

借金价狂飙风 “00后”年入100亿元

前不久，灵宝黄金发布业绩预告，净利约在6.17亿~7.06亿元，同比增长约1.4倍。

这家总部位于河南的采矿炼金企业，董事长为陈建正，核心话事人之一则为23岁的王品然。过去一年，金价高涨，灵宝黄金股价顺势走高。今年截至2月4日收盘，已上涨65%，领跑港股黄金股。

新一年，王品然打算乘势而上。1月初，他主持召开2025年度工作研讨会，主题定为“立鸿鹄志、做奋斗者”。他的目标是，到2030年，年产黄金30吨、净利30亿元，进入国内前五名，国际排名前50名。

吃到红利

灵宝黄金，位于河南省灵宝市。这个四五线县城，地处豫、晋、陕三省交界小秦岭北麓，拥有黄金等矿产资源，有“中国金城”之称。

王品然操持的灵宝黄金，从2002年诞生起，一直从事黄金开采、选冶、精炼、深加工与销售，主要产品为金锭，常年销售占比90%以上。

论黄金资源体量，灵宝黄金在国内处于第二梯队。旗下拥有37个采探矿权，面积217.88平方公里，总黄金储备及资源约136.34吨，年矿产金超5吨。

王品然透露，集团在国内拥有五大矿山、一个冶炼加工企业，在全国黄金企业中矿产金产量排名第八。

2024年，国际金价全年涨了27%，身处黄金产业链上游，王品然团队迎来一轮大行情，吃到了红利。去年1~6月，金锭平均售价51.3万元/公斤，同比上涨8.7万元/公斤，6个月盈利1.53亿元。

只是，由于监管要求等因素，灵宝黄金采矿业务体量缩减，金精粉产量为1456公斤，减少约1099公斤，合质金产量也有降低，波及整体收入下降26.67%，大概为42.8亿元。

去年7月起，王品然团队上演一幕反转大戏。公司财报显示，下半年全力赶产，选矿、采矿技术优化提升，精细化管理变革取得明显成效，整体营运效率显著提升。

2024年，灵宝黄金收入大体在115.87亿~119.03亿元，同比增长超一成。尤其是下半年，预计进账增至72亿元，净利至少4亿元，为上半年的两倍以上。

今年1月以来，灵宝黄金的市值大涨超23亿港元，现约为60亿港元。

兄弟上阵

在灵宝黄金中，王品然的身份是大股东代表。

2016年，灵宝黄金启动混改，引进PE机构“达仁资管”，成为第一大股东。2024年，达仁将其持有的灵宝黄金股权转让给控股股东深圳杰思伟业。

杰思伟业由王冠然实控，其在灵宝黄金中任非执行董事，持股40.62%。王品然是王冠然的弟弟。

王品然则于2023年4月，入职灵宝黄金，其从董事长助理起步。公开资料显示，他出生于2002年，2022年从英国伦敦大学学院毕业后，进入杰思伟业控股的深圳龙电华鑫控股集团工作。

2023年11月，毕业刚满一年多的王品然，即升任集团公司执委会主席一职。其话语权不小，无论是媒体采访、新年致辞，还是2025年工作规划，均由他出面。

灵宝黄金销售的金锭产品，分为两种，一种是通过自产金精粉加工，一种是通过外购合质金加工。此前，灵

宝主打自产自销，2022年开始，公司大幅增加外购采购量，使当年收入猛增至100亿元以上，同比接近翻倍。

2024年1~6月，其以外购合质金加工的金锭，销量为3119公斤，占总销量的4成左右。只是，这部分产品毛利率较低，对利润增幅有限。2022年，灵宝黄金收入大幅增加48亿元，利润只多了1亿元左右。

按照既定目标，灵宝黄金的产量、利润体量，6年内要达到现在5倍，仍有不小难度。

扩产增储

“铸造‘金’企业，‘资源’是前提。”王品然表示，将以技术创新、国际化扩展，实现从地方企业到国际矿业巨头的蝶变。

2024年，公司投入9500万元，用于重点矿山企业的资源勘探。按计划，



王品然

主力矿企南山分公司，三年内将投入勘查资金2亿元，以进一步增储扩产。

灵宝黄金已发现一项隐蔽金矿资产，旗下桐柏老湾金矿资源有望超过500吨，甚至冲刺1000吨。

王品然力推的数字化，也在提升产能上发挥了作用。灵宝黄金在推进矿山开采智能化，已累计投资2100万元。据称，通过生存和管理优化，富金公司上半年矿产产量创下历史新高。

与此同时，王品然将目光投向海外。2024年，灵宝黄金成立海外事业部，组织团队赴南太平洋、南部非洲等地区开展项目现场尽调和考察7次，以期获得新的资源开发基地。

“2025年，要整合海外人才团队，进一步拓展国际市场。”王品然表示，要开启重点矿山新一轮找矿工作，保障远景规划，且透露已完成两宗海外矿山并购，全球化布局集中在大洋洲、非洲、东南亚、中亚等地区。

版图再扩张，王品然也储备了“智囊团”。2024年5月，灵宝黄金董事会换届，新聘两位独董，其均有紫金矿业的工作背景。

万事俱备，借着金价高涨的东风，灵宝黄金准备大干一场。

据21世纪商业评论

造汽车零部件 父子挣来身家360亿元

近日，拓普集团发布公告，预计2024年净赚28.55亿~31.55亿元，同比提升最高达46.68%。这家汽车零部件供应商，创立于1983年，总部位于浙江宁波。创始人邬建树以自建汽车橡胶减震工厂起家。

