

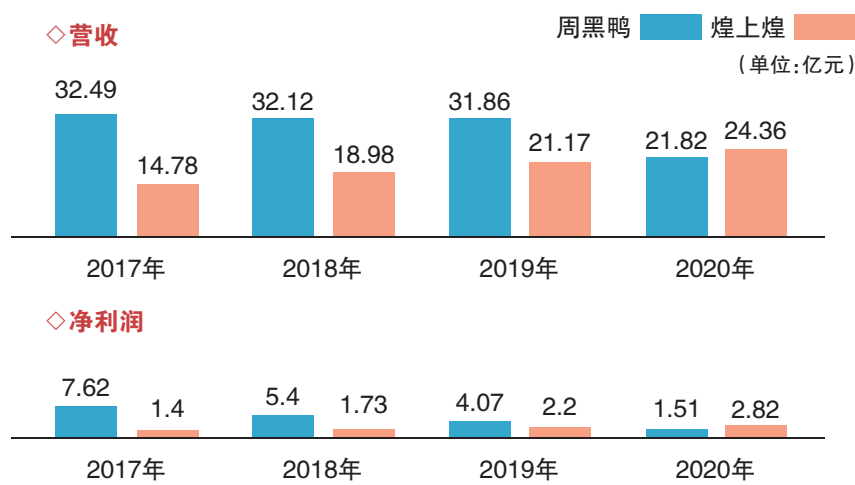
业绩三连降 周黑鸭不香了?

没能追上绝味反超煌上煌赶超,周黑鸭卤味行业地位一降再降。4月1日,周黑鸭相关负责人在接受北京商报记者采访时表示,受疫情影响客流下降、部分门店关闭等是公司2020年业绩下滑的主要原因。

在业内人士看来,周黑鸭的总部设于武汉,受疫情影响较大。不过,2020年之前周黑鸭已经出现连续两年业绩下滑的情况,并希望通过启动特许经营改善局面。如今,不但业绩再次下滑,还被煌上煌反超,周黑鸭能否守住当前市场份额成为摆在其面前急需解决的问题。



·2017-2020年周黑鸭和煌上煌业绩对比·



业绩低迷

财报显示,截至2020年12月31日周黑鸭总收益约为21.82亿元,同比减少31.5%;净利1.51亿元,同比下降62.9%。其中2020年上半年周黑鸭甚至亏损超4000万元。

伴随业绩下滑的是周黑鸭的总销量和采购单价出现不同程度下降。数据显示,2020年周黑鸭总销量2.58万吨,同比2019年的3.59万吨下滑28.13%。不仅如此,周黑鸭每张采购订单的平均消费额从2019年的62.18元,下降到60.67元,同比下滑2.43%。

对于业绩大幅下滑,周黑鸭在业绩报中称:“主要由于新冠肺炎疫情致使零售门店(尤其是华中地区)客流剧减,销售量下降。随着2020年下半年疫情好转以及对门店网络的优化调整,经营状况有所恢复”。

周黑鸭相关负责人在接受北京商报记者采访时表示,疫情期间,湖北地区以及交通枢纽受到的影响较为严重,而这些地区是公司战略布局重点。此外,疫情期间陆续有近千家门店关闭,华中生产中心暂停生产活动长达

49天,这些因素导致全年营收受到较大影响。

值得注意的是,周黑鸭的业绩下滑不仅是2020年。财报数据显示,自2018年以来,周黑鸭已经连续三年出现营收、净利下滑。数据显示,2018-2020年,周黑鸭净利润分别是5.4亿元、4.07亿元和1.51亿元,同比下降分别为29.1%、24.56%和62.9%;营收分别为32.12亿元、31.86亿元和21.82亿元,同比下降1.15%、0.79%和31.5%。

公开资料显示,周黑鸭成立于1997年,2016年11月在香港联合交易所主板上市,是一家从事生产、营销及零售休闲卤制品企业,主营业务为卤鸭、鸭副产品、卤制红肉、卤制蔬菜、卤制家禽及水产类等其他产品。

