

B04 信息披露 Disclosure

浙商银行 公告编号:2020-049 浙商银行股份有限公司2020年度 第六期短期融资券发行结果公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。
浙商银行股份有限公司2020年度第六期短期融资券已于2020年6月5日发行完毕,相关情况公告如下:

短期融资券名称	浙商银行股份有限公司2020年度第六期短期融资券
短期融资券发行名称	浙商银行2020年0606
短期融资券发行日期	07/20/2020
短期融资券发行代码	0720000406
发行方式	定向发行
发行利率	利率面议
发行日期	2020年6月5日
发行金额	200,000,000.00
计划发行总额	200,000,000.00
发行价格	100元/张
有效存续期限(万元)	288,000
信用评级	AA+

本期发行短期融资券的相关文件已在以下网站上刊登:

- 1.中国货币网,http://www.chinamoney.com.cn;
- 2.上海清算所网站,http://www.shclearing.com;
- 3.中国债券信息网,http://www.chinabond.com.cn.

浙商银行股份有限公司董事会
2020年6月8日

大参林医药集团股份有限公司 关于公开发行可转换公司债券 申请获得中国证监会受理的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。
大参林医药集团股份有限公司(以下简称“公司”)于2020年6月8日收到中国证券监督管理委员会(以下简称“中国证监会”)出具的《中国证监会行政许可申请受理单》(受理序号:20201229号)。中国证监会依法对公司提交的《上市公司公开发行可转换为股票的公司债券发行注册申请表》进行了审查,认为该申请材料齐全,决定对该行政许可申请予以受理。

公司本次公开发行A股可转换公司债券事项需经中国证监会核准,能否获得核准及最终获得核准的时间均存在不确定性,敬请广大投资者理性投资,注意投资风险。公司将根据该事项的进展情况,严格按照有关法律法规的规定和要求及时履行信息披露义务。
特此公告。

大参林医药集团股份有限公司
董事会
2020年6月8日

新兴铸管股份有限公司关于举行 2020年投资者网上集体接待日的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

新兴铸管股份有限公司(以下简称“公司”)已于2020年4月24日发布了2019年度股东大会,为便于广大投资者更深入地了解公司情况、发展战略、经营状况、融资计划、股权激励、可持续发展等投资者所关心的问题,公司定于2020年6月12日(星期五)下午15:00-17:00举行2020年投资者网上集体接待日,现将有关事项公告如下:

本次年度集体接待日将在深圳市全景网络有限公司提供的网上平台采取网络远程的方式进行,投资者可以登录“河北辖区上市公司投资者关系互动平台”(http://rs.p5w.net)参与交流。

出席本次年度网上集体接待日的人员有:公司高管和相关工作人员,公司高管将在线就公司2019年度业绩、生产经营情况、公司治理、发展战略等问题与投资者进行互动交流,欢迎广大投资者积极参与。
特此公告。

新兴铸管股份有限公司
董事会
2020年6月9日

河钢股份有限公司关于2020年 投资者网上集体接待日活动的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

为进一步做好投资者关系管理工作,加强与广大投资者的沟通,使广大投资者更全面深入地了解公司情况,河钢股份定于2020年6月12日(星期五)下午15:00-17:00参加中国证监会河北监管局举办的“心系股友 共克时艰——做受尊敬的上市公司”的河北辖区上市公司2020年投资者网上集体接待日活动。

本次集体接待日将在深圳全景网络有限公司提供的网上平台采取网络远程的方式进行,投资者可以登录“河北辖区上市公司投资者关系互动平台”(http://rs.p5w.net)参与交流。届时,公司总工程师、董事会秘书及证券事务代表将在线就公司发展战略、生产经营情况、融资计划等问题与投资者进行互动交流,欢迎广大投资者积极参与。
特此公告。

