销量同比下降，无法消化全部产能。

对比来看，海外市场增速亮眼。2023年，哪吒汽车出口了1.7万辆车，占总销量的13.7%。

今年前5个月，出口销量增加，达1.6万辆，接近去年全年水平。其中，东南亚市场，贡献大部分海外销量。

哪吒汽车的“性价比小车”定位，受当地消费者欢迎。

以哪吒V为例，其在泰国的售价为76万泰铢，叠加政府补贴后，售价为55万泰铢，约合人民币10.8万元。该车型在国内起售价为7.39万元。

比国内贵3万块的哪吒V，去年斩获1.3万辆的销量，为东南亚市场销量排名第二的车型。

今年，加快出海步伐，在东南亚投建3座工厂。年初，马来西亚工厂动工。3月，泰国工厂投产，年产能2万辆；5月，印度尼西亚工厂投产。

积累经验后，方运舟制定了“深耕东盟，抢滩南美，开发中东和非洲”出海路径。

2024年，在海外市场，团队定下拿到8万辆至10万辆销量的目标。

哪吒出海，并非一片坦途，在泰国市场比亚迪、长城等头部车企虎视眈眈，欧洲市场也对中资车企加增关税。

国内外新能源市场，哪吒都要与同行们“卷”。更大的挑战在后头，方运舟团队先得完成IPO，备足粮草。

据21经济网、证券之星

量价齐升

于泳倚重三位老将，帮他打理庞大的矿产生意。

袁宏林为洛阳铝业董事长。他毕业于南京大学，在战略规划、企业管理等方面拥有丰富经验。李朝春擅长并购，担任执行董事、首席投资官。孙瑞文任总裁。

三位职业经理人配合，这四年，业绩蒸蒸日上，2020年净利润为23.3亿元，去年增长至82.5亿元。

公司有两块业务，开矿、贸易。矿产方面，论产量，洛阳铝业是全球最大的钴生产商，全球十大铜生产商之一。

上半年业绩提升，有三个原因：铜钴产销量，大幅增长；铜价走强；成本优化等举措，效果明显。

今年1月至6月，其产铜31.4万吨，同比增长约101%；产钴5.4万吨，同比增长约178%。

“从供给端来看，全球主要矿山的产量增长有限，部分矿山甚至面临下降压力。随着新能源汽车、光伏行业蓬勃发展，铜的需求量，呈现增长趋势。”袁宏林在股东大会上表示。

需求增长、供给不足，上半年，铜价居于高位。其间，伦铜(LME铜)均价为9200美元/吨，最高触及1.1万美元/吨。

“2024年创纪录的铜价和公司创纪录的铜产量，为业绩提供强力支撑。”洛阳铝业表示。

钴价稳定，2024年上半年，每吨约2.8万美元。钴、钨、钼矿业板块，提供稳定现金流。

开发端，管理层重视降本增效，称“成本是最核心的经营指标”，进一步增厚利润。控制成本，又踩中铜周期，洛阳铝业和于泳，挣到了大钱。

合纵连横

前几年，于泳支持下，洛钼管理层四处扫货，购入优质矿产。

自2016年起，洛阳铝业分两次出资，共37.5亿美元，买下TFM铜钴矿80%股权；又通过收购，目前持有KFM铜钴矿71%的股份。收购TFM时，铜价处于低位，每吨约4900美元至6200美元。这块并购的资产，收益可观。以TFM矿为例，其位于刚果(金)，矿区面积超过1500平方公里，去年贡献了19个亿的利润。

管理层还瞅准机会，剥离部分矿产。2023年，洛阳铝业出售NPM铜金矿80%权益，并完成交割，预计将带来2亿美元的净利润。

今年6月，该公司与中信国安实业集团签署协议，拟以29亿元人民币，出售东

戈壁钼矿65.1%的权益。交易完成后，其预计获得约15亿元净收益。

洛阳铝业于2010年耗资10.36亿元收购东戈壁钼矿一直未开发，此时出手大赚一笔。

2022年，洛钼引入重磅投资者——宁德时代。

“宁王”子公司四川时代，通过洛阳矿业集团，间接持有洛阳铝业24.68%的股份，为第二大股东。

于泳则是宁德时代股东之一，这笔交易加深了他和曾毓群的联系。两家公司的联合体CBC，获取玻利维亚两座锂盐湖的开采权。

“市场波动是暂时的，我们看好产业升级、能源转型带来的资源需求，聚焦新能源金属和重要的战略金属。”孙瑞文在财报里称，优化资产配置，始终围绕一条主线，实现新能源金属铜钴镍锂的完整布局。

卷入风波

2018年，于泳团队曾斥资约5亿美元，全资收购总部位于瑞士日内瓦的IXM。

去年，完成精矿实物贸易量273万吨、精炼金属实物贸易量318万吨，为洛阳铝业贡献了1693亿元的收入，占总收入的九成。

贸易业务毛利率才1.22%，远低于矿产端的40.5%。这引发投资者质疑，称“贸易业务体量大，却不怎么挣钱”。

袁宏林解释，此前，在钴、钨、钼等方面，公司的供应量位居全球头部，却无法深度参与其价格形成机制，长期为被动接受者。

引入IXM后，洛阳铝业希望接触下游客户，增加在相关品种定价上的话语权。

袁展望称，IXM能够协助公司坐上国际有色金属行业的“主桌”。

这枚重要棋子，在今年5月卷入风波。

一则传言称，IXM在芝加哥商品交易所，持有大量铜期货空头寸，四处购买实物铜，已在7月完成交割。

6月，管理层给出详细解释。作为贸易公司，IXM先购买现货金属，再交给终端用户，中间的运输时间，往往长达数月。这时，有必要进行对冲操作。以铜为例，如果手中铜现货较多，它就需要在期货市场进行对冲，持有空头头寸，即套期保值。

“在芝加哥商品交易所，IXM持有一些套保头寸，这是正常的避险动作。”袁宏林强调，IXM所开头寸有限，风险可控。

据东方财富、中经网