被煌上煌反超

与周黑鸭营收、净利下滑不同,另一家卤味上市公司煌上煌在2020年实现营收净利双增长。数据显示,煌上煌2020年1-12月实现营业收入24.36亿元,同比增长15.09%,归属于上市公司股东的净利润为2.82亿元,同比增长28.04%。

值得注意的是,从周黑鸭和煌上煌近几年业绩来看,此次煌上煌不管是营收还是净利润方面都反超了周黑鸭。

财报数据显示,2017-2020年周黑鸭营收分别为32.49亿元、32.12亿元、31.86亿元和21.82亿元,煌上煌则分别为14.78亿元、18.98亿元、21.17亿元和24.36亿元;周黑鸭净利润分别为7.62亿元、5.4亿元、4.07亿元和1.51亿元,煌上煌则为1.4亿元、1.73亿元、2.2亿元和2.82亿元。

从数据可以看出,2020年之前,周黑鸭营收和净利均高于煌上煌,不过,近两年两者之间的差距逐渐缩小。

除业绩被煌上煌反超,从市场份额来看,周黑鸭卤味“二哥”地位也岌岌可危。有数据显示,2020年,中国休闲卤制品行业内前五大卤制品企业分别为绝味食品、周黑鸭、煌上煌、紫燕及久久丫,市场份额合计占比仅19.23%,其中绝味和周黑鸭、煌上煌分别占比8.6%和3.32%、3.15%。

在食品产业分析师朱丹蓬看来,周黑鸭被煌上煌反超的主要原因是受直营模式制约带来门店扩张乏力,规模上的差距造成周黑

鸭业绩和地位一退再退。

与煌上煌、绝味的“直营连锁+加盟连锁”模式不同,在2019年开放特许经营前周黑鸭一直是直营模式。受此影响,周黑鸭在门店数量上与煌上煌差距甚大。数据显示,2020年周黑鸭总门店数1755家,此时的煌上煌已经拥有4627家专卖店,是周黑鸭的两倍之多。虽然绝味食品还未公布2020年业绩,但从2020年上半年数据来看,2019年6月末,周黑鸭有1255家门店,相比绝味10598家的门店数,还不到绝味的12%。

押注特许经营

被周黑鸭寄予希望的特许经营能“救场”吗?这大概是市场甚至周黑鸭自己迫切想要知道的问题。

在意识到直营模式掣肘后,曾拒绝任何形式加盟的周黑鸭在2019年8月的中期报告中首次正式提出将利用特许经营模式。2019年11月,周黑鸭与铭和食品完成首批特许经营商签约,周黑鸭开启了加盟模式。自此,周黑鸭的店面将不再只是直营店。

周黑鸭虽有意通过改变经营模式来提振业绩,但效果却有些不尽如人意。财报显示,2020年周黑鸭自营门店营收14亿元,而特许经营只有1.4亿元,仅占总营收1/10。

“周黑鸭之所以开放特许经营后未能有显著地提振业绩效果,一方面是由于布局时间晚;另一方面是面临供应链短板。”在业内人士看来。

从行业竞争来看,在门店扩张上,留给周黑鸭的空间和时间都有限。数据显示,截至2020年底,煌上煌已经拥有4627家专卖店,其中直营门店345家、加盟店4282家,销售网络覆盖了全国26个省或直辖市、235个地级市。而绝味食品的1万多家门店几乎覆盖了全国各个省份。

从自身来看,供应链是周黑鸭需要解决的一道难题。据悉,周黑鸭采用的是中央工厂模式,集中生产+全国配送。目前,周黑鸭有5个工厂,其中江苏南通工厂在今年1月28日才正式投产,四川工厂尚处于在建状态。该工厂预计在2022年投产。”周黑鸭相关负责人透露。

反观绝味食品的供应链体系,多基地生产+当地配送,方便向各个地区的门店送货。目前绝味已在全国范围内建立了20多个生产基地,能够做到当日生产、当日送达。即便是煌上煌,在全国也有六大生产基地。