河钢股份有限公司董事会
2020年6月9日

株州时代新材料科技股份有限公司 关于发行超短期融资券的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

株州时代新材料科技股份有限公司2017年3月28日召开的第七届董事会第二十一次会议,2017年4月26日召开的2016年年度股东大会会议,同意公司发行发行不超过人民币15亿元(含15亿元)的短期融资券和不超过15亿元(含15亿元)的超短期融资券。相关决议在股东大会决议后,即于2017年3月28日(星期五)15:00起,在以下网站进行公示:2017年3月31日上午上海证券交易所以及披露的2017-020号公告。《中国证监会[2018]SCP163号》,2018年6月7日,公司收到交易所出具的《接受注册通知书》(中市监注[2018]SCP163号),接受公司超短期融资券注册,注册金额为15亿元,注册额度自《接受注册通知书》发出之日起两年内有效,由中国建设银行股份有限公司、国家开发银行、中国银行保险监督管理委员会和中国银行股份有限公司联席主承销,公司在注册有效期内可分期发行超短期融资券。

公司于2020年6月5日确认完成《株州时代新材料科技股份有限公司2020年度第三期超短期融资券》的发行,本期超短期融资券的发行额为7亿元,期限为90天,单面金额为100万元人民币,票面利率为20%。

本期超短期融资券由中国银行股份有限公司作为主承销商及簿记管理人,资金主要用于偿还到期债务,以降低融资成本,优化债务结构。
特此公告。

株州时代新材料科技股份有限公司董事会
2020年6月9日

庞大汽贸集团股份有限公司关于举办投资者网上集体接待日活动的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示:

- 会议召开时间:2020年6月 12日(星期五)14:00- 17:00
- 会议召开方式:网络平台交流

根据中国证监会河北监管局《关于举办河北辖区上市公司2020年度投资者网上集体接待日活动的通知》,为便于广大投资者更深入地了解公司情况、发展战略、经营状况、融资计划、股权激励、可持续发展等投资者所关心的问题,庞大汽贸集团股份有限公司(以下简称“公司”)定于2020年 6月 12日(星期五)14:00-

大参林医药集团股份有限公司 关于公开发行可转换公司债券 申请获得中国证监会受理的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

2020年6月8日收到中国证券监督管理委员会(以下简称“中国证监会”)出具的《中国证监会行政许可申请受理单》(受理序号:20201229号)。中国证监会依法对公司提交的《上市公司公开发行可转换为股票的公司债券发行注册申请表》进行了审查,认为该申请材料齐全,决定对该行政许可申请予以受理。

公司本次公开发行A股可转换公司债券事项需经中国证监会核准,能否获得核准及最终获得核准的时间均存在不确定性,敬请广大投资者理性投资,注意投资风险。公司将根据该事项的进展情况,严格按照有关法律法规的规定和要求及时履行信息披露义务。
特此公告。

大参林医药集团股份有限公司
董事会
2020年6月8日

河北承德露露股份有限公司 关于参加河北辖区上市公司2020年度 投资者网上集体接待日活动的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

河北承德露露股份有限公司(以下简称“公司”)已于2020年3月28日发布了“2019年年度报告”,为便于广大投资者更深入地了解公司情况、发展战略、经营状况、可持续发展等投资者所关心的问题,公司定于2020年6月12日(星期五)15:00-17:00参加中国证监会河北监管局举办的“河北辖区上市公司2020年度投资者网上集体接待日活动”,现将有关事项公告如下:

本次年度集体接待日将在深圳市全景网络有限公司提供的网上平台采取网络远程的方式进行,投资者可以登录“河北辖区上市公司投资者关系互动平台”(http://rs.p5w.net)参与交流。

出席本次年度网上集体接待日的人员有:董事长、总经理、董事会秘书、财务总监、副总经理、财务负责人、投资者关系及证券事务人员。
欢迎广大投资者积极参与。
特此公告。

河北承德露露股份有限公司董事会
2020年6月8日

江苏苏农智慧农业科技股份有限公司关于深圳证劵交易所年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

江苏苏农智慧农业科技股份有限公司(以下简称“公司”,“本公司”)于2020年6月31日收到深圳证券交易所下发的《关于对江苏苏农智慧农业科技股份有限公司的年报问询函》(公司年报问询函[2020]第124号),公司收到函件后高度重视并就相关问题进行了核实,现就有关事项说明如下:

