

聚焦·三季报

# 友发集团前三季度净利润同比增近400%

■本报记者 桂小笋

10月23日晚间,天津友发钢管集团股份有限公司(以下简称“友发集团”)发布第三季度报告。报告显示,前三季度公司营业收入约为379.9亿元,同比下降5.19%;归属于上市公司股东的净利润约为5.02亿元,同比增长399.25%。

友发集团透过第三季度报告表示,净利润大幅度增长主要得益于报告期内销量及产品毛利率的同比增长。

友发集团半年报显示,公司报告期内实现营业收入248.88亿元,同比减少5.81%;归属于上市公司股东的净利润2.87亿元,同比增加160.36%。对比第三季度报告数据,可以看出友发集团在第三季度的单季度净利润环比增长显著。

友发集团董秘郭锐在接受《证券日报》记者采访时表示:“公司致力于进一步完善国内产能布局,提升产销规模和市场占有率,同时积极拓展海外市场,努力实现全球化目标。”今年以来,友发集团以规范运作为基础,稳健经营,有效应对市场环境波动和产品需求变化带来的挑战。一方面,公司加快新项目投产达产,持续拓展新品类,布局新领域,扎实推进全国产能布局计划,新片区业务与新品类产品表现强劲,市场占

有率进一步提升;另一方面,公司不断夯实品牌力,增强核心竞争力,三季度成绩单充分彰显了行业领军企业的抗风险能力和强劲发展后劲。

此外,郭锐还透露,友发集团正在持续优化生产区域布局,扩大新品类版图,为高附加值产品的产出奠定坚实基础。“公司始终秉持绿色发展、创新发展、高质量发展理念,通过新建、收购、租赁、合作等多元化模式,与合作伙伴构建互利共赢的发展生态,同时加大人才引进力度,以期进一步优化产能布局,丰富高技术产品矩阵。”

据悉,在巩固国内市场的同时,友发集团积极布局海外市场,推进新十年战略规划及“走出去”全球化目标。公司重点调研东南亚、中东及中亚地区焊接钢管行业态势,并设立全资子公司天津友发国际管业有限公司,旨在开拓海外“蓝海”市场,打造公司第二增长曲线。目前,公司已着手搭建海外投资架构,力争加速实现首个海外项目落地。

“多个发展中国家焊接钢管市场潜力巨大。此前,友发集团已通过国际贸易商向这些地区出口相关产品,若能成功落地产能,将进一步推动公司海外业务提速,为公司实现可持续发展和千亿



元营业收入目标提供有力支撑。”郭锐表示。

在投资者回报方面,友发集团亦积极履行职责。按照当前鼓励现金分红的政策导向和公司一贯做法,友发集团通常会在年末对当年前三季度业绩进行分红,确保分红款在春节前到账。

前三季度净利润同比增45.90%,经营性现金流同比增4621.88%

## 科林电气盈利质量快步提升

■本报记者 张晓玉

10月23日晚间,石家庄科林电气股份有限公司(以下简称“科林电气”)发布2025年第三季度报告。报告显示,公司前三季度实现营业收入32.16亿元,同比增长23.63%;归属于上市公司股东的净利润2.17亿元,同比增长45.90%。其中,第三季度表现尤为突出,单季实现营业收入10.72亿元,同比增长27.27%;归属于上市公司股东的净利润5652.32万元,同比大幅增长705.48%;归属于上市公司股东的扣非净利润4799.29万元,同比增长1438.37%。

对于业绩大幅增长的原因,科林电气在报告中表示,主要得益于本年度生产经营稳步增长,报告期内延续稳定态势,同时上半年第三季度基数较低。

中国数实融合50人论坛副秘书长

胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时表示:“科林电气三季度业绩的大幅增长,进一步彰显了公司在智能电网领域的核心竞争力正在持续增强。净利润增长超过700%和扣非净利润增长超过1400%,表明公司的增长质量极高,主营业务盈利能力得到了实质性改善。”

