

五新隧装董事长杨贞柿：

深耕专用设备领域 做行业“隐形冠军”

忙碌的工人，不停运转的生产线，一台台红黄相间的混凝土湿喷机和拱架装车驶出五新隧装的工厂等待发货。在北交所开市一周年之际，五新隧装董事长杨贞柿接受了中国证券报记者的专访。

杨贞柿表示，在北交所上市让公司在融资、人才、治理和品牌上迎来机遇。公司将继续深耕隧道施工成套智能装备领域，在细分领域做到极致，为我国实体经济的发展砌好属于五新隧装的那块砖。

● 本报记者 段芳媛

北交所带来新机遇

作为第一批在北交所上市的企业，杨贞柿谈及北交所上市一年的感受用了“惊喜”一词。“应该说在北交所上市让公司发展上了一个新的台阶，为公司带来新机遇的同时，也对公司的管理和发展提出了更高的要求。”杨贞柿说。

工程机械行业自2021年开始进入下行周期，作为工程机械行业中的一员，五新隧装业绩也受到一定冲击。公司今年前三季度实现营业收入4.26亿元，实现归属于上市公司股东的净利润6196.99万元，营收、净利均较上年同期略有下滑。

不过，杨贞柿表示，在北交所上市为公司带来了更通畅的融资渠道，“我们获得了很好的融资，在行业低谷的时候为公司准备了充足的‘粮食’”。

杨贞柿表示，在北交所上市还让公司提升了品牌知名度，并完善了公司的人才机制。“成为上市公司，扩大了公司的知名度，提升了公司的市场地位和影响力，有助于公司树立产品品牌形象；同时，公司也可以利用股票期权等方式实现对员工和管理层的有效激励，有助于公司吸引优秀人才，激发员工的工作热情，从而增强企业的发展潜力和后劲。”

上市公司的身份也对五新隧装提出了更高的要求。“股东对我们的期望值更高，这也鞭策我们要更好地经营自己的企业，



五新隧装生产车间

持续稳健地回报投资者。”杨贞柿表示，上市以来，公司不断完善治理结构，提高运行质量，为公司长远发展打下了基础。

专注细分领域

在北交所上市虽然让五新隧装站上了更高的平台，但杨贞柿表示，公司仍将专注于细分领域，在专用设备领域稳扎稳打。“并不是只有营收百亿元的大企业、行业龙头企业才是成功的企业。把一件小事做到极致也是一种成功，我们追求的是做‘隐形冠军’。”

据介绍，五新隧装属于工程机械行业中隧道施工装备分支。公司专注于钻爆法成套装备，混凝土湿喷机和隧道（隧洞）衬砌台车是公司的拳头产品，处于行业领先地位。

杨贞柿介绍，钻爆法成套装备市场规模相对较小。以混凝土湿喷机为例，假如每年有2000条隧道需要施工，每条隧道需要一台湿喷机，加上旧设备，每年新增需求约1000台，混凝土湿喷机年市场规模约为20亿元。

随着公司不断发展壮大，五新隧装也将业务领域从铁路、公路、水利水电横向扩展至抽水蓄能、地下洞库、地下矿山开采市

场。同时，公司将逐步实施国际化战略，积极拓展国际市场，努力成为世界一流的隧道施工与地下开采成套智能装备供应商。

“我们始终追求以客户需求为中心和以解决行业痛点为着力点，持续为客户提供原创性的整体解决方案。”杨贞柿说。

坚持创新发展

事实上，在国产混凝土湿喷机被市场接受前，我国的市场一直被进口设备占据。回顾公司和行业的发展壮大之路，杨贞柿认为创新是关键。“我们在2012年开始研发混凝土湿喷机的时候，客户也曾对我们有质疑和排斥，公司也遭遇过不少困难。不过，通过我们的技术创新、服务模式创新，公司产品逐步获得了市场的认可，也逐步替代了原来传统的人工小机具施工。”

“到今天可以自豪地说，我们国内用的混凝土湿喷机95%以上都是国产品牌，90%以上的隧道都用上了湿喷机机械手，不再是人工机具施工，这对整个行业来讲都是可喜的成绩。”杨贞柿说。

