

直击东宏股份投资者交流会:

# 抢抓工程管道行业新机遇 发力城市生命线产业

■本报记者 王 倩

11月6日,在东宏股份上市七周年之际,公司举办“工程管道新产品新技术暨城市生命线智慧产业发展高峰论坛”系列活动投资者交流会,向投资者展示公司在工程管道产品研发和产品战略转型升级方面取得的成果。

东宏股份总裁倪奉尧对《证券日报》记者及到场投资者表示:“公司正快速抓住城市更新和管道修复新赛道,积极进行产业升级和全新产业布局。”

## 加大研发力度

走进东宏股份展厅,形形色色、粗细不一的各类管类产品映入眼帘,作为复合管道行业的领先企业,公司深耕管道行业27年,从矿业管道起步,如今已形成PE管道、钢丝管道、防腐管道、保温管道、PVC管道五大系列产品,逐步拓展至水利、水务、市政、工矿、燃气、热力等领域,形成了“一主多翼+一新”的发展布局。

倪奉尧表示,为服务国家水网建设和国家石油天然气管网建设,近两年公司成功研发出抗垢抗结垢直饮水高端管道、耐低温脆性高端耐侯管道、内衬不锈钢复合管道、内外衬不锈钢复合管道等适合国家管网建设的系列产品。其中,最大口径达5米、最长使用寿命可达70年以上的长寿命耐腐蚀高端钢塑复合管道等正引领行业发展新方向。

东宏股份研发中心主任工程师张亮向《证券日报》记者表示,公司近年来推出的新产品、新技术在

不断打开新的应用场景,从传统的化石能源即油气领域,到高效能源的核电领域,再到清洁能源的代表绿色氢能,以及海上光伏、海水淡化等新兴领域,公司都在加大研发力度,面向工程管道领域的前沿科技和产品应用进行创新。其中,面向氢能领域的“运氢”环节,东宏股份正致力于新型柔性复合(输氢)管道的技术研发,有望率先抢占市场。

此外,针对公司的另外一大优势,即管道连接领域,公司近年来开发了大口径异径管、钢丝网骨架聚乙烯复合弯管、超高压卡箍连接等多种连接方式,并成功应用到了国内外市政、工矿给排水领域。公司还开发了超大口径钢塑复合管道防腐材料及配套异形管件,产品成功应用到国家重点水利工程项目,进一步巩固了公司在复合管道领域的行业地位。

同时,公司海外市场开拓正稳步推进中,也将根据市场情况进一步规划海外产能建设。

东宏股份2024年三季报显示,今年前三季度公司实现营业收入21.69亿元,同比增长2.02%,实现归属于上市公司股东的净利润1.69亿元,同比增长9.58%。在此次投资者交流会上,公司方面表示,随着新增产能的落地,公司产能规模将进一步扩大。

## 以智能化为发展方向

对于工程管道行业当前及今后一段时间面临的整体环境与机遇,东宏股份董事长倪立营表示,随着国家城市更新等相关政策的出台落地和重大工程项目进程的



图①东宏股份研发的长寿命耐腐蚀高端钢塑复合管道产品  
图②东宏股份厂区内等待出厂的管道产品  
图③东宏股份的大型管道产品生产线  
图④东宏股份研发中心

公司供图  
王倩/摄  
公司供图  
公司供图

加快,管道行业发展会逐渐向好,对公司业务拓展具有积极意义。

“未来公司将坚持‘让智能管道改变人类生活,让人类管道输送持久安全’的使命,成为全球领先的管道系统综合方案提供商”的企业愿景,深化企业战略布局和与大型企业、央企及头部企业的合作,形成互利共赢。”倪立营说。

因此,接下来,城市生命线产业和城市更新将作为东宏股份长远发

展的目标产业。倪立营表示,城市生命线产业和城市更新产业大部分是围绕供水管、排水管、热力管、燃气管、油气管、工业管等展开,公司恰恰是这些城市生命线全产业链发展企业,而推进城市生命线安全工程建设,也已被写入党的二十大报告。