“特别值得注意的是,在营收保持20%以上增长的同时,利润增速显著高于营收增速,这通常意味着规模效应开始显现,或产品结构优化带来了毛利率提升。”胡麒牧补充说。

除了营收和利润的增长,科林电气的盈利质量也在稳步提升。三季报显示,公司经营活动产生的现金流量净额为3.05亿元,同比增长4621.88%,远超净利润增速。

添翼数字经济智库高级研究员吴

婉莹对《证券日报》记者表示,这一数据表明科林电气的盈利质量得到实质性提升,过去可能存在的“纸面富贵”情况正在改变。现金流是企业的血液,经营性现金流的改善通常意味着公司回款能力增强,营运效率提高,存货周转加快,或供应商账期得到优化。

对于现金流的改善,科林电气在公告中解释,主要归因于本年度公司加强供应链管理和应收账款管理。科林电气的业绩表现与战略选择,离不开其所处的宏观层面及行业发展向好。2025年,中国持续推进“双碳”目标,能源转型和电网升级改造投入持续加大,为电力设备行业提供了广阔的市场空间。特别是配电网建设、智能运维、新能源接入等领域需求强劲。

此前在9月15日,科林电气发布定

2025年上半年,公司先后对2024年前三季度业绩和2024年全年业绩分两次实施现金分红,合计每股现金分红0.3元(含税),年度合计派发现金红利约4.18亿元(含税)。自上市以来,公司累计分红超过19亿元(含税),实现了对投资者的良好分红回报。

增预案,拟向特定对象发行股份募集资金不超过15亿元,扣除发行费用后,将全部用于补充流动资金。科林电气表示,为提升行业地位、跟进市场趋势和实施“出海”战略,需进一步优化研发环境、丰富产品体系、提升服务水平和完善营销渠道建设,以增强公司行业地位。

吴婉莹表示,科林电气2025年前三季度,特别是第三季度业绩呈现高速增长态势,其营收与净利润的爆发式增长,反映出公司主营业务盈利能力的显著增强。这可能得益于市场需求的提振、内部经营效率的改善或前期布局的业务进入收获期。同时,公司计划定向增发募集资金,重点投向智能电网和新能源研发,这不仅为当前增长提供了资金支持,也有利于深耕主业,为业绩的可持续性注入了积极预期。

## 洽洽食品构建多元化增长

■本报记者 梁傲男

10月23日晚间,洽洽食品股份有限公司(以下简称“洽洽食品”)发布2025年三季报。报告显示,今年前三季度,洽洽食品实现营收45.01亿元,归属于母公司股东的净利润达1.68亿元。

洽洽食品作为中国坚果炒货行业领军品牌,产品销往国内外近70个国家和地区,拥有较高的知名度和市场影响力。近年来,洽洽食品加大创新力度,不仅在瓜子上做文章,还积极拓展新品类,储备了多个具有成长潜力的产品品牌。

在产品创新方面,洽洽食品于今年第三季度推出五大战略级新品,包括山野系列瓜子、瓜子仁冰淇淋等,强调从传统零食向健康零食解决方案的转型。

其中,山野系列瓜子采用贵州高山生态原料和低温慢焙工艺,突出“野

性原香”特色,成为高端市场新宠;全坚果系列以100%全坚果入料,主打高营养、低GI属性,强化“洽洽坚果,全是好坚果”的品牌主张,销售增长显著;魔芋公主一魔芋千层肚结合非遗红油工艺与高纤维低卡属性,开创健康零食新赛道;脆脆熊鲜切薯条复刻童年口感,定位追剧、郊游等休闲场景,快速占领年轻消费者心智。

据悉,洽洽食品将继续沿用大单品思路,力争推出市场认可度高的3亿元至5亿元及5亿元至10亿元的大单品。“我们公司现在主推的新品:打手瓜子、全坚果系列产品、鲜切薯条、魔芋等产品都有望成为大单品。”洽洽食品方面对《证券日报》记者表示。