创新是五新隧装的安身立命之本，公司始终坚持研发投入。“公司营收规模只有1亿元至2亿元的时候，我们研发人员就

有20多位。去年，我们营收不到7亿元，研发人员已经有80多位了，这在我们这个规模的公司中是比较少见的。”杨贞柿说。

公司财务数据显示，2018年至2021年以及2022年前三季度，公司研发费用分别为1194.68万元、1572.23万元、1837.22万元、2847.88万元以及3266.79万元，研发投入力度逐年增大。

“对企业来说，想持续健康发展下去，在行业中取得一定地位，研发投入是必须的。我们一直反对低价竞争和恶性竞争，这会危害行业的发展。我们始终坚持创新驱动带动企业和行业共同发展。”杨贞柿说。

研发投入也为五新隧装带来了丰厚的科研成果。截至2022年6月30日，公司已拥有专利331项，其中发明专利65项、实用新型专利246项、外观设计专利20项，并构建了自有产品、技术的知识产权保护体系。同时，公司还是国家级专精特新“小巨人”企业。

根据中国机械工业联合会发布的关于表彰2022年度“机械工业科学技术奖”奖励项目的通报，由五新隧装牵头完成的项目《长大隧道混凝土湿喷智能装备关键技术研究及应用》荣获机械工业科学技术二等奖。

能源也先后宣布拟进一步扩充产能。其中，东方日升拟斥资28亿元投建10GW N型电池产能；晶科能源拟发行可转债，用于加码光伏产业链一体化，募资总额不超过100亿元。

中金公司研报表示，2023年第一季度是产业链降价初期，分布式需求有望率先复苏。后续随着价格的进一步回落，递延的国内外地面电站需求有望集中释放，从而支撑产业链价格体系相对平稳运行，继续看好光伏产业链基本面表现。

世界杯激发餐饮及宅家消费活力

● 本报记者 高佳晨

2022年卡塔尔世界杯已拉开帷幕，掀起了一波宅家看球的消费热潮，也为线下实体店销售带来新的增长。美团数据显示，世界杯开幕当日，平台上啤酒、饮料、零食、水果等外卖订单量环比增长31%。盒马数据显示，近几日火锅订单销售额环比增长四成，半成品火锅销售额环比增长近100%。此外，来自中国的“世界杯周边”更是早早走向全球。

业内人士表示，世界杯大幕拉开，有望带动相关周边消费。今年世界杯赛事时段为下午六点至凌晨三点，是拉动正餐和夜宵的新增长点，或进一步激发餐饮及宅家消费活力。

火锅啤酒+养生滋补成标配

中国证券报记者从美团了解到，受宅家看球带动，过去七天，平台上“世界杯主题”堂食套餐订单量环比增长80%。其中，上海、深圳、杭州等城市的看球需求不断升温，火锅店、烧烤店、西餐酒吧等地成热门选择。

据大众点评数据，开赛前三周，不少用户就已开始检索预订世界杯看球餐厅，过去七天，世界杯餐厅、看球餐厅等关键词搜索量环比增长556%。不少餐饮商户表示，晚上21点时段成为预订的“黄金时段”。

“目前店里已推出超百个观球位，并在每晚九点后举办夜宵全场五折活动，本周重要比赛时段就餐的订位满座率已超100%，我们将适当考虑扩大订座率。”上海趁烧欢乐烧肉相关负责人告诉记者。

火锅、啤酒、烧烤等成为球迷首选。美团数据显示，世界杯开幕当日，全国啤酒外卖订单量环比增长43%、饮料增长25%、零食增长55%、水果增长35%。盒马数据显示，刚刚过去的周末，火锅消费迎来新一轮高峰，整体销售额环比增长40%，半成品火锅销售额环比增长近100%；11月以来，平台上啤酒销售额相比去年同期增长168%。叮咚买菜数据显示，11月19日以来，空气炸锅系列产品销量持续走高，比上周同期增长51.5%。

