

公司零距离·新经济 新动能

大湖股份：实现“从湖面到餐桌”跨越式发展

本报记者 肖伟

依托八百里洞庭天然禀赋，将千年渔猎传统与现代产业理念相融合，湖南常德民营企业逐步构建起以“生态渔业+健康食品”为核心的产业矩阵，使洞庭湖西岸成长为国家级淡水鱼全产业链示范基地。

大湖水产股份有限公司(以下简称“大湖股份”)正是从这片烟波浩渺中破浪而出，成为行业领军企业。

近日，《证券日报》记者走进常德经开区，探访这家拥有“中国淡水养殖第一股”称号的龙头企业，是如何通过预制菜产业创新、大健康产业布局和生态养殖技术，在退捕禁渔政策背景下实现“从湖面到餐桌”的跨越式发展。

靠科学养殖构建经营模式

常德地处洞庭湖湿地，拥有广阔的水域面积，为水产养殖提供了得天独厚的条件。常德市发展了甲鱼、小龙虾、稻虾综合种养、特种水产等多种养殖模式，形成了多种特色品牌。常德市不仅注重养殖本身，还通过加工、销售、旅游等多业态融合发展，形成了完整的产业链。大湖股份就是产业链中的佼佼者之一。

早春时节，气温逐渐回升，正是鱼类生长的关键时期。在大湖股份的养殖湖面上，记者看到，与公司合作的养殖户们正根据技术人员科学指导，合理安排鱼苗投放密度和饲料投喂量，确保鱼类健康生长。

大湖股份坚持“人放天养、自然生长”的生态养殖理念，通过科学放养和自然生长的方式，减少对环境的干预，同时注重水质的保护和生态平衡。大湖股份开创性地使用了“以鱼净水”的方式，采用湖泊生物治理与富营养化控制技术，通过投放滤食性鱼类来保持水质，同时结合湖泊生物治理技术，形成结构合理的生态系统。

值得一提的是，自2003年起，大湖股份每年开展人工增殖放流活动，累计无偿放流各类优质原种鱼苗超过1亿尾，助力保护水生生物多样性和生态环境。经过多年的努力，常德湖区的水质已从劣V类提升至三类标准，“万亩碧波出好鱼”的局面重新回到了人们的视野中。

某券商农业及新兴产业首席分析师向《证券日报》记者表示：“大湖股份拥有广阔天然水域，长期坚持‘人与自然和谐相处’的经营模式，不仅人工干预，避免水体富营养化，还改善水质质量，还吸引多种珍稀鸟类栖息，足见其经营模式已产生积极的生态效益。对于大湖股份而言，当前关键工作是将优质的天然资源转变为实际的经营



图①大湖股份员工正在研发预制菜 图②捕捞活鱼现场 图③公司食品检验车间 图④公司预制菜生产车间

成果，提升公司的核心竞争力。”

抓住水产深加工“牛鼻子”

近年来，大湖股份在“万亩碧波出好鱼”的基础上再接再厉，牢牢抓住水产深加工这个“牛鼻子”，打通了“从湖面到餐桌”的产业链条，正努力将优质的天然资源转变为实际的经营成果。

要发展水产深加工产业，种苗是第一竞争力，水体是第一生产车间。大湖股份与国内知名科研机构合作，开发了洞庭青鲫驯化与选育、抗病草鱼选育、蒙古鮠与翘嘴红鲌全人工繁殖等技术。大湖股份还成功选育了鳞次侧鳍、鳊鱼等多个品种，并通过有机食品或绿色食品认证。

要发展水产深加工产业，预制菜的研发设计、无菌生产、冷冻包装和便捷物流是重中之重。大湖股份预制菜产业园的车间现场呈现出一幅现代化食品工业的繁忙图景。记者走进占地约4.6万平方米的产业园，首先映入眼帘的是高标准食品研发中心与理化检验室，身着白大褂的技术人员正专注地调配复合调味料，通过精密仪器检测食材的微生物指标和营养成分，确保每一批产品符合食品安全标准。

