

豪森智能:坚持国际化战略 海外订单有望持续增长



截至去年底
豪森智能累计获得授权专利**151**件, 授权软件著作权**181**件。
其中, 2023年新增获得授权专利**31**件, 授权软件著作权**27**件。

证券时报记者 孙宪超

一年新签海外大额订单增长49倍,豪森智能(688529)近年的成长速度颇为喜人。

坐落于大连的豪森智能是一家智能生产线和智能设备集成供应商,主要从事智能生产线的规划、研发、设计、装配、调试集成、销售、服务为一体的交钥匙工程。

近日,证券时报社常务副总编辑周一带领“实探东北高端装备制造业样本”采访组走进豪森智能,实探公司最新发展动向,了解公司国际化发展路径。

从小到大 从燃油到新能源

董德熙是豪森智能董事长兼总经理,也是公司的创始人。1985年,大学毕业后,董德熙进入大连组合机床研究所工作。15年后,该研究所整体并入大连机床集团公司。

感受到国家对市场经济的支持和民营经济的蓬勃发展后,董德熙毅然决定闯一闯,于2002年牵头创立大连豪森设备制造有限公司,并担任公司董事长。

“公司其他两位创始人是我的前同事,大家当初怀着满腔热血和壮志,要在市场经济大潮中闯荡一番,验证自身能力。”董德熙说。

成立伊始,豪森智能主要为一汽、长安等国内汽车厂商做单机项目,年度产值几千万元,后来逐渐发展到能承接车厂整线项目。

2010年后,豪森智能进入快速发展期。公司的技术研发能力、管理体系建设不断提升,产品质量获得客户高度认可,多项产品成为国内首创。

2014年,豪森智能为卡特彼勒设计制造的“超重型20缸发动机柔性装配线”为国内首条超重型发动机装配线;2015年,公司为华晨宝马设计制造的“基于软PLC控制的电子气门发动机装配成套设备”填补了国内高端、高自动化、高信息化发动机装配线的空白;2019年公司作为东风康明斯设计生产的“DCEC全机型发动机柔性智能装配生产线”是目前国内可同时实现混线生产产品最多、大数据应用最广泛的超重型发动机装配线之一;2022年,公司承接国内首条大圆柱电池高速量产模组PACK线;2023年公司基于U-pin技术长期积累,创新突破X-pin关键技术,为客户提供国际首条X-pin扁线电机定子量产线……

随着新能源汽车产业快速发展,豪森智能2015年进入新能源汽车相关的锂电池工艺装备、驱动电机工艺装备、混动工艺装备与燃料电池工艺装备四个领域。

据介绍,豪森智能目前位列锂电模组PACK及物流智能生产线领域第一梯队;在驱动电机智能生产线领域,公司是少数可提供完整的扁线电机定子、转子、总装和测试线一体化交钥匙工程的企业,形成较强竞争壁垒。另外,公司还是国内少数具备10层扁线电机、X-Pin电机定子量产线交付能力的装备制造企业。

截至2023年,新能源汽车订单占比达到80%以上,豪森智能向新能源业务的拓展已结出硕果。

锚定发展战略
豪森智能成立之初就坚持国际化战略,以国际头部整车厂商及零部件

厂商为核心客户群。经过多年努力,豪森智能赢得了良好口碑,建立起可拓展至全球的品牌影响力。

豪森智能客户结构具备两大突出特点:整车厂客户比例高、国际客户占比大。以欧美客户为代表的奔驰、宝马、大众、麦格纳、沃尔沃、采埃孚等,以美系客户为代表的特斯拉、通用、福特、康明斯、卡特彼勒等,均与公司长期合作。

截至目前,豪森智能已为通用提供30余条整线项目,为康明斯提供12条整线项目,为采埃孚提供12条整线项目,为奔驰提供7条整线项目。特斯拉进入中国后,第一条和第二条锂电模组PACK生产线均出自豪森智能。

2023年,豪森智能获得包括沃尔沃、采埃孚、特斯拉等20余条海外订单,交付地点主要集中在欧美及东南亚地区。

令豪森智能引以为豪的是,公司顺利承接成立以来单体项目最大、金额达9.91亿元的沃尔沃汽车海外大单;先后获得采埃孚5笔大额订单,且交付地点分布美国、德国、塞尔维亚等不同国家。

在新签订单方面,2023年,豪森智能项目交付地在海外且金额在500万元(不含税)以上的新签订单,合计金额为19.07亿元,同比增长49.16倍,占上述口径新签订单总额比例达到64%,主要为欧美及东南亚地区订单。