一边熬夜、一边养生也成球迷标配。盒马数据显示，世界杯开幕当天，盒补补西洋参、鲜参蜜片销售额比上月同期分别增长167%、242%，枸杞蜂蜜增长四成以上，决明子菊花茶、玉米须茶一度断货；“美颜滋补”类商品也迎来爆发式增长，阿胶糕、即食花胶销售额比上月同期分别增长206%、420%。

宅家看球带动相关需求大增

除了满足口腹之欲，打造沉浸式宅家看球环境也受到不

少球迷追捧，并带动世界杯周边产品、投影仪、音箱等订单量快速上涨。

美团数据显示，最近三天，黑白足球气球、32强装饰旗的外卖订单量环比增长2950%、世界杯吊旗增长3250%、官方球星卡增长933%、世界杯主题口罩增长231%，此外，平台上投影仪的外卖订单量同比增长165%，环比增长34%；音箱的外卖订单量同比增长超100%，环比增长29%。

记者在外卖平台上搜索“投影仪”，发现多家数码文具店、商超均有售。“今年球赛是在冬天，球迷喜欢在家看球，用投影看相对更过瘾，”北京西城区一家数码店老板表示，世界杯一周开始，店里下单投影仪、小音箱的顾客就明显增多。

业内人士表示，今年世界杯在冬季举办，宅家消费将成为主流形态。随着外卖需求越来越旺盛，线上平台依托线下实体店门店的即时零售业态，将为消费者带来更便捷、更丰富的消费体验。对线下实体店而言，也是把握世界杯消费热、扩大并稳固周边客群的很好机遇。

中国商家收获大量订单

除了全世界球迷大狂欢，不少中国商家也喜提世界杯订单，组成了一支出海“中国队”。

阿里巴巴国际站数据显示，今年9至11月，与世界杯相关的足球、足球鞋、足球服、足球训练设备及周边产品成为阿里国际站的搜索关键词，其中足球鞋的全球买家数同比增长翻倍，奖杯奖牌买家数同比增长126%，足球守门员手套买家数同比增长更是达到323%。

运动品牌卡尔美跨境电商负责人徐小提告诉记者，公司原本是福建泉州的一家外贸小厂，2014年收购了西班牙运动品牌卡尔美，并通过速卖通实现品牌出海。

“今年世界杯，我们的目标是GMV（商品交易总额）实现同比增长500%，并沉淀1万个专业买家。我们已经开发了各国国家队队徽同色系的产品，在今年世界杯专场上线，总备货6万件，覆盖球衣、健身服饰、秋冬服饰等各个品类，迎接这场足球盛事。”徐小提表示。

在浙江义乌做了十几年奖杯奖牌外贸生意的义乌市金尊文体用品公司负责人叶德模告诉记者，公司接到了今年世界杯的纪念奖品及球迷纪念章、钥匙链等周边产品的订单，预计今年的业绩会比去年增长至少50%，“单是今年上半年，公司业绩就已经超过了去年和前年的总和。”叶德模表示，因为中东人更喜欢“土豪金”颜色，所以相比往年的奖杯奖牌，今年产品在颜色上会更加绚丽。

晶澳科技“大手笔”扩产再加码

● 本报记者 何昱璞

晶澳科技11月24日晚公告称，拟对公司一体化产能进行扩建，建设扬州10GW高效电池项目（新增），曲靖四期年产10GW电池、5GW组件项目，预计投资额达74.4亿元。

这是继11月16日宣布在石家庄投资超百亿元扩产后，公司本月再度“大手笔”扩产。据统计，今年以来，晶澳科技专注布局一体化产能，累计投资金额已超300亿元。

扩产步伐加快

公司表示，此次扩产项目的投资建设符合公司未来产能规划的战略需要，有利于公司垂直一体化的产业链布局。

值得注意的是，11月16日晶澳科技刚宣布扩产，拟在石家庄高新技术产业开发区分期建设光伏切片、电池、组件一体化智能工厂及研发中心项目，总投资约102亿元。

公告显示，按照公司产能规划，预计

2022年底、2023年底组件产能分别达50GW和75GW，硅片及电池产能保持在组件产能的80%左右。

看好明年一季度市场需求

在扩产过程中，光伏头部企业均选择垂直一体化布局打通产业链，涉及硅料、硅片、电池片、组件等领域。据统计，今年以来，晶澳科技专注布局一体化产能，累计投资金额已超300亿元。