穿过研发区，记者进入核心生产区域，数条全自动化生产线有序运转。原料处理车间内，鲜活水产经过分级、清洗、去壳等预处理后，被送入急冻设备，瞬间锁住鲜味。虾类、鱼类等水产在智能分拣系统的引导下，按规格分流至不同生产线，机械臂精准

完成切割、腌制、调味等工序，每小时可处理吨吨原料。

在中西厨房实验区内，厨师团队正结合传统湘菜工艺与现代食品科技，研发麻辣小龙虾、剁椒鱼头等特色预制菜品。蒸汽弥漫的蒸煮车间，全封闭式设备自动调控火候与时间，确保菜品口感稳定；一旁的速冻隧道则以极速冷冻技术将成品温度降至零下18℃，最大限度保留风味与营养。在包装线上，激光打码机为每份产品标注溯源信息，消费者可通过扫描二维码追溯至洞庭湖区的养殖基地，体现“企业+农户+基地”的全链条可追溯体系。

在预制菜生产车间的外围，13000平方米的智能冷库巍然矗立，AGV无人搬运车穿梭于零下25℃的仓储区，实时将成品配送至物流区。相关产品通过冷链物流直达全国千家商超，并依托国内头部电商平台覆盖线上市场。质量控制室内，质检员通过电子显微镜与色谱仪对随机抽检产品进行微生物与添加剂检测，严格遵循HACCP体系，确保从车间到餐桌的全程安全。

湖南大学经济与贸易学院副院长、教授曹二保向《证券日报》记者表示：“企业主动采取科学养殖、种苗优化、预制菜加工、冷链运输等多种技术，打通了‘从湖面到餐桌’的产业链条，不仅提升了本地水产品的经济附加值，也增强了产品的市场竞争力，还推动地区水产品品牌建设，为养殖户增收致富创造了条件。”

资本“加持”助力稳健发展

常德湖区存在“水多田少，靠湖吃

饭”的特点，要助力广大养殖户增收致富，企业就要肩负更大的社会责任和使命。

大湖股份通过“产业链”带动、“种苗”带动、“品牌”带动，直接带动数万人进入公司的产业链，带动水产面积300多万亩，户均增收3000多元。同时，大湖股份积极参与脱贫攻坚及乡村振兴，发挥自身产业优势资源作用；自2014年起成立慈善基金会，资助助学、扶贫济困，惠及3000多个家庭。

大湖股份的经营理念得到市场和社会的积极反馈，也坚定了控股股东看好公司长期发展的信心。

2024年12月25日晚间，大湖股份公告，大湖股份控股股东西藏泓杉科技发展有限公司(以下简称“西藏泓杉”)拟增持大湖股份公司股份，累计增持金额不低于7500万元(含)，不超过1.5亿元(含)。

此外，在1月20日至3月31日期间，大湖股份控股股东西藏泓杉回购公司股票约1342万股，累计成交金额约6342万元。西藏泓杉持有公司股份的比例由23.53%增加至24.53%。

大湖股份董事长罗坤向记者表示：“展望未来，大湖股份将继续秉持稳健发展的理念，不断提升农产品精深加工的销售策略和销售比重，深耕预制菜市场，加强产品研发布局，推进预制菜标准化、规模化、产业化生产，为人们提供更多健康产品与服务的消费选择。我们将继续发挥龙头带动作用，尽快形成龙头引领、产业集聚效应，为水产养殖业高质量发展激活新引擎、增添新活力。”

固态电池产业化渐行渐近 “卖铲人”或率先受益

本报记者 丁鑫

随着主流车企陆续公布固态电池装车时间表，固态电池的产业化向前推进，这也对相关设备提出了新需求。近日，多家固态电池设备上市公司披露了相关进展和订单情况。

黄河科技学院客座教授张翔在接受《证券日报》记者采访时表示：“固态电池包括全固态电池和半固态电池，目前半固态电池的生产可利用一部分传统锂离子电池的生产设备，但是全固态电池的生产则需要重新设计制造相关设备。随着固态电池产业化渐行渐近，作为‘卖铲人’的设备厂商或将率先受益。”