1.年报提示,你公司报告期主要经营业务的毛利率同比下降,扣除非经常性损益后的净利润已接近零。另外,你公司报告期内新增供应设备资产,实现营业收入2.35亿元,占营业收入的16.23%,毛利率为1.44%。请结合上述设备资产,说明其采购价格、用途、使用期限、折旧政策、减值准备等情况,并说明其对公司经营业绩的影响。

请你公司:(1)结合上述市场环境、行业竞争格局,说明你公司可比公司经营情况,你公司主要产品近三年价格、售价变化情况等,说明你公司已采取或拟采取的改善盈利能力的措施。
回复:

公司2019年营业收入14.536343亿元,其中机械制造业102,180.36万元,占比70.70%;供应链管理贸易收入23,463.58万元,占比16.23%;有色金属采选收入16,481.85万元,占比11.40%;农业信息化收入2,408.64万元,占比1.67%。

公司主要经营业务仍为机械制造业,主要产品用于农业及终端产品,包括非道路用柴油发动机、通机主机及发电机组等,产品用途主要为农用及出口。

A.公司主要业务市场和行业总体情况
内燃机是工程机械、农业机械、发电设备、铁路、船舶、石油等工业领域的重要组成部分,据中国内燃机工业协会统计数据,2014年以来,我国内燃机制造业整体呈现震荡下行的走势,2019年,我国内燃机销量(按可比口径)下滑至4712.3万台,同比上年下降8.09%,自2013年以来首次下跌至4600万台左右。全年销量结构中,商用车销量18.06%,工程机械下降1.15%,农业机械下降6.46%,农用机械下降7.83%,发电机械下降36.40%。终端市场中柴油机和发电机组等一直呈低谷态势,销量下降明显,但农用机械的内燃机有较大的起色。贸易领域的持续影响行业进出口数据,行业整体不断下行,龙头企业优势明显。(根据中国内燃机工业协会网站信息,上述数据仅包含了行业主要规模以上企业的相数据)

根据中国内燃机工业协会整理的海关总署数据,2019年1-12月,中国内燃机行业出口额为150.29亿美元,同比增长7.37%,在出口总额中,内燃机整机出口占比仅28.14%,降幅较小,柴油机、汽油机,其他类型内燃机,发电机组降幅在8-15%之间。2019年,中美贸易摩擦影响,通机行业出口出现规模6.4亿美元,同比下降17.21%,其中,出口美国市场3.1亿美元,同比下降33.81%。通机发电行业出口出现规模13.34亿美元,同比下滑15.61%;其中,出口美国市场4.22亿美元,同比下降46.37%。

综上,近年内销行业销量整体呈现震荡下行的走势,但大环境逐渐回暖,公司所处细分市场企稳,销量呈震荡回升态势,但仍存在一定程度的市场竞争压力。随着国家对粮食安全和农村的重视程度越来越高,以及农业和农村行业未来不断发展,以及农民收入提高,相信农村内燃机亦会迎来市场机会。出口市场方面,进口国的消费能力目前尚未发生根本改变,但国内燃机亦受到中美贸易关系影响,存在不确定性。行业竞争格局方面,国家对内燃机非排标准的提高,安全环保督查的趋严将促进行业集中度的持续提升,预期有利于具备核心竞争力的规模企业。

B.同行业可比公司及本公司近三年销售情况
同行业可比公司近三年营业收入及毛利率情况表

公司名称	年份	营业收入	毛利率
苏农机械 (603076)	2019年度	10,646.2	18.20%
	2018年度	19,416.5	13.88%
	2017年度	19,416.5	13.88%
潍柴动力 (000338)	2019年度	21,982.1	27.92%
	2018年度	27,919.2	22.61%
	2017年度	27,919.2	22.61%

注:上述数据源自江苏常柴和隆鑫通海2019年、2018年和2017年年报,因隆鑫通海近三年年报中主营业务部分产品口径有调整,故缺少口径的2017年数据和2018年部分数据。
本公司近三年销售情况表

产品	2019年	2018年	2017年
柴油机	10,646.2	23,257.0	33,277.7
发电机组	2,163.15	2,662.20	2,470.00
通机	3,182.15	4,589.21	48,827.1
内销	1,062.19	1,297.00	1,133.00
外销	1,115.96	1,292.21	1,340.00