去年车企大打“价格战”，下游供应商利润微薄，拓普业绩大增，实属不易。截至1月底，拓普市值上行至1100亿元。“新的一年，我们要继续秉持智慧管理的理念，做到低毛利高利润。”邬建树的新春寄语说。

在高速增长的新能源汽车行业，邬建树的思路进一步打开，他正在积极布局人形机器人产业。



邬建树

变局逆袭

汽车行业的价格战，愈演愈烈，邬建树凭什么挣钱？

拓普的主要收入来自减震器、内饰功能件和底盘系统。2024年1~6月，三大产品线约占总营收8成以上。

官网显示，公司拥有8大系列产品，包括车身轻量化及智能驾驶系统等新产品，均为当前新能源汽车的重要卖点。

邬建树掌舵拓普集团40余年，拥有庞大的客户资源。公司早期是上海通用、吉利等大型主机厂的供应商，近些年则开拓国内自主品牌与新势力车企。

“目前已渗透赛力斯、理想、蔚来、小米、比亚迪、奇瑞等一众国内车企，在国际市场则与创新车企A、RIVIAN、FORD、BMW等有合作。”公司的财报透露。业内人士称，其“创新车企A客户”就是特斯拉。

早在2016年，邬建树就敏锐地意识到汽车智能化、电动化趋势，推动拓普与特斯拉达成合作，此后大胆投资，拓宽产品线。

他押对了方向，在特斯拉之后，国内新能源品牌强势崛起，拓普的前期布局承接了这些车企的需求。

2023年，其前5名客户的销售额为124.98亿元，占年度销售总额63.44%。“进入新能源汽车市场，原来油车时代的豪华车配置下放，国产替代同步形成，拓普迅速占领了红利。”一位新能源车供应链人士透露，拓普的产品线横向拓展范围大，能够降低部分模块的采购成本，达到车企缩短整车开发周期的目的。

“单车配套金额约3万元，且产品线仍具备扩展空间。”拓普方面举例，其汽车电子业务快速提升，实现906%大幅增长。

邬建树的目标，是将公司打造成平台型零部件企业。

目前，拓普正在加速建设杭州湾八期、九期及西安、济南、河南等工厂项目。

2024年上半年，其购建固定资产等长期资产支出的现金达18.12亿元。

父子接力

邬建树籍贯浙江宁波，是拓普实控人，这两年有意培养接班人。

股权穿透显示，拓普的大股东为迈科国际，截至2024年6月末，持有公司59.66%的股权。

邬建树持有迈科国际100%股权，加上直接持股0.71%，共持有拓普60.37%的股权。

2023年，邬建树之子邬好年大学毕业，任公司副董事长，当前持股0.11%。

今年1月，拓普注资成立宁波拓普驱动有限公司，法定代表人即为邬好年。这家子公司的经营范围，主要为研发机器人，与集团的车企客户正在布局的人形机器人领域高度相关。

因特斯拉布局人形机器人，邬建树也逐渐重视相应业务的市场潜力。

拓普的机器人业务，主要做电驱执行器，2023年邬建树整合公司已有的电控、驱动、电机、传感器等技术储备，成立了独立的电驱事业部。

2024年初，拓普与宁波经济技术开发区管委会签署协议书，涉及机器人电驱系统的研发。

邬建树计划，在开发区建设机器人核心部件生产基地，总投资50亿元，规划用地300亩。

多个项目投建，短期可能带来成本压力，邬建树想了很多办法。2022年，通过发行可转债获得25亿元；2023年，通过增发股票于次年募集34.98亿元。由此，邬建树获得充裕的财务资源。

2024年1~9月，拓普总营收193.52亿元，同比增长36.75%，净利润22.34亿元，同比增长39.89%。据公司最新预告，第四季度的净利润至少6亿元。

做大做强

生意走在上坡路，邬建树继续开疆拓土。

2025年初，拓普公告称，计划以3.3亿元收购奇瑞汽车供应商芜湖长鹏100%的股权，收购资金为自有或自筹资金。这家公司是奇瑞间接持股的供应商，主营业务是汽车零部件。拓普称，本次收购目的，是扩大产品市占率，强化公司产品链垂直整合优势，提升盈利能力。

为了做好车企配套，拓普正在推行Tier0.5合作模式，即提供零部件，同时也提供一部分集成智能，加强整体交付实力。

拓普方面称，基于Tier0.5合作模式，为客户提供“快速响应，超级配合”的服务，目标是实现数百万辆级的配套合作。

对于公司前景，邬建树相当乐观。

2024年，他牵头推进国际化战略，其墨西哥产业园一期项目第一工厂已投产，欧洲市场的开拓进展顺利，获得了宝马全球项目订单，同时谋划扩大东南亚的生产基地。

公司数据显示，至今拥有70余家制造工厂、两千余人的研发团队、两万余名员工。目前，拓普建立了全球化业务网络，在全球设立50余家子公司，包括5个技术研发中心、70多个制造工厂、多个技术支持中心和仓储物流中心。公司生意版图不断扩张，在2024胡润百富榜上，邬建树的身家高达360亿元。

据21CBR