据董德熙介绍,豪森智能为国际一流客户提供服务并非一帆风顺,当初执行宝马第一条产线项目时曾缴纳昂贵的“学费”。但得益于德系客户的高标准要求,该项目让公司经历脱胎换骨般变化,技术水平、制造水平和产品质量都出现质的提升,为后来服务德系客户时能够“一路绿灯”打下坚实基础。

“奔驰等德系客户来公司考察后一致认为,公司整体服务标准完全能够满足国际一流客户要求。”董德熙说。

抢抓历史机遇
豪森智能主要为整车及零部件企业提供工艺装备服务,下游企业的经营情况及行业整体发展趋势,是公司战略管理研究的核心内容。

2023年,欧洲市场新能源汽车突破300万辆大关,同比增长16%,渗透率到达24%,欧洲纯电汽车渗透率从2021年的10%上升到2023年的16%,渗透率稳步增长。

“按照官方口径,欧美国家新能源汽车电动化步伐将有所推迟。但从企业端看,宝马、奔驰、大众、福特、通用及特斯拉等在欧洲、北美的建设步伐并未放缓。”董德熙说,电动汽车发展趋势不可逆转,固态电池将在2025年至2027年陆续商用,电动汽车有望迎来加速发展期。

据介绍,中国新能源汽车产业取得的巨大发展成就,令国际整车厂及零部件厂商感到震撼,先后提出全球范围内的长期转型战略:2030年至2035年前,完成新能源汽车产品的替换。

“在欧美地区,欧美系整车厂将持续发力,加大资本开支,快速完成新能源汽车对传统燃油汽车的产能替换。未来几年,欧美国家新能源汽车的快速发展,将为新能源汽车动力总成部件(电池、电机、混合动力总成)智能装备需求带来新的增量。”董德熙说。

豪森智能要抢抓这一重要历史性机遇,借助原有客户资源、技术实力和丰富的项目经验,以及熟知欧美标准和交付周期短、成本低等优势,力争未来三年至五年,继续斩获大量海外订单。

“我们力争通过全球化的布局与合作,与全球众多合作伙伴建立紧密的合作关系,推动技术创新和产业发展,并取得领导地位。”董德熙说,“公司未来仍将坚持‘走出去’战略,目前正在持续跟进多个整车厂及国际零部件厂商的大额订单,未来几年海外订单仍将保持快速增长,我们对海外市场发展充满信心。”

2023年美国汽车销量达到1560万辆,创下三年来新高,其中新能源车销量超过255万辆,占比超过16%,美国新能源汽车市场未来拥有巨大增长空间。

“按照官方口径,欧美国家新能源汽车电动化步伐将有所推迟。但从企业端看,宝马、奔驰、大众、福特、通用及特斯拉等在欧洲、北美的建设步伐并未放缓。”董德熙说,电动汽车发展趋势不可逆转,固态电池将在2025年至2027年陆续商用,电动汽车有望迎来加速发展期。

据介绍,中国新能源汽车产业取得的巨大发展成就,令国际整车厂及零部件厂商感到震撼,先后提出全球范围内的长期转型战略:2030年至2035年前,完成新能源汽车产品的替换。

“在欧美地区,欧美系整车厂将持续发力,加大资本开支,快速完成新能源汽车对传统燃油汽车的产能替换。未来几年,欧美国家新能源汽车的快速发展,将为新能源汽车动力总成部件(电池、电机、混合动力总成)智能装备需求带来新的增量。”董德熙说。



豪森智能/供图 翟超/制图

持续发力,加大资本开支,快速完成新能源汽车对传统燃油汽车的产能替换。未来几年,欧美国家新能源汽车的快速发展,将为新能源汽车动力总成部件(电池、电机、混合动力总成)智能装备需求带来新的增量。”董德熙说。

豪森智能要抢抓这一重要历史性机遇,借助原有客户资源、技术实力和丰富的项目经验,以及熟知欧美标准和交付周期短、成本低等优势,力争未来三年至五年,继续斩获大量海外订单。

为保障欧洲区订单的顺利实施和交付,豪森智能已成立匈牙利子公司,通过吸收匈牙利当地成熟团队,快速构建起欧洲地区设计、生产、调试服务能力,为未来继续开拓欧洲市场奠定基础。同样,根据承接交付地在北美地区的项目情况,公司未来不排除在北美地区成立合资公司,为当地项目提供服务配套。

豪森智能将“努力成为全球智能装备领域领导者”作为发展愿景,持续聚焦核心业务,不断实现技术迭代,在产业链内不断创新,寻找新的增长点,持续、有序的规划产品业务组合。

“我们力争通过全球化的布局与合作,与全球众多合作伙伴建立紧密的合作关系,推动技术创新和产业发展,并取得领导地位。”董德熙说,“公司未来仍将坚持‘走出去’战略,目前正在持续跟进多个整车厂及国际零部件厂商的大额订单,未来几年海外订单仍将保持快速增长,我们对海外市场发展充满信心。”

