

泰鹏智能：打造庭院帐篷细分市场领先者

11月3日，山东泰鹏智能家居股份有限公司（简称“泰鹏智能”）向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市网上路演在中国证券报·中证网举行。

成立21年来，泰鹏智能已发展成为庭院帐篷细分领域的优秀企业，具备较强的核心竞争力和市场地位。泰鹏智能董事长刘建三表示，通过实施募投项目，公司将不断创新满足客户及终端消费者需求，进一步提高产品竞争力，巩固和提高公司差异化竞争优势。“我们有能力成为细分行业领先者。”

●本报记者 张鹏飞



路演现场

本报记者 张鹏飞 摄

“专精特新”中小企业。“公司坚持产研相结合的产品创新模式，具有较高的技术研发水平和较强的产品设计能力，在保证产品美观度的同时增强其功能体验性。”

产品主要销往境外市场

泰鹏智能的产品主要销往欧美等境外市场，兼有少量境内市场销售。“历经20余年发展，公司在户外休闲家具及用品方面逐渐形成了成熟的研发体系、生产体系和销售体系。”刘建三在路演中介绍，凭借先进的生产技术和设备以及优秀的产品质量和服务，公司的产品进入了劳氏、家得宝、沃尔玛等国际知名大型零售商的供应体系，并与其建立了良好的长期业务合作关系，得到客户广泛认可。

刘建三介绍了公司的销售模式。通过ODM模式，公司与客户开展合作，根据客户不同需求自主开发、设计和试制产品以供客户选择，待客户确认并下达订单后组织生产，产品生产完成后直接发运给客户，

并由客户的销售渠道将产品销售给终端消费者。

近年来，公司及时把握跨境电商发展的市场机遇，积极布局电商渠道，与TOOLPORT、APPEARANCES等知名跨境电商建立合作关系，进一步拓宽了销售渠道。为了确保售后服务质量，公司在境外聘请了第三方机构，为公司产品的终端消费者提供售后服务。刘建三说：“终端消费者在零售处购买公司产品后，如出现缺少配件、使用障碍等情况，可通过售后服务电话直接联系到公司的第三方售后服务商，以获得高效、及时的售后服务。”

具备较高的技术研发水平

在产品研发和研发方面，泰鹏智能具有较高的技术研发水平和较强的产品设计能力，在保证产品美观度的同时增强其功能体验性。公司财务总监、董事会秘书刘凡军介绍，报告期内，公司明确了以产品研发设计为核心的发展体系，组建了专业研发团队，并协同生产部门、销售部门，对消

费者的消费习惯和偏好进行分析研判，及时对产品进行工艺改进和设计更新；公司拥有丰富的产品线，可以满足市场各类审美与功能需求。

数据显示，截至招股说明书签署日，公司共拥有专利75项，其中发明专利5项、实用新型专利45项、外观设计专利25项；拥有计算机软件著作权31项。

经过21年的发展，公司以核心技术人员和主要管理团队为核心，搭建了一支行业经验丰富、人员稳定、结构合理的管理团队，覆盖公司销售、采购、生产、研发等各个部门。公司核心管理团队从业均超十年，具备丰富的海内外市场拓展和管理经验。股份公司设立后，公司逐步建立和完善了现代企业制度，形成了产权明晰、责任明确的内部管理体制。

刘建三表示，上市后，通过实施募投项目，公司将不断创新满足客户及终端消费者的需求，进一步提高产品竞争力，巩固和提高公司差异化竞争优势。“未来，泰鹏智能将借力资本市场，把握机遇，迎接挑战，牢记企业持续发展的使命，更好地回报股东、回报社会。”

专注庭院帐篷领域20余年

庭院帐篷主要应用于家庭庭院和露台、泳池、海滩、公园等户外休闲场所，四面敞开，通风透光，具备防水、防晒、遮阳等功能。庭院帐篷能够为人们提供休闲、舒适和愉悦体验的户外空间。随着家居文化和生活方式的不断演变，人们对于室内外空间的整合和协调越来越注重。

随着科技的发展和人们对生活品质的追求，庭院帐篷的设计和性能不断创新提升。泰鹏智能是一家专业从事庭院帐篷及其他户外休闲家具用品设计、研发、生产和销售的企业。

招股书显示，泰鹏智能成立于2002年，公司的主要产品包括硬顶帐篷、软顶帐篷和PC顶帐篷等庭院帐篷以及其他户外休闲家具用品。依托自身持续的创新能力和精益化质量管理体系，泰鹏智能已成为庭院帐篷细分领域的优秀企业，具备较强的核心竞争力和市场地位。

公司副董事长、总经理王峰介绍，泰鹏智能是国家高新技术企业、山东省

红旗连锁董事长曹世如：

直播业务实现突破性增长 稳步推进门店拓展

●本报记者 康曦

“我们一直追求稳健发展，今年开店速度有所提升。在做好线下业务的同时，公司顺应零售行业发展趋势，积极探索直播经营业务，直播业务已实现突破性增长。”红旗连锁董事长曹世如近日在接受中国证券报记者专访时表示。