广东省食品安全保障促进会副会长、中国食品产业分析师朱丹蓬对《证券日报》记者表示,洽洽食品凭借强大

的核心竞争力、全球供应链体系及高度的市场敏锐度,为公司的未来发展奠定了坚实基础,无论是产品的多元化还是渠道的全维化,都精准把握了市场发展趋势和消费者核心需求。

强大的研发能力是洽洽食品持续发展的关键,而渠道变革则使其发展步伐更为稳健。

在渠道端,洽洽食品持续推进“电商+量贩+特通”三维拓展,与山姆会员店、盒马鲜生的深度合作成为新亮点。针对高端会员需求,洽洽食品推出“每日坚果”定制礼盒。另外,在小象超市平台,洽洽食品通过“30分钟送达”服务抢占家庭消费场景,满足消费者即时性需求。

报告期内,洽洽食品凭借差异化新品策略与精准渠道布局,实现了细分市场的全面突破。其新品矩阵围绕健康

化、场景化、性价比三大核心需求展开创新,并依托不同平台特性实现高效转化。

洽洽食品抖音旗舰店数据显示,主打低卡、高纤维的魔芋系列新品上市后迅速攀升至店铺销量榜第二位,成为健康零食领域的现象级产品。

同时,洽洽食品的高端产品在报告期内表现稳健。全坚果系列及有机核桃仁延续增长态势,其中有机认证产品通过“清洁标签+功能化”升级,切入母婴及健康消费群体,提升了产品客单价。

“2025年上半年,公司在山姆和零食量贩店的收入持续增长,将加大该类渠道的拓展,不断推出与之适配的产品。”洽洽食品方面表示。

业内人士认为,洽洽食品通过产品创新、渠道拓展、品牌升级及研发深化四大核心战略,构建多元化增长,为全年业绩增长奠定坚实基础。

1.06亿元、1.14亿元和1.28亿元;毛利率分别为4.47%、6.52%和12.60%,呈现出收入逐月增长、毛利率持续提升的良好态势。

李鹏岩进一步分析称,化学助剂对高分子材料加工及其应用性能的改善具有重要作用。从行业层面来看,全球对高性能高分子材料的需求日益旺盛,国内一系列大炼化项目建设带来的聚烯烃产能扩容也催生了化学助剂需求的持续增长,成长空间依然广阔。特别是随着前一轮行业内产能释放接近尾声,以及部分中小厂家在充分竞争下的产能出清,助剂行业已开始呈现底部改善迹象。从公司层面来看,随着榆林项目的产能爬升,以及聚烯烃催化剂、三乙基铝等新产品陆续实现批量销售,有望带动风光股份收入进一步增长,盈利能力进一步修复。

## AI入口争夺战升级

## 阿里夸克上线对话助手

■本报记者 袁传玺

10月23日,阿里巴巴旗下的AI旗舰应用夸克正式上线对话助手功能,采用通义千问(Qwen)最新开源模型,成为国内首个实现搜索能力与对话体验深度融合的AI产品。此次夸克新功能的上线,标志着阿里内部代号为“C计划”的AI战略迈出了实质性的第一步。

业内人士对《证券日报》记者表示,夸克的优势在于其搜索基础与年轻用户群体的高度契合。通过“搜索+对话”的融合形态,夸克不仅提升了AI功能的实用性,还增强了用户留存与黏性。未来,随着“C计划”的持续推进,夸克有望进一步拓展AI在教育、医疗、办公等垂直场景的应用深度,成为阿里AI生态的关键入口。

### 阿里“C计划”首秀

据悉,此次升级并未采用独立App形式,而是通过夸克11.0版本直接集成至首页。对话助手支持问答、拍照搜题、AI写作、文档扫描、修图等多种任务,实现“对话即操作”的闭环体验。在技术层面,夸克对话助手采用Qwen最新开源模型。

事实上,此次对话助手的推出,是夸克“C计划”的首个阶段性成果。据内部人士透露,“C计划”并非单一产品,而是一项长期战略,旨在探索AI时代的新技术与应用形态。

围绕“C计划”,夸克与通义实验室已成立专项联合研发小组,旨在提升AI生成内容的专业度与可靠性。这一技术路径使其在教育、办公、医疗等垂直场景中具备显著优势,远超通用型对话助手。

尽管“C计划”初期成果聚焦对话助手,但有消息称,该计划还包含一款对标谷歌Chrome的全新AI浏览器,暗示阿里正以夸克为支点,系统性重构其AI应用生态。

广州艾媒数聚信息咨询股份有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示,“C计划”明确由夸克事业部落头,这一安排背后,阿里管理层意图清晰,夸克月活稳定,且与电商、本地生活、云计算等业务保持相对独立,决策链条更短、试错成本更低,天然适合作为AltoC的“先遣队”。