倪奉尧表示,公司将智能化为未来发展方向,顺势而为,深化拓展管道制造、管道建设、管道检

测修复、管道管理等方面,研发智能管道终端,树立行业标杆,引领全国城市生命线产业健康发展,共建城市生命线产业生态圈,共谋产业发展新路径,共享产业发展新成果。

此外,公司还将发挥产业链链主企业作用,将公司产品优势与城市生命线服务、平台优势、智能化、自动化运维紧密结合,为客户提供城市更新一体化解决方案。

# 天合光能拟通过资产置换获得纽交所上市公司FREYR股份

■本报记者 李亚男

11月6日晚间,天合光能对外公告称,公司拟通过资产置换的方式获得纽交所上市公司FREYR Battery, Inc. (以下简称“FREYR”)相应股权、债权及现金。本次交易涉及的底层资产为公司在美国建设的5GW组件工厂,该工厂预计于本月初投产。

11月7日,天合光能相关工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示:“公司出售资产并和FREYR进行经营合作,是公司前瞻性的战略举措。美国组件工厂未来仍将使用天合的品牌,并且与公司合作销售,不会影响未来公司在美国的出货量。美国本土化后,组件工厂经营面临的政策、环境风险将降至最低。”

## 置换纽交所上市公司股份

公告显示,FREYR是一家在美国纽约证券交易所上市的公司(纽交所证券代码:FREY)。在美国、挪威等地提供电池解决方

案。该公司开发电池生产设施,其产品主要用于能源存储系统和商业移动领域,包括船舶应用和商用车市场。

天合光能全资子公司Trina Solar(Schweiz)AG(以下简称“TSW”)将其下属的核心资产Trina Solar US Manufacturing Module 1,LLC(以下简称“TUM1”)出售给FREYR。本次交易对价包含1亿美元现金、面值为1.5亿美元的优先票据、FREYR普通股4588万股。

上述FREYR普通股分两阶段获得。第一阶段,在满足相关交割条件后获得FREYR向公司新增发行的1544万股,占发行后总股本的9.9%。第二阶段,在有关审批通过后,获得FREYR向公司新增发行的3044万股,鉴于FREYR在第二阶段对其他投资人同期增发股份,天合光能合计持有的4588万股占届时FREYR股本约19.08%。若第二阶段审批未通过,天合光能将获得FREYR约8000万美元的优先票据作为补偿。

在获得股权的同时,天合光能

还将通过委派董事、首席运营官、首席战略官等方式更深入地参与FREYR的日常运营。

天合光能公司工作人员告诉记者,“交易完成后,公司在FREYR拥有一名董事会席位,在公司第二阶段审批通过并获取股份后,公司在FREYR会增加一名董事会席位,不构成对FREYR的实际控制。但是公司通过自身持有的股份和派驻董事、高管,会深入参与FREYR的日常经营管理,并通过上游供应链服务、下游客户服务和上市公司分红等环节长期分享FREYR的经营成果。”

值得一提的是,天合光能的关联方Trinaway Investment Second Ltd.拟以1475万美元认购FREYR定向发行的1405万股新股。该关联方为天合光能实控人高纪凡之配偶吴春艳控制的海外主体。

上述工作人员表示:“公司实控人家族参与本次共同投资,体现出公司对美国工厂未来发展前景充满信心。通过和FREYR的深度合作,借助其本土化优势,将进一步提升天合品牌在美国的知名度

和市场空间。”

## 海外工厂实现本土化

2024年三季报显示,天合光能第三季度实现组件出货量接近16.5GW。其中,美国出货接近800MW,占比降低,主要是出于规避美国双反税追溯风险的考虑,主动调整了销售策略,降低风险。

有不愿具名的隆众资讯光伏行业分析师在接受《证券日报》记者采访时表示:“目前,光伏组件企业的经营压力主要来自两方面,一是库存压力、资金回笼困难;二是部分企业为保住市场份额,以低价参与竞争以及投标,收入增加但利润减少。”

本次交易完成后,预计天合光能2024年利润总额和现金流将有所增加。同时,底层资产组件工厂实现美国本土化后,将会降低地缘政治风险。

数据显示,2024年1月份至9月份,交易标的TUM1未经审计的营业收入为2.95亿元,净亏损1.88亿元,净资产约为5亿元。天合光能在TUM1项目上的全部资金投入为1.5