除晶澳科技外，近期东方日升、晶科

能源也先后宣布拟进一步扩充产能。其中，东方日升拟斥资28亿元投建10GW N型电池产能；晶科能源拟发行可转债，用于加码光伏产业链一体化，募资总额不超过100亿元。

中金公司研报表示，2023年第一季度是产业链降价初期，分布式需求有望率先复苏。后续随着价格的进一步回落，递延的国内外地面电站需求有望集中释放，从而支撑产业链价格体系相对平稳运行，继续看好光伏产业链基本面表现。

证券代码:000038	证券简称:ST大通	公告编号:2022-077
深圳大通实业股份有限公司 关于深圳证券交易所关注函回复的公告		
本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。 深圳大通实业股份有限公司(以下简称“公司”)于2022年10月26日收到深圳证券交易所上市公司管理一部下发的《关于对深圳大通实业股份有限公司的关注函》(公司部关注函〔2022〕第383号)(以下简称“关注函”),公司进行了认真自查和核实,已按照相关要求向深圳证券交易所作出回复。回复内容如下: 1.说明你公司对前述两支基金提供担保的事项是否合法合规,履行了何种审议程序和信息披露义务(包括但不限于履行的具体程序、时间、表决情况、关联方是否回避表决等)。 回复:公司为杭州通育投资合伙企业(有限合伙)、杭州通锐投资合伙企业(有限合伙)两个基金提供担保的事项履行了董事会、股东大会的审议程序及信息披露义务,公司未发现违反法律、法规的情况。 一、杭州通育投资合伙企业(有限合伙) 公司于2016年11月24日召开第九届董事会第二次会议、2016年12月12日召开2016年第六次临时股东大会,审议通过了《关于为设立并购置基金提供回购及差额补足增信的议案》,该基金系公司参与设立,不存在回避表决的情况,公司于2016年12月26日披露了《关于为杭州通育投资合伙企业(有限合伙)提供回购及差额补足增信的公告》;上述事项经公司2016年12月12日召开的2016年第六次临时股东大会审议通过,公司于2016年12月13日披露了《2016年第六次临时股东大会决议公告》。 二、杭州通锐投资合伙企业(有限合伙) 公司于2017年8月26日召开第九届董事会第十七次会议,审议通过了《关于为杭州通锐投资合伙企业(有限合伙)提供回购及差额补足增信的议案》,该事项经公司2017年8月26日召开的2017年第四次临时股东大会审议通过,并于2017年8月26日披露了《关于为杭州通锐投资合伙企业(有限合伙)提供回购及差额补足增信的公告》;上述事项经公司2017年9月11日召开的2017年第四次临时股东大会审议通过,并于2017年9月11日披露了《关于为杭州通锐投资合伙企业(有限合伙)提供回购及差额补足增信的公告》。 2.说明你公司未按时披露通锐基金9月28日到期及差额补足义务履行情况等有关事项的原因及合理性;你公司是否存在信息披露不及时、不完整的情况。 回复:截至目前,通锐基金基金运行未发现异常,公司也未收到要求履行相关差额补足义务的通知,故未触发差额补足义务,不存在企业承担的现时义务。截至目前各方也无其他争议。公司于2022年11月23日披露了《关于提供回购及差额补足事项的进展暨风险提示公告》。 3.分别说明前述两支基金目前的运作情况,是否进行到期清算,是否触发你公司回购及差额补足义务,如是,请你公司详细披露基金到期清算情况,你公司需要承担的差额补足义务及具体金额,并说明你公司的资金来源以及相关事项对你公司是否产生重大不利影响;你公司已采取和拟采取的措施。		
深圳大通实业股份有限公司董事会 2022年11月23日		