注:公司产品型号较多,不同产品间价格相差较大,上述中间均价=销售收入/销量,仅供参考。
从上表基本看出,公司主业内销和近三年销售规模波动态势基本和同行业及同行业公司相当。但根据同行业信息披露的数据,对比公司情况,本公司平均毛利率水平低于同行业公司。

C.收入确认原则
公司已采取及拟采取的改善盈利能力的措施
对比同行业可比公司,公司近年毛利率和盈利水平较低的主要原因:

- (1)近年多次行业扩张,增加了财务成本,且部分并购项目长期亏损;
- (2)厂房建设,基建投入和产能扩张,提高了固定成本和运营成本;
- (3)原主业相关项目投入,增加了财务成本,并形成减值计提;
- (4)经营规模下降后,资产规模、管理架构存在现状不相匹配。

针对上述造成盈利能力弱的原因,结合市场环境、行业现状和预期,公司于2019年有针对性地采取三大措施,秉持持有即走的原则,意在理顺公司经营体系,提高持续经营能力,改善盈利能力。

1.优化业务:为适应公司业务和经营调整,公司持续对管理进行改进和优化,结合现有业务规模特点,重组管理体系,重建管理体系,提高管理效率,降低运营成本。
通过上述措施的实施,公司经营成本和管控成本已显著降低,经营效率和效率逐步提升,盈利能力在逐步改善。下一步,公司将继续优化措施,重点调整业务核心竞争力。一是做好内销产品,挖掘市场潜力,开拓新客户、新产品,二是做强零部件业务,持续提升产品品质和新产品开发能力,拓宽产品品类,扩大业务规模,三是推动中产产品的建设运营,构建矿业持续开发能力;四是寻求新产品、新技术发展机会,促进公司转型升级和高质量发展。

2.为表达决心和态度,公司推出2020年股权激励计划,将股东、公司和管理层及核心团队利益结合在一起,使各方共同关注公司的长远发展,致力于提升公司的核心竞争力,促进公司发展战略和经营目标的实现,推动公司健康持续发展。

3.说明目前开展供应链贸易业务的背景及主要考虑,与你公司现有业务是否具有相关性和协同性。
回复:

公司已有一十余年的国际贸易业务,产品包括内销产品和外销产品,目前以内销产品为主,公司国际贸易采取贸易模式,以订单定购及采购,并对每单的利润率进行跟踪。在做好合理风险管控的前提下,贸易业务具有相对资产轻、周转快的特点,虽然具体利润率会波动,但盈利可控性强,公司国际贸易业务多年保持盈利状态。

为挖掘公司盈利能力,积累相关经验,提高资金使用效率和收益率,探索未来更多业务方向和业务可能,公司在现有出口业务基础上进一步拓展,布局内销贸易。在该业务中公司定位于供应链的中间环节,与上游终端客户采购,通过合作控制,根据客户需求开展贸易,在确认中间环节不承担库存风险和仓储成本,通过控制期风险和资金流,提高资金使用效率。

公司利用闲置资金开展该业务,并未挤压日常经营资源,在现阶段可以补充公司盈利,也有利于公司业务互补。

(3)详细说明供应链贸易业务的经营和盈利模式、定价方式、结算周期、收入确认原则等。
回复:

A.关于供应链业务的经营和盈利模式
公司以钢材贸易批发业务作为供应链业务的切入点,2019年该项业务的经营模式为:我公司作为终端贸易商供应链,公司经营成本及管控成本已显著降低,经营效率和效率逐步提升,盈利能力在逐步改善。下一步,公司将继续优化措施,重点调整业务核心竞争力。一是做好内销产品,挖掘市场潜力,开拓新客户、新产品,二是做强零部件业务,持续提升产品品质和新产品开发能力,拓宽产品品类,扩大业务规模,三是推动中产产品的建设运营,构建矿业持续开发能力;四是寻求新产品、新技术发展机会,促进公司转型升级和高质量发展。