亿美元,其中,1亿美元为注册资本金,0.5亿美元为上层股东借款。

据悉,交割时,天合光能原始资金投入将全部收回。本次交易中,天合光能预计实现回收现金和债权,实现投资收益。交易完成后,FREYR和天合光能共同执行多阶段战略合作计划,FREYR产出的组件仍将使用天合品牌和公司合作对外销售。具体相关的合作细节双方仍在洽谈中,包括但不限于技术合作、运营合作、销售合作等。

“本土化是当前光伏企业能否成功‘出海’的关键因素之一。”排排网财富研究部副总监刘有华向《证券日报》记者表示,本土化运营符合美国政府倡导的制造业本土化趋势,可以帮助企业更好地融入当地市场,提升品牌知名度和市场占有率,也能更有效地应对政策和市场风险。

在提及是否考虑在海外普遍开展本土化合作时,上述公司工作人员向记者表示:“合资经营、合作共赢是中国企业‘出海’的有效途径,在有利于公司长远发展的基础上,公司不排除未来在其他市场复制此种合作模式。”

# 瀚川智能拟转让博睿汽车81%股权 有望增加利润

■本报记者 陈 红

11月7日,瀚川智能发布公告称,拟将其持有的控股子公司苏州博睿汽车电器有限公司(以下简称“博睿汽车”)81%股权分别转让给沈红艳、魏永胜和常熟市弘博通讯技术股份有限公司,转让总价款为4840.65万元。

其中,沈红艳受让股权比例为24.3%,受让价格为1452.195万元;魏永胜受让股权比例为24.3%,受让价格为1452.195万元;常熟市弘博通讯技术股份有限公司受让股权比例为32.4%,受让价格为1936.26万元。

对于本次交易,瀚川智能称:“主要为进一步整合公司资源,聚焦主业发展,优化产业布局,降低经营风险。”

据悉,博睿汽车专注于汽车ADAS领域的高速数据传输线束的制造,如Fakra、Mate-AX、Mate-Net、GEMnet等线束产品,并同步布局新能源汽车的高压线束产品。

财务数据显示,2023年和2024年前三季度,博睿汽车实现营业收入分别为4337.89万元、5735.07万元;净利润分别为404.73万元、238.07万元。

本次交易前,瀚川智能持有控股子公司博睿汽车81%股权,本次交易完成后,公司不再持有博睿汽车股权,博睿汽车将不再纳入公司合并报表范围。

瀚川智能表示,本次交易有利于公司更好地聚焦主营业务板块;交易对手方在线束领域深耕多年,具有整合行业资源的能力,能够为博睿汽车带来新的快速发展机遇,提升其盈利能力。

科方得智库研究负责人张新原对《证券日报》记者表示:“本次出售股权虽然出乎市场意料,却符合公司长远目标和战略布局的决策。通过出售部分资产,瀚川智能可以更专注于主营业务,提高公司的核心竞争力。同时,也将为公司带来一定的资金收入,有助于缓解公司的现金流压力,为公司的发展提供资金支持。”

资料显示,瀚川智能主要从事汽车智能装备、充换电智能装备和电池智能制造装备三大业务板块。近年来,公司业绩波动较大。2021年至2023年,公司实现归属于上市公司股东的净利润分别为6080.49万元、7351.32万元、-8453.6万元。

2024年前三季度,瀚川智能亏损幅度扩大,其归属于上市公司股东的净利润为-3.14亿元,同比下降1899.71%。主要是报告期内,公司计提较多的存货跌价准备及信用减值影响,同时因战略调整导致的一次性费用增加。

“瀚川智能持续亏损的主要原因包括行业环境变化、公司业务调整以及财务状况不佳。”中国企业资本联盟中国区首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示,从行业来看,近年来新能源汽车行业竞争加剧,导致设备需求减少,瀚川智能的毛利率大幅下降,对利润产生影响。目前公司海外市场盈利情况较好,未来有望一定程度上提升公司毛利率水平。

公告显示,本次交易完成后,预计将增加瀚川智能利润总额896万元。

瀚川智能表示,本次交易取得的款项将补充公司流动资金。本次交易有利于提升公司整体运营效率,同时取得股权出售的资金流将提升公司资金的使用效率。

张新原称:“业绩的改善需要时间,瀚川智能仍需要加强内部管理,提高经营效率,以实现更好的业绩表现。”