“毫无疑问,开放特许经营是周黑鸭加速规模扩张的捷径。但周黑鸭‘集中生产+全国配送’的供应体系,导致其配送时间较长。而加盟扩张将引发一个新的问题——产能供应不足。”快消新零售专家鲍跃忠表示。

对于未来的发展规划,周黑鸭相关负责人在接受北京商报记者采访时表示:“未来周黑鸭将把加速特许经营店拓展和提升门店质量作为两大抓手,从消费端、供给端和零售端三个方面出发,全面推动数字化运营,加大投入,促进互联网O&O渠道的发展”。

北京商报记者 钱瑜 王晓

再卖6座电站还债 协鑫还剩几块“肉”可割

4月1日,协鑫集团旗下保利协鑫及协鑫新能源发布联合公告称,拟向三峡资产管理公司出售6座光伏电站。而自2018年债务危机爆发以来,协鑫集团一直依靠出售光伏电站来还债。业内人士表示,依靠出售资产,协鑫集团资产负债率得以下降,但公司业绩也在持续走低。如果协鑫集团无法保持良好利润状况的话,即便卖再多资产,公司也很难真正走出困境。

债务“压顶”

联合公告显示,协鑫新能源旗下两家间接附属公司河南协鑫新能源和苏州协鑫新能源与三峡资产管理公司订立光伏电站购股协议,计划向后者出售开封华鑫、三门峡协立、确山追日及商水协鑫4家公司全部股权以及南召鑫力及台前协鑫两家公司50%股权。

根据公告,此次交易涉及6座已营运光伏电站,总并网容量约为321兆瓦。交易完成后,保利协鑫及协鑫新能源的负债将下降约12.94亿元,交易所得9.27亿元都将用于偿还债务。

保利协鑫及协鑫新能源均隶属于协鑫集团。协鑫集团是一家业务布局覆盖光伏全产业链与清洁能源发电、热电联产的国内新能源企业。除了保利协鑫及协鑫新能源,协鑫集团还拥有协鑫集成、协鑫能科两家上市公司。

事实上,此次并非协鑫新能源首次出售光伏电站用于还债。2019年,协鑫新能源就曾向中国华能出售294MW光伏电站的全部股权。2020年,协鑫新能源出售的光伏电站总并网容量接近2GW,收回现金超过60亿元。进入2021年,协鑫新能源还计划出售总并网容量超2GW的光伏电站。

在此次出售6座光伏电站之外,协鑫新能源还在公告中透露,公司计划与三峡资产管理公司探索其他更多合作机会,双方计划在不久的将来能达成及落实签署更多出售及共同发展光伏电站事宜的协议。

协鑫集团频频出售光伏电站的背后,是巨大的债务压力。截至2020年6月末,保利协鑫新能源总资产为952.62亿元,总负债为702.02亿元,资产负债

率约为73.7%;协鑫新能源总资产为528.56亿元,总负债426.86亿元,资产负债率约为80.8%。

扩张“爆雷”

作为体量在行业内靠前的光伏企业,协鑫集团曾连续多年位列全球新能源500强前三位、中国企业500强新能源行业第一位。如今,协鑫集团陷入债务泥潭,与其自身发展历程和行业环境不无关系。

2006年,协鑫集团创始人朱共山看中了光伏产业,决定进入上游多晶硅原料领域。2009年6月,保利协鑫拿出260亿元的天价全资收购多晶硅生产企业江苏中能,由此成为新能源龙头股,在全球多晶硅原料行业排行第三位。到2011年,保利协鑫晋升为行业第一。

在成为行业第一后,保利协鑫加大扩张步伐。2017年4月,保利协鑫宣布在新疆建设年产能6万吨的多晶硅项目,项目新增投资57亿元。当时,全球多晶硅产能排名前三的企业分别为保利协鑫(7万吨)、德国瓦克(6万吨)、韩国OCI(5万吨)。保利协鑫新建6万吨产能,相当于再造一个德国瓦克。