“我们力争通过全球化的布局与合作,与全球众多合作伙伴建立紧密的合作关系,推动技术创新和产业发展,并取得领导地位。”董德熙说,“公司未来仍将坚持‘走出去’战略,目前正在持续跟进多个整车厂及国际零部件厂商的大额订单,未来几年海外订单仍将保持快速增长,我们对海外市场发展充满信心。”

“我们力争通过全球化的布局与合作,与全球众多合作伙伴建立紧密的合作关系,推动技术创新和产业发展,并取得领导地位。”董德熙说,“公司未来仍将坚持‘走出去’战略,目前正在持续跟进多个整车厂及国际零部件厂商的大额订单,未来几年海外订单仍将保持快速增长,我们对海外市场发展充满信心。”

比音勒芬拟不超23亿元 投建总部基地项目

证券时报记者 梅双

6月5日晚间,比音勒芬(002832)公告称,公司拟投资建设比音勒芬湾区时尚产业总部基地项目,预计项目总投资不超过23亿元(含土地价款),资金来源为自有或自筹资金。

比音勒芬披露,项目所在地为广州市番禺区化龙镇HL18BJ-03地块四,公司已于2022年12月购买取得该地块使用权,土地成交金额2.09亿元,该地块属于一类工业用地。项目地块可建设用地面积91839平方米,拟分三期逐步建设投入使用。

项目建设规划方面,比音勒芬拟建设国际时尚产业总部、国际时尚发布中心、高端面料研发中心、智能板房中心(板房库)、检测中心、小型智能生产车间(专业制造T恤)、公司品牌博物馆、直播新零售运营中心、员工健身运动中心。投资金额方面,预计项目总投资不超过23亿元(含土地价款),资金来源为自有或自筹资金。项目资金将按项目建设进度分期逐步投入,预计8至10年建设完成。

资料显示,比音勒芬以服饰研发设计、品牌运营及数字化运营、营销网络建设及供应链管理为主要业务,实施多品牌发展战略和差异化市场定位策略,经过20余年的发展,目前旗下已拥有比音勒芬主标、比音勒芬高尔夫品牌、威尼斯狂欢节品牌以及2023年新收购的国际奢侈品牌CERRUTI 1881和KENT&CURWEN。

比音勒芬表示,本次项目建设是为了实现公司长期发展规划,满足公司不断发展需求。“公司总部基地项目投入运营后将加强公司市场竞争力和综合实力,促进公司可持续发展,加快公司新零售布局,提升公司数字化运营能力,提高公司品牌国际影响力及提升公司附加值,从而进一步增强公司的核心竞争力,符合公司整体发展战略。”比音勒芬表示。

据比音勒芬2024年第一季度报告,期内,公司实现营业收入12.68亿元,同比增长18%;净利润约3.62亿元,同比增长20%。截至一季度末,比音勒芬账面货币资金为32.26亿元。

在6月5日晚间的公告中,比音勒芬提及本次投资建设总部基地项目系以公司自有或自筹资金支付。公司财务状况稳健,现金流较为充裕,公司将根据建设进度分期逐步投入,本事项不会影响公司正常的经营活动,不会对公司当期和未来财务状况及经营成果产生重大不利影响,本事项为公司经营发展所需,不会损害公司及广大股东特别是中小股东的利益。另外,比音勒芬进行风险提示称,本项目的投资金额、建设周期等均与当前计划数或预估数,具体数额以后续实际情况为准,存在调整的可能性。

此前,在今年5月9日的业绩会上,有投资者就总部基地项目预计投资金额、是否会影响公司ROE等问题向公司提问。彼时,比音勒芬表示,具体情况以公司披露的公告为准。

对于公司未来几年的增长计划和战略,比音勒芬方面则表示,公司未来将通过聚焦T恤品牌,加大产品研发创新力度,加大广告投入,系统性提升品牌形象,优化营销管理等措施,为公司新十年的发展奠定基础。另外,CERRUTI 1881和KENT&CURWEN两个国际品牌的加入,在品牌影响力和知名度等方面与比音勒芬形成互补,进一步推进公司品牌多样化、国际化、高端化布局,为公司打造全球奢侈品牌集团奠定基础。

挖掘管理潜力和效益,优化管理结构,降低管理成本。最后,寻求地方政府支持和帮助,争取资金和税收政策,帮助企业纾困。

据介绍,*ST通脉将谋划市场布局,根据公司未来发展规划,在维护好本地市场资源的同时,抢抓市场机遇,扩展业务覆盖范围,扩大市场占有率,为公司可持续发展奠定基础。

*ST通脉主营业务以通信技术服务、集成业务、IDC技术服务为主。从2022年开始,*ST通脉就面临资金流动性不足、业绩亏损,并曾出现银行贷款逾期。2023年,公司因流动性困境引发债务违约,形成大量诉讼案件,由于诉讼案件数量多、情况复杂,未来公司存在被诉讼或仲裁的风险。