2.年报提示,你公司报告期主要经营业务的毛利率同比下降,扣除非经常性损益后的净利润已接近零。另外,你公司报告期内新增供应设备资产,实现营业收入2.35亿元,占营业收入的16.23%,毛利率为1.44%。请结合上述设备资产,说明其采购价格、用途、使用期限、折旧政策、减值准备等情况,并说明其对公司经营业绩的影响。

请你公司:(1)结合上述市场环境、行业竞争格局,说明你公司可比公司经营情况,你公司主要产品近三年价格、售价变化情况等,说明你公司已采取或拟采取的改善盈利能力的措施。
回复:

公司2019年营业收入14.536343亿元,其中机械制造业102,180.36万元,占比70.70%;供应链管理贸易收入23,463.58万元,占比16.23%;有色金属采选收入16,481.85万元,占比11.40%;农业信息化收入2,408.64万元,占比1.67%。

公司主要经营业务仍为机械制造业,主要产品用于农业及终端产品,包括非道路用柴油发动机、通机主机及发电机组等,产品用途主要为农用及出口。

A.公司主要业务市场和行业总体情况
内燃机是工程机械、农业机械、发电设备、铁路、船舶、石油等工业领域的重要组成部分,据中国内燃机工业协会统计数据,2014年以来,我国内燃机制造业整体呈现震荡下行的走势,2019年,我国内燃机销量(按可比口径)下滑至4712.3万台,同比上年下降8.09%,自2013年以来首次下跌至4600万台左右。全年销量结构中,商用车销量18.06%,工程机械下降1.15%,农业机械下降6.46%,农用机械下降7.83%,发电机械下降36.40%。终端市场中柴油机和发电机组等一直呈低谷态势,销量下降明显,但农用机械的内燃机有较大的起色。贸易领域的持续影响行业进出口数据,行业整体不断下行,龙头企业优势明显。(根据中国内燃机工业协会网站信息,上述数据仅包含了行业主要规模以上企业的相数据)

根据中国内燃机工业协会整理的海关总署数据,2019年1-12月,中国内燃机行业出口额为150.29亿美元,同比增长7.37%,在出口总额中,内燃机整机出口占比仅28.14%,降幅较小,柴油机、汽油机,其他类型内燃机,发电机组降幅在8-15%之间。2019年,中美贸易摩擦影响,通机行业出口出现规模6.4亿美元,同比下降17.21%,其中,出口美国市场3.1亿美元,同比下降33.81%。通机发电行业出口出现规模13.34亿美元,同比下滑15.61%;其中,出口美国市场4.22亿美元,同比下降46.37%。

综上,近年内销行业销量整体呈现震荡下行的走势,但大环境逐渐回暖,公司所处细分市场企稳,销量呈震荡回升态势,但仍存在一定程度的市场竞争压力。随着国家对粮食安全和农村的重视程度越来越高,以及农业和农村行业未来不断发展,以及农民收入提高,相信农村内燃机亦会迎来市场机会。出口市场方面,进口国的消费能力目前尚未发生根本改变,但国内燃机亦受到中美贸易关系影响,存在不确定性。行业竞争格局方面,国家对内燃机非排标准的提高,安全环保督查的趋严将促进行业集中度的持续提升,预期有利于具备核心竞争力的规模企业。

B.同行业可比公司及本公司近三年销售情况
同行业可比公司近三年营业收入及毛利率情况表

公司名称	年份	营业收入	毛利率
苏农机械 (603076)	2019年度	10,646.2	18.20%
	2018年度	19,416.5	13.88%
	2017年度	19,416.5	13.88%
潍柴动力 (000338)	2019年度	21,982.1	27.92%
	2018年度	27,919.2	22.61%
	2017年度	27,919.2	22.61%

注:上述数据源自江苏常柴和隆鑫通海2019年、2018年和2017年年报,因隆鑫通海近三年年报中主营业务部分产品口径有调整,故缺少口径的2017年数据和2018年部分数据。
本公司近三年销售情况表

产品	2019年	2018年	2017年
柴油机	10,646.2	23,257.0	33,277.7
发电机组	2,163.15	2,662.20	2,470.00
通机	3,182.15	4,589.21	48,827.1
内销	1,062.19	1,297.00	1,133.00
外销	1,115.96	1,292.21	1,340.00