设备是产业发展基础

建设全固态电池生产线，需要哪些新的设备？广东利元亨智能装备股份有限公司(以下简称“利元亨”)近日在接受机构调研时详细解答了投资者关切的问题。公司相关负责人表示：“全固态电池需要的新设备主要包括干法设备、电解质复合设备、软包叠片设备、等静压设备和高压化成分容设备。”

无锡先导智能装备股份有限公司(以下简称“先导智能”)相关负责人近日也在交易所互动平台回答了投资者提问：“由于全固态电池的电解质不同，叠加工艺变更，核心设备需要重新开发。另外，在检测环节中，相较于液态电池，固态电池针对电极质量、环境检测等环节差异较大，品控要求更高。”

《证券日报》记者了解到，固态电池电解质当前主要为硫化物或氧化物。硫化物电解质的化学稳定性较差且与正极材料兼容度差及对氧气和水敏感的特性等，对生产工艺要求高。而且硫化物固态电池生产线在生产过程中会释放硫化氢有毒气体，对生产安全和设备长期抗腐蚀等方面提出了更高的要求。

东莞证券研报显示，固态电池设备是支撑固态电池产业发展的基础和关键环节。半固态电池自2024年开始已逐步进入量产阶段，全固态电池将于2027年开始小批量生产。预计2025年至2026年固态电池中试线

设备需求将明显增加。

多家上市公司获订单

在此背景下，多家A股上市公司积极布局固态电池设备研发，部分具有领先优势的企业已经开发出设备解决方案，为推动固态电池走向商业化贡献重要力量。

《证券日报》记者了解到，一些上市公司通过持续的研发投入，获得了固态电池设备方案的自主知识产权。例如，先导智能已经成功打通全固态电池量产的全线工艺环节，实现从整线解决方案到各工段的关键设备覆盖。公司方面表示：“公司是拥有完全自主知识产权的全固态电池整线解决方案服务商。”再如，那纳纳科诺尔科技股份有限公司作为最早参与固态电池生产设备相关研发的企业之一，通过不断改进产品设计，开发了可用于固态电池生产的干法电极、锂带压延、电解质成膜、转印等设备，正进行高压成型、等静压等设备的研发。公司方面表示：“目前，位于河北总部的固态电池联合实验室项目正在加快建设，该项目建成后将进一步加快全固态电池商业化进程。”

另外，多家上市公司已经陆续获得固态电池设备订单。公司固态电池设备已经中标头部车企订单，目前进入总装调试阶段。“利元亨证券部相关负责人向《证券日报》记者表示。据悉，利元亨实现了全固态电池量产全线工艺覆盖，形成包含整线解决方案及关键工段设备的综合能力，能够为客户提供各种化学体系的全固态电池生产综合解决方案。先导智能已向欧、美、日、韩等国家和地区及国内的头部电池客户、知名车企和新兴头部客户交付了各工段的固态电池生产设备，并陆续获得重复订单。深圳市曼恩斯特科技股份有限公司(以下简称“曼恩斯特”)于2024年12月份成功中标了头部电池企业的固态电池设备采购项目。

张翔表示：“固态电池具有高密度和高安全性两大显著优势，随着我国企业不断取得进展，固态电池商业化正在加速向前。未来，固态电池在新能源汽车、电动垂直起降飞行器等领域的应用空间广阔，市场对固态电池设备的需求将显著增长。”