前三季度，红旗连锁实现营业收入76.41亿元，同比增长0.89%；实现归属于上市公司股东的净利润4.07亿元，同比增长13.99%。

开店速度提升

“公司门店数量已经突破3600家。”曹世如告诉记者。2023年以来，红旗连锁开店速度有所提升。仅上半年，公司就新开63家门店，并通过调整门店商品结构、提升装修档次、改变门店类型等方式推进门店升级，完成旧店升级改造167家。

红旗连锁的门店布局以成都为中心向周边地区辐射，选择这样的发展战略是因为方便及时进行物流配送。公司拥有西河、温江两个物流配送中心。除了一些特殊以及保质期特别短的商品由厂家配送，3600多家门店的其余商品均采取统一采购、统一价位、统一配送的模式，严把商品质量关，保证商品源头可追溯、质量可控制。同时，公司将这一模式复制到省外市场，与兰州国资利民资产管理集团有限公司合资经营的甘肃红旗门店数量已从首批开业的15家增长到97家。

“未来，公司将继续加大省内网点布局，逐步填补空白区域。门店拓展会根据自身发展情况稳步推进，不会盲目追求数量。”曹世如说。公司门店通常选址于所在城市的黄金地段或具有良好发展潜力的商圈。

除了自身发展，公司不排除会对外并购。曹世如说：“如果有合适的标的，我们会谨慎考虑，公司具备资产整合能力。”2015



红旗连锁智能超市

公司供图

年，公司收购了红艳超市、互惠超市和乐山四海3家企业，2019年又收购了“9010”超市位于大成都地区的门店使用权及其设施的所有权等，进一步完善网络布局，在快捷食品方面加快发展。

谈到会否放开加盟店，曹世如明确表示红旗连锁只做直营店：“红旗连锁——您的好邻居”是我们的经营理念，加盟店一旦放开，公司将无法保证服务质量和食品安全。”

把握行业风口

与时俱进是红旗连锁的标签。今年以来，公司在做好线下门店经营的前提下，持续发力线上业务，探索直播经营业务。截至目前，红旗连锁直播业务已经实现上亿元的销售收入。

“对于直播业务，最初我们比较抵触，因为网上的声音太多，担心会对公司的声誉造成影响。但从零售行业发展方向看，直播业务是一种趋势，所以我们积极进行尝试，发现一个问题就解决一个问题。现在，越来越多的人认识了红旗连锁，公司影响力大幅提升。”曹世如告诉记者。

红旗连锁官方抖音直播间于今年6月16日正式上线，首次直播就为公司带来超6000万元的销售收入。“我们首次直播的销售目标为3000万元，结果远超预期。”曹世如说。

发力线上业务，在曹世如看来是公司的提档升级。曹世如表示：“公司一直坚持数字化管理，3600多家门店的月度数据报表在次日2日就自动生成，每个门店的每笔销售数据一目了然。”

据悉，红旗连锁建立了一套适合自

身的信息化管理系统，实现了公司一场一财务一配送等环节快速联网，加快了商品配送、周转、收银、核算等各个环节的工作效率，提高了企业的现代化管理水平，为公司规模化发展提供了技术保障。

“红旗连锁一直把技术创新放在首位，我们会根据自身发展需求，不断对管理系统提档升级，紧跟时代的发展。”曹世如说。

消费持续回暖

依托3600多家线下门店优势，红旗连锁正在寻找更多元化的发展路径。“越来越多的企业想跟红旗连锁合作，我们会继续围绕为老百姓提供方便的经营方针开展布局。”曹世如说。

今年6月，红旗连锁与东方国际创业股份有限公司、保利通信有限公司签署战略合作协议，将在进出口贸易、供应链协同等领域开展战略合作，为消费者提供更优质的商品和服务。

早在2020年，红旗连锁就出资2000万元设立了海南省海口市红旗连锁进出口贸易公司（简称“海南红旗”），希望加大进口产品方面的布局。

曹世如表示，今年公司积极参加进博会、广交会，加大进出口产品供应链建设，未来将发挥海南红旗的区域作用。

今年，红旗连锁还推出了新业态“黄果兰”超市和智能超市。智能超市采用电子价签、人脸识别、扫码购物、自助结账等技术，为消费者提供从商品选购到付款结算的一站式服务。同时，公司利用门店布局优势，在打造一刻钟便民生活圈的基础上探索多种销售模式，增加新的盈利点。

曹世如对便利店行业的发展充满信心：“老百姓的消费信心正在逐步恢复。红旗连锁将坚持走大道、走正道，稳步发展。”

宜宾全力构建国家级光伏产业集群

●本报记者 康曦

11月3日，宜宾市光伏产业高质量发展大会召开，与会专家总结了宜宾光伏产业现状以及未来发展方向等。自2022年开始，宜宾瞄准新能源产业，全力推动光伏产业发展，以高新区为核心形成“1+N”布局，市县（区）一体开展项目招商和企业服务，加快建设新一代光伏产业集群，已累计签约落地光伏项目27个，总投资超1300亿元。