注:公司产品型号较多,不同产品间价格相差较大,上述中间均价=销售收入/销量,仅供参考。
从上表基本看出,公司主业内销和近三年销售规模波动态势基本和同行业及同行业公司相当。但根据同行业信息披露的数据,对比公司情况,本公司平均毛利率水平低于同行业公司。

C.收入确认原则
公司已采取及拟采取的改善盈利能力的措施
对比同行业可比公司,公司近年毛利率和盈利水平较低的主要原因:

- (1)近年多次行业扩张,增加了财务成本,且部分并购项目长期亏损;
- (2)厂房建设,基建投入和产能扩张,提高了固定成本和运营成本;
- (3)原主业相关项目投入,增加了财务成本,并形成减值计提;
- (4)经营规模下降后,资产规模、管理架构存在现状不相匹配。

针对上述造成盈利能力弱的原因,结合市场环境、行业现状和预期,公司于2019年有针对性地采取三大措施,秉持持有即走的原则,意在理顺公司经营体系,提高持续经营能力,改善盈利能力。

1.优化业务:为适应公司业务和经营调整,公司持续对管理进行改进和优化,结合现有业务规模特点,重组管理体系,重建管理体系,提高管理效率,降低运营成本。
通过上述措施的实施,公司经营成本和管控成本已显著降低,经营效率和效率逐步提升,盈利能力在逐步改善。下一步,公司将继续优化措施,重点调整业务核心竞争力。一是做好内销产品,挖掘市场潜力,开拓新客户、新产品,二是做强零部件业务,持续提升产品品质和新产品开发能力,拓宽产品品类,扩大业务规模,三是推动中产产品的建设运营,构建矿业持续开发能力;四是寻求新产品、新技术发展机会,促进公司转型升级和高质量发展。

2.为表达决心和态度,公司推出2020年股权激励计划,将股东、公司和管理层及核心团队利益结合在一起,使各方共同关注公司的长远发展,致力于提升公司的核心竞争力,促进公司发展战略和经营目标的实现,推动公司健康持续发展。

3.说明目前开展供应链贸易业务的背景及主要考虑,与你公司现有业务是否具有相关性和协同性。
回复:

公司已有一十余年的国际贸易业务,产品包括内销产品和外销产品,目前以内销产品为主,公司国际贸易采取贸易模式,以订单定购及采购,并对每单的利润率进行跟踪。在做好合理风险管控的前提下,贸易业务具有相对资产轻、周转快的特点,虽然具体利润率会波动,但盈利可控性强,公司国际贸易业务多年保持盈利状态。

为挖掘公司盈利能力,积累相关经验,提高资金使用效率和收益率,探索未来更多业务方向和业务可能,公司在现有出口业务基础上进一步拓展,布局内销贸易。在该业务中公司定位于供应链的中间环节,与上游终端客户采购,通过合作控制,根据客户需求开展贸易,在确认中间环节不承担库存风险和仓储成本,通过控制期风险和资金流,提高资金使用效率。

公司利用闲置资金开展该业务,并未挤压日常经营资源,在现阶段可以补充公司盈利,也有利于公司业务互补。

(3)详细说明供应链贸易业务的经营和盈利模式、定价方式、结算周期、收入确认原则等。
回复:

A.关于供应链业务的经营和盈利模式
公司以钢材贸易批发业务作为供应链业务的切入点,2019年该项业务的经营模式为:我公司作为终端贸易商供应链,公司经营成本及管控成本已显著降低,经营效率和效率逐步提升,盈利能力在逐步改善。下一步,公司将继续优化措施,重点调整业务核心竞争力。一是做好内销产品,挖掘市场潜力,开拓新客户、新产品,二是做强零部件业务,持续提升产品品质和新产品开发能力,拓宽产品品类,扩大业务规模,三是推动中产产品的建设运营,构建矿业持续开发能力;四是寻求新产品、新技术发展机会,促进公司转型升级和高质量发展。

公司利用闲置资金开展该业务,并未挤压日常经营资源,在现阶段可以补充公司盈利,也有利于公司业务互补。