中国证券监督管理委员会 行政处罚罚没款催告书

陈征：

我会《行政处罚决定书》([2024]46号)决定对陈征处以120万元的罚款。该处罚决定书已送达生效，但你至今未按规定缴纳罚没款。

现依法向你公告送达罚没款催告书，自公告之日起经过30日，即视为送达。请你自本公告书公告送达之日起10日内与我联系，开具《缴款通知书》并缴清罚没款。

将罚没款直接上缴至国库，并将汇款凭证发送至证监会处罚委办公室邮箱备案。逾期不缴，我会将依照《行政强制法》的有关规定申请人民法院强制执行，并将申请执行的信息记入证券期货市场诚信档案。你对本催告书依法享有陈述权和申辩权。

联系邮箱：cfw_zhixing@csrc.gov.cn
2025年4月1日

中国证券监督管理委员会 行政处罚罚没款催告书

谢刚：

我会《行政处罚决定书》([2024]46号)决定对谢刚处以60万元的罚款。该处罚决定书已送达生效，但你至今未按规定缴纳罚没款。

现依法向你公告送达罚没款催告书，自公告之日起经过30日，即视为送达。请你自本公告书公告送达之日起10日内与我联系，开具《缴款通知书》并缴清罚没款。

将罚没款直接上缴至国库，并将汇款凭证发送至证监会处罚委办公室邮箱备案。逾期不缴，我会将依照《行政强制法》的有关规定申请人民法院强制执行，并将申请执行的信息记入证券期货市场诚信档案。你对本催告书依法享有陈述权和申辩权。

联系邮箱：cfw_zhixing@csrc.gov.cn
2025年4月1日

中国证券监督管理委员会 行政处罚罚没款催告书

姜新：

我会《行政处罚决定书》([2024]46号)决定对姜新处以120万元的罚款。该处罚决定书已送达生效，但你至今未按规定缴纳罚没款。

现依法向你公告送达罚没款催告书，自公告之日起经过30日，即视为送达。请你自本公告书公告送达之日起10日内与我联系，开具《缴款通知书》并缴清罚没款。

将罚没款直接上缴至国库，并将汇款凭证发送至证监会处罚委办公室邮箱备案。逾期不缴，我会将依照《行政强制法》的有关规定申请人民法院强制执行，并将申请执行的信息记入证券期货市场诚信档案。你对本催告书依法享有陈述权和申辩权。

联系邮箱：cfw_zhixing@csrc.gov.cn
2025年4月1日

紧抓政策红利 上市公司着力为提振消费添砖加瓦

本报记者 桂小笈

消费一头连着经济发展，一头连着百姓需求，承载着人民群众对美好生活的向往。3月16日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《提振消费专项行动方案》提出，加强服务供给能力建设，支持服务消费场景创新、业态融合、产业集聚。

在此背景下，上市公司如何从自身的业务特色出发，为提振消费添砖加瓦的同时筑牢自己的业绩，以实现助力提振消费和稳健经营的双赢？

4月2日至4月3日，《证券日报》记者在广州酒家集团股份有限公司(以下简称“广州酒家”)、四川天味食品集团股份有限公司(以下简称“天味食品”)、深圳华强实业股份有限公司(以下简称“深圳华强”)、有友食品股份有限公司(以下简称“有友食品”)、银川新华百货商业集团股份有限公司(以下简称“新华百货”)、新华都科技股份有限公司(以下简称“新华都”)等上市公司的业绩说明会上，就提振消费的相关问题和公司高管进行了交流。综合来看，从创新消费场景、抓住各地消费政策的契机、强化供应链管理提升品质三个维度着手，是这些公司答好上述问题的要诀。