据*ST通脉2023年年报,报告期内,公司实现营业收入3.09亿元,同比减少25%;净利润亏损2.42亿元,上年同期亏损1.52亿元。

*ST通脉4月30日披露2023年年报后,因致同会计师事务所(特殊普通合伙)对公司出具了无法表示意见的《2023年度审计报告》,公司股票交易已被实施退市风险警示。

致同会计师事务所(特殊普通合伙)出具的无法表示意见的审计报告显示,*ST通脉2023年实现净利润为-2.42亿元,公司主营业务收入持续下滑,连续四年出现经营亏损,融资信贷被压减,一年内到期的有息债务本息余额远超货币资金余额,公司资金流动性紧张,上述情况表明存在可能导致对公司持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定性。

首先,公司将加大应收账款的清收力度,消除银行账户冻结不利影响,拓展融资渠道,获取融资额度。同时,寻找其他融资渠道,引进外部资金,降低公司财务杠杆,减轻债务负担,增强公司的抗风险能力,改善公司的财务状况,提升公司可持续经营能力。其次,与逾期债务的债权人充分沟通,制订偿还方案,通过和解、调解、诉讼等方式尽快解决纠纷诉讼,降低对公司的不利影响。再次,保障工程交付,创造生存空间,深度

*ST通脉: 将加大应收账款清收力度

证券时报记者 孙宪超

继前两个交易日连续呈现跌停走势后,*ST通脉(603559)6月5日继续下跌。至6月5日收盘,*ST通脉报收4.21元/股,下跌0.21元/股,跌幅为4.75%,最近三个交易日累计跌幅逾13%。

*ST通脉6月5日晚公告,经公司自查,并向公司控股股东及实际控制人书面征询核实:公司、控股股东及实际控制人均不存在涉及公司应披露而未披露的重大信息,包括但不限于重大资产重组、股份发行、重大交易类事项、业务重组、股份回购、股权激励、破产重整、重大业务合作、引进战略投资者等重大事项。公司也不存在处于筹划阶段的重大事项。

值得一提的是,*ST通脉6月4日召开2023年度业绩说明会,公司相关负责人在回答投资者提问时表示,公司管理层已经成立经营专项小组,针对扩大主营业务收入方面制订完整的方案,力求增强资金流动性,改善资产负债结构,提高可持续经营能力。

首先,公司将加大应收账款的清收力度,消除银行账户冻结不利影响,拓展融资渠道,获取融资额度。同时,寻找其他融资渠道,引进外部资金,降低公司财务杠杆,减轻债务负担,增强公司的抗风险能力,改善公司的财务状况,提升公司可持续经营能力。其次,与逾期债务的债权人充分沟通,制订偿还方案,通过和解、调解、诉讼等方式尽快解决纠纷诉讼,降低对公司的不利影响。再次,保障工程交付,创造生存空间,深度

挖掘管理潜力和效益,优化管理结构,降低管理成本。最后,寻求地方政府支持和帮助,争取资金和税收政策,帮助企业纾困。

据介绍,*ST通脉将谋划市场布局,根据公司未来发展规划,在维护好本地市场资源的同时,抢抓市场机遇,扩展业务覆盖范围,扩大市场占有率,为公司可持续发展奠定基础。

*ST通脉主营业务以通信技术服务、集成业务、IDC技术服务为主。从2022年开始,*ST通脉就面临资金流动性不足、业绩亏损,并曾出现银行贷款逾期。2023年,公司因流动性困境引发债务违约,形成大量诉讼案件,由于诉讼案件数量多、情况复杂,未来公司存在被诉讼或仲裁的风险。

据*ST通脉2023年年报,报告期内,公司实现营业收入3.09亿元,同比减少25%;净利润亏损2.42亿元,上年同期亏损1.52亿元。

*ST通脉4月30日披露2023年年报后,因致同会计师事务所(特殊普通合伙)对公司出具了无法表示意见的《2023年度审计报告》,公司股票交易已被实施退市风险警示。

致同会计师事务所(特殊普通合伙)出具的无法表示意见的审计报告显示,*ST通脉2023年实现净利润为-2.42亿元,公司主营业务收入持续下滑,连续四年出现经营亏损,融资信贷被压减,一年内到期的有息债务本息余额远超货币资金余额,公司资金流动性紧张,上述情况表明存在可能导致对公司持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定性。



e公司
egsea.com
上市公司资讯第一平台