全产业链布局

地处长江、岷江、金沙江三江交汇处的宜宾，正在推动制造业结构从主要依靠煤炭、白酒的“一黑一白”传统产业向数字经济新蓝海、绿色新能源的“一蓝一绿”产业转变。其中，光伏产业是支撑宜宾产业转型的重要一环。

宜宾提出要打造国家级光伏产业集群，坚持把生态优先作为经济发展的根本前提，把低碳产业作为主攻方向，把绿色低碳生产生活方式作为自觉行动，全力推动光伏产业发展，以宜宾高新区为核心形成“1+N”布局，高标准规划万亩光伏产业园，市县（区）一体开展项目招商和企业服务，光伏全产业链布局不断完善。

“光伏行业逐步进入结构性调整期，技术迭代加快推进，价格从上行周期进入下行周期，行业格局正在发生深刻变化。从长期来看，随着‘双碳’战略的深入实施，光伏产业具有巨大的市场空间。”宜宾市委书记方存好表示。

宜宾高新区管委会主任华涛告诉中国证券报记者：“宜宾高新区光伏产业发展呈现四个特点，一是产业加速成型。自2022年开始，宜宾高新区已经签约光伏项目16个，协议总投资达935.5亿元，预计今年全年，宜宾高新区光伏产业的产值将超过300亿元；二是主体快速壮大。我们招商引资超百个项目6个、独角兽企业2户、产业链关键节点企业4户；三是产业链、生态圈健全，实现了从拉棒、切片、电池到组件全产业链布局，并招引了优质辅材配套企业；四是项目落地投产见效快。一个项目从征地拆迁、建厂到投产不超过6个月，以快制胜的高效率让宜宾高新区光伏产业占据了市场先机。”

大项目相继落地

作为一个内陆城市，宜宾被中国轻工业联合会和中国电池工业协会联合授予“中国动力电池之都·宜宾”称号，并吸引了众多光伏龙头企业落户。宜宾究竟有何魅力？

作为国内领先的高硬脆材料切割设备和切割耗材供应商，高测股份今年4月公告称，公司计划投资50亿元在四川省宜宾高新技术产业园区投资建设50GW光伏大硅片项目。高测股份总经理张秀涛告诉记者：“项目分两期建设。其中，一期年产25GW光伏大硅片生产线计划在明年12月底投产。一期项目投产后，将马上启动二期25GW光伏大硅片生产线项目。”

之所以选择到宜宾投资，张秀涛表示：“一方面，政府务实高效，要素保障到位，资源成本较低。另一方面，宜宾光伏产业链较为健全。因此，我们选择将项目落户宜宾。”

去年11月，横店东磁公告称，公司拟在四川省宜宾市叙州区设立子公司，并分步投资年产20GW新型高效电池项目，项目总投资约100亿元。

横店东磁子公司四川东磁新能源科技有限公司总经理金刚表示：“项目去年11月签约，今年2月就启动建设，8月首批产品下线。项目快速落地离不开政府的支持和帮助。宜宾市高新区专门为我们的项目成立专班，大家一起深入沟通交流，随时解决问题。”

宜宾的资源优势是吸引光伏企业来此投资的重要因素。青岛晶易新材料科技有限公司计划在宜宾市兴文县投资30亿元，建设碳纤维复合材料及石英器件生产项目。青岛晶易新材料科技有限公司总经理魏立博表示：“公司选择来宜宾投资的两个重要因素是天然气和水电的成本较低。”

中国光伏行业协会副秘书长刘译阳表示：“四川是水电大省，同时宜宾是四川少数有煤电的城市，在能源成本上具备优势；随着光伏电站和分布式光伏建设从东部往西部转移，地处大西南的宜宾在光伏应用端发展潜力较大。”

保持技术领先

近期，硅料、组件价格大跌，给光伏行业蒙上一层阴影。但宜宾坚持目标不动摇，要全力打造新一代光伏产业集群。

面对当前光伏产业面临的挑战，全国工商联新能源商会秘书长曾少军表示：“宜宾市委市政府在发展新能源产业方面决心很坚定，让企业家吃了定心丸。在光伏行业面临调整时，更要坚定步伐往前走，同时加强产业链配套，降低企业成本。”

保持技术领先是企业发展的法宝之一。如是金融研究院院长管清友表示：“宜宾不仅要做强全国光伏产业基地，更应该在技术上成为全球光伏高地。”

宜宾具备坚实的光伏产业基础、完整的产业布局。方存好表示，下一步宜宾将抢抓技术变革机遇，进一步推动光伏产业高水平创新发展；抢抓N型电池占比快速提升的技术转型机遇，进一步夯实现有产业基础优势，同时密切关注新型电池生产动态，着眼光伏产业技术迭代的周期特点，积极关注BC电池、叠层技术等新型电池技术和发展动向，前瞻布局未来产业，在下一轮电池技术变革中继续保持主动性。