## 法尔胜拟出售

## 贝卡尔特钢帘线10%股权

■本报记者 曹卫新

10月23日,江苏法尔胜股份有限公司(以下简称“法尔胜”)发布公告称,10月22日该公司与BEKAERT STEEL CORD PRODUCTS HONG KONG LIMITED(以下简称“香港贝卡尔特”)签署《谅解备忘录》,约定上市公司拟以现金方式向香港贝卡尔特转让其持有的中国贝卡尔特钢帘线有限公司(以下简称“贝卡尔特钢帘线”)10%股权。

公告显示,贝卡尔特钢帘线成立于1992年12月29日,是香港贝卡尔特在中国内地投资设立的首家钢帘线工厂,香港贝卡尔特持有其90%股权,法尔胜持有其10%股权。

贝卡尔特钢帘线主要生产和销售轮胎加固用钢帘线,产品主要出口至日本、北美及东南亚,境内主要服务于华南和华东地区的轮胎生产企业。

法尔胜主要从事金属制品业务及环保业务。其中,金属制品业务主要是生产、销售多种用途、不同规格的钢丝、钢丝绳产品;环保业务则以控股子公司大连广泰源环保科技有限公司为主体展开。

分业务来看,2025年上半年,法尔胜实现营业收入1.28亿元。其中,金属制品业务营业收入1.10亿元,环保业务营业收入1776.80万元,占营业收入的比重分别为86.14%、13.86%。

值得一提的是,2024年,贝卡尔特钢帘线资产总额为14.03亿元,净资产7.67亿元,营业收入15.88亿元。同年,法尔胜实现营业收入3.12亿元。按持股比例计算,贝卡尔特钢帘线10%股权对应

“以夸克为支点孵化通用模型能力,既可在集团层面打破数据墙、减少重复投入,又能反向提升夸克在阿里生态中的战略权重,使其从流量入口升级为能力出口。”张毅进一步表示。

### 夸克AI路径渐明

对话助手的落地仅是夸克AI战略的冰山一角。今年以来,夸克在AI领域动作频频,通过“技术深耕+场景渗透”双轮驱动,已构建起覆盖工作、学习、生活的智能生态体系。

今年3月份,夸克品牌口号升级为“2亿人的AI全能助手”,并全面接入通义千问2.5,AI生成答案占比提升至42%。6月份,夸克推出高考大模型,高峰期单日解题1.8亿次,高考大模型带动月活净增1800万。9月份,“AI超级框”内测上线,整合PPT生成、简历制作、健康问答等12项工具,日均调用量环比增长220%。

随着夸克AI能力的不断提升,其总月活已接近1.5亿,在全球AI应用榜单上,夸克与豆包已成为排名接近的竞争对手。全球知名风险投资公司AI6x发布的全球Top100消费级生成式AI应用榜单上,夸克位列第九,豆包位列第十二。随着夸克上线对话助手,意味着AI入口争夺战升级。

在硬件方面,夸克于今年7月份发布AI眼镜成为其生态布局的关键节点。作为阿里巴巴AI能力与生态协同的集大成者,夸克AI眼镜将深度融合阿里及支付宝生态;具备通义千问大模型和夸克最新AI能力,还支持高德导航、支付宝“看一看”支付、淘宝比价、飞猪商旅提醒等。

有行业分析师对《证券日报》记者表示,夸克通过AI应用与AI眼镜的软硬件结合,实现了多模态交互的突破。AI眼镜作为终端入口,可实时调用夸克大模型的语义理解能力,而应用端则提供结构化服务,这种“端云协同”模式显著提升了场景化服务效率。

“从对话助手的上线到AI生态的全面进化,夸克正在AI时代的信息战场开辟新赛道。随着5G与物联网的普及,夸克能否将搜索能力延伸至车载、家居等终端,成为真正的全场景AI入口,或将决定其在未来十年AI竞赛中的位次。”上述分析师表示。