# 交通银行河南省分行: 落地首笔房票安置网签备案

2024年10月31日,郑州市住宅与房地产业协会发布《关于号召全市房地产开发企业参与房票安置工作的通知》,引导房企积极参与房票安置。房票是被征收人拆迁补偿权益货币化后,征收人出具给被征收人重新购置房屋的结算凭证。通俗理解,房票就是购买商品房的“代金券”。

交通银行河南省分行在获悉房票政策后,积极践行社会责任,主动对接房管部门,运用金融科技赋能,及时优化资金监管系统,增加房票入账功能接口,顺利实现首笔房票安置网签备案。

交通银行河南省分行用“交行速度”助力房票政策落地,满足人民群众对安置房屋的多样化需求,促进房地产市场平稳健康发展。(CIS)

# 中国重汽:第三季度归母净利润同比增长近一倍 有望充分受益行业增长

10月30日晚,中国重汽(000951.SZ)发布2024年第三季度报告。报告期内,公司实现营业收入91.86亿元;实现归母净利润3.15亿元,同比增长97.88%;实现扣非归母净利润2.74亿元,同比增长87.82%。

公司前三季度实现营业收入335.87亿元,同比增长9.18%;实现归母净利润9.34亿元,同比增长42.48%;实现扣非归母净利润8.56亿元,同比增长34.07%。公司经营质量持续向好,前三季度经营活动产生的现金流量净额为50.11亿元,同比增长25.33%。

在取得亮眼业绩的同时,中国重汽信息披露工作近期也得到业内嘉奖。10月24日,公司荣获第二十六届中国上市公司金牛奖“金牛披露奖”,这是对信息披露、沟通方式、公共关系管理、投资者关系管理等工作的全面认可和肯定。

对于前三季度经营情况,中国重汽日前与投资者交流时表示,今年1月份-9月份,公司产销情况依然保持增长态势,且明显好于行业平均水平。同时,公司产品出口继续保持较好需求,市场份额继续保持国内重卡行业前列。

下半年以来,重卡行业面临一定挑战。据中汽协数据,今年1月份-9月份,重卡市场共计销售68.29万辆,同比下降3.4%,9月份销量同比下降幅度达到32.7%。

但展望第四季度,重卡行业仍有望得益于多个积极因素保持增长态势,中国重汽竞争优势突出,或充分受益。中金公司解读9月份重卡批发销量的下滑主要是由于“高温假”和市场观望情绪等因素的影响,预计第三季度将成为全年销量的低点。但9月份终端上牌量实现环比增长,领先批发呈现改善态势,判断9月下旬以来以旧换新政策有所发力,预计第四季度行业销量同比、环比均有所增长,全年批发销量达到93万辆,高于2023年水平。

除了以旧换新政策,新能源重卡、出口市场等均有有望驱动重卡行业的增长。据交强险数据,今年9月份,国内新能源重卡共计销售7883辆,环比8月份增长25%,同比增长148%,创单月销量历史新高,并已连续20个月保持同比增长。

中国重汽看好新能源重卡发展前景,日前

与投资者交流时,公司认为在技术的不断进步及市场需求持续增长的情况下,新能源重卡将出现在更多的应用场景,助力整个重卡行业向更加绿色、低碳、高效、可持续的方向发展。公司新能源重卡业务主要通过集团旗下的重汽新能源公司实现,并依托于集团公司强大的研发实力,在新能源领域快速突破,今年以来在充电和换电重卡的渗透率稳步提升。

此外,重卡出口需求仍值得关注。据海关总署数据,今年第三季度,我国重卡出口同比增长26%至9.91万辆。东吴证券研判认为,2024年重卡出口将小幅增长。

中国重汽对自身出口产品信心十足,公司日前接受调研时表示,产品出口持续向好,市场份额继续保持国内重卡行业前列。公司产品已出口至上百个国家和地区,主要出口区域在非洲、东南亚、中亚和中东等市场,同时在战略新兴市场实现突破。未来,公司将持续借助重汽国际公司加大海外潜力市场和区域的开发拓展,创造新的增量,从而对公司的销量形成强有力的支撑。(CIS)