证券代码:600032	证券简称:标准股份	公告编号:2022-045
西安标准工业股份有限公司 股票交易风险提示公告		
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法律责任。 重要内容提示: ●西安标准工业股份有限公司(以下简称“公司”)关注到存在“酒企借壳”的相关传闻。公司不涉及与酒企业的“借壳”、“重组”的洽谈或谈判等相关行为,也无计划从事与酒相关业务,关于公司“酒企借壳”的相关传闻不属于。公司及控股股东未来十二个月内均没有改变主营业务或者对主营业务作出重大调整的计划。 ●公司2022年1-9月实现营业收入9.54亿元,同比减少32.76%,主要因供应链业务收入大幅下降所致;实现归属于上市公司股东的净利润-3,739.12万元,同比减少8.77%,主要因应收账款的信用减值损失增加所致。公司多年扣非后归母净利润连续为负值,主要因上市公司主体持续亏损所致,上市公司主体的亏损主要因资产减值损失过大和毛利率较低。敬请广大投资者注意投资风险。 ●公司股票自2022年11月16日以来,累计涨幅达39.44%,同期专用设备(申万)指数累计下跌1.05%,同期上证指数累计下跌1.18%,公司股票短期涨幅高于同期行业涨幅及上证指数。在当前公司基本面未发生重大变化的情况下,公司股票价格短期涨幅较大,存在估值较高的风险。公司郑重提醒广大投资者充分了解股票市场风险、公司披露的风险因素,注意二级市场交易风险,避免跟风炒作,审慎决策,理性投资。 一、媒体报道、市场传闻、热点概念情况 公司关注到存在“酒企借壳”的相关传闻。公司不涉及与酒企业的“借壳”、“重组”的洽谈或谈判等相关行为,也无计划从事与酒相关业务,关于公司“酒企借壳”的相关传闻不属于。公司及控股股东未来十二个月内均没有改变主营业务或者对主营业务作出重大调整的计划。 经公司自查,并向控股股东、实际控制人进行了征询。截止本公告日,公司、公司控股股东及实际控制人不存在应披露而未披露的重大信息,亦未筹划与公司有关的重大资产重组、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、引进战略投资者等对公司股票交易价		
格产生较大影响的重大事项。 二、生产经营情况 公司于2022年10月26日披露了《2022年第三季度报告》,公司2022年1-9月实现营业收入9.54亿元,同比减少32.76%,主要因供应链业务收入大幅下降所致;实现归属于上市公司股东的净利润-3,739.12万元,同比减少8.77%,主要因应收账款的信用减值损失增加所致。公司多年扣非后归母净利润连续为负值,主要因上市公司主体持续亏损所致,上市公司主体的亏损主要因资产减值损失过大和毛利率较低。敬请广大投资者注意投资风险。 公司供应链业务的逾期应收账款已通过法律诉讼途径解决(详见公司披露的2022-015号、2022-020号公告),截至目前,标准股份涉诉寅乾(宁夏)能源科技有限公司、陕西长庆汽车管理股份有限公司的案件一审判决均胜诉。(详见公司披露的2022-041号、2022-043号公告)其余供应链业务逾期应收账款诉讼事项未有其他重大进展。敬请广大投资者注意投资风险。 三、二级市场交易风险 公司股票自2022年11月16日以来,累计涨幅达39.44%,同期专用设备(申万)指数累计下跌1.05%,同期上证指数累计下跌1.18%,公司股票短期涨幅高于同期行业涨幅及上证指数。在当前公司基本面未发生重大变化的情况下,公司股票价格短期涨幅较大,存在估值较高的风险。公司郑重提醒广大投资者充分了解股票市场风险、公司披露的风险因素,注意二级市场交易风险,避免跟风炒作,审慎决策,理性投资。 四、董事会声明 公司董事会确认,除上述披露事项外,公司没有任何根据《上海证券交易所股票上市规则》等有关规定应披露而未披露的事项或与该等事项有关的筹划、商谈、意向、协议等,董事会也未获悉根据《上海证券交易所股票上市规则》等有关规定应披露而未披露的、对公司股票及其衍生品种交易价格可能产生较大影响的信息;公司前期披露的信息不存在需要更正、补充之处。 特此公告。 西安标准工业股份有限公司董事会 二〇二二年十一月二十四日		