创新消费场景

大力提振消费是今年经济工作的重要任务，对于企业而言，结合自身的主营业务，把握新消费趋势进行业务布局是关键。

新华都董事长、总经理倪国涛称，看好内需消费持续向好。基于这些考虑，公司也将从多个角度着手，为提振

消费助力。

“从产品端，公司一方面将持续通过矩阵式营销推动现有开发产品抢占用户，获取增量市场，另一方面将进一步深化合作头部品牌客户，积极推动在新品上市。从渠道端，公司将基于货架电商领先地位及广泛布局，充分把握兴趣电商、内容电商等新兴渠道流量外溢机遇，看好即时零售成为新零售发展新力量并积极探索，依托‘技术+内容’，全方位响应消费者体验式消费和即时情绪消费需求。从技术端，公司将进一步加大‘AI+’电商营销方面的投入，赋能数据调研与经营策略生成、智能客服拓客、店铺运维管理、全域广告投放、多模态电商素材理解生成等核心业务条线。”倪国涛如是说。

也有企业表示，考虑到当前行业的发展现状和竞争格局，要提升消费者的获得感。“国内消费分级加剧市场分化，餐饮食品业面临结构性矛盾。原料、合规、技术成本攀升与利润空间、渠道效能下降，导致行业加速洗牌。”在2024年的年报中，广州酒家提及，行业已进入“内卷革命”与“体验经济”并行的新周期，需求从“吃饱吃好”向“吃出价值感”跃迁。

在这种背景下，创新消费场景是破局的重要措施之一。

“公司不断创新消费场景，如广州酒家推出‘府邸华宴’和‘岭南红棉宴’等文化宴席，为消费者提供不一样的就餐体验。”广州酒家总经理赵利平在回答《证券日报》记者提问时如是称。

广州酒家董事长徐伟兵也告诉《证券日报》记者，今年正值广州酒家创立90周年之际，公司抓住一些大型体育赛

事的机会，将推出系列营销推广活动，促进业绩进一步提升。

下好“先手棋”

从政策层面来看，今年以来，多地政府陆续发布关于消费的相关促进政策。例如，3月31日，四川省商务厅发布“春归万象”天府消费季系列活动，以“1+6+N”为活动框架，将聚焦“春购、春夜、春宴、春娱、春赏、春赛”六大主题开展活动。

如何抓住这些大型主题活动的契机，因地制宜地提升自己的经营业绩也是投资者对相关上市公司比较关注的问题。天味食品副总裁、董事会秘书何昌军在回答《证券日报》记者提问时表示，公司持续关注地方消费政策，积极参与政府发放消费券的各类促消费活动，不断拓展公司产品销售渠道和消费场景，满足消费者的体验需求。

除了借力政策东风之外，更好地洞察消费需求的变化，下好发展的“先手棋”也十分重要。

“消费电子是电子元器件最大的应用领域，国家提振消费的政策和举措有助于提升消费电子需求，进而将助力电子元器件行业景气度回升。”深圳华强董事、董事会秘书王瑛在回答《证券日报》记者提问时表示，公司作为国内电子元器件授权分销龙头企业，将持续保持与消费电子领域客户的紧密沟通，及时、足量地供应其生产所需的元器件。

借力各地的促消费政策，提升上市公司的业绩，也是不少企业的共识。新华百货总经理马卫红称，公司将紧抓政策红利期，以提升服务和商品品质为主

抓，在带给消费者好的服务和品质商品的同时，能够让他们切实享受到国家促消费政策的实惠，公司将尽最大努力用好、用足政策，力争经营业绩的提升。

适应需求变化

抓住政策红利期的同时，多位行业人士也对《证券日报》记者表示，消费需求的变化让企业直面压力，倒逼企业进行供应链变革。

有友食品董事长、总经理鹿有忠对《证券日报》记者解释，公司始终紧密洞察消费趋势，以场景创新驱动需求升级，深化渠道分层运营，精准匹配消费圈层需求，以敏捷的供应链与内容营销需求变化，不断推出新产品，以满足消费者多样化的需求；强化供应链管理，通过优化供应链流程，降低成本，提高效率，同时，加强与供应商的深度合作关系，确保产品供应的稳定性和质量保障；注重消费者反馈，不断改进产品和服务。”

鹿有忠表示，公司将持续深化全渠道战略布局，强化线上线下融合效能，加速新兴渠道探索与渠道升级发展，努力创造增量市场。