在资本市场,协鑫集团也习惯以大手笔进行并购。2007年,朱共山带领保利协鑫于港交所上市。2014年,保利协鑫成功并购港股上市公司森泰,并将后者更名为协鑫新能源。2015年,协鑫集团收购A股上市公司超日太阳能,并将后者更名为协鑫集成。

借助产能扩张与股权并购,协鑫集团最终拥有4家上市公司,成为中国最大的混合所有制民营电力公司之一,朱共山的“新能源帝国”也正式成形。然而,协鑫集团巨大的体量之下却暗藏危机。2016年以来,协鑫新能源资产负债率一直超过80%。

2018年5月,国家发改委、能源局、财政部联合发布通知,光伏电价补贴政策回归合理区间,高补贴成为历史。随后,保利协鑫、协鑫新能源相继出现资金链紧张的情况。截至2018年底,协鑫新能源现金加上融资额度为128亿元,而一年内到期债务高达95亿元。

金融市场专家董翔表示,光伏属于重资产行业,协鑫集团此前为抢夺光伏市场份额,大量借债扩张产能,这种模式在高补贴环境下尚能勉强维持。但随着补贴下调,这种模式很容易导致企业现金流无法持续,陷入债务泥潭。

艰难“造血”

如今,协鑫集团出售光伏电站还债自救的行动已经持续两年多时间,但债务仍然高企。针对协鑫集团预计何时能够彻底化解资产负债率较高的问题,北京商报记者致函采访协鑫集团相关负责人,但截至发稿,尚未获得回复。

事实上,由于频频出售,协鑫新能源旗下光伏电站数量已经明显减少。截至2020年6月30日,协鑫新能源在国内共拥有180座光伏电站,与2018年同期相比减少22座;总装机容量为5474兆瓦,与2018年同期相比减少21.36%。

“出售资产是一把双刃剑,虽然可以降低债务,但也可能会削弱公司整体经营能力。”在董翔看来,协鑫集团要想解决债务问题,仅靠一味出售资产是不行的,还需要保持业绩稳定增长,维持良好的“造血”能力。

然而,北京商报记者注意到,保利协鑫和协鑫新能源的业绩状况并不乐观。根据业绩预告,保利协鑫预计公司2020年净亏损将不少于58亿元,而2019年净利润为1.1亿元;协鑫新能源预计公司2020年净亏损将不少于9亿元,而2019年净利润约为6.05亿元。两家公司2020年净利润均同比由盈转亏。

中国投资协会能源专委会专家王淑娟表示,在2018-2019年,保利协鑫为推动转型,提升业绩曾尝试进行过一次技术改革,但是在推广方面没有抓住时间窗口期,导致转型效果不是非常理想。

在保利协鑫转型不理想情况下,协鑫集团正将转型希望更多寄托在旗下其他上市公司上。今年3月,协鑫能科公布电动汽车换电业务发展规划,业务目标领域包括以出租车、网约车为代表的乘用车,涉及换电站一体化解决方案、换电站运营及能源服务以及电池梯次利用等领域。

北京商报记者 钱瑜 濮振宇

半年亏4.14亿港元 思捷环球“时尚之王”不再

北京商报讯(记者 钱瑜 白杨)

4月1日,Esprit母公司思捷环球发布截至2020年12月31日止6个月业绩显示,公司持续经营业务收入8.85亿港元,股东应占亏损4.14亿港元。截至2020年6月30日止年度的持续经营业务收入92.16亿港元,公司股东应占亏损39.92亿港元。

思捷环球业绩长期呈现低迷状态。2007年,思捷环球股价达到顶峰133港元后,开始走下坡路。2009年,思捷环球结束连续15年的双位数增幅,当年净利润下跌27.4%。2018年,思捷环球净利润亏损25.54亿港元,同比下滑3911.94%。2019年净利润虽然同比增长16.05%,却依然亏损21.44亿港元。

为使业务恢复盈利,2018年11月,思捷环球提出一项策略计划来提升Esprit的品牌形象,改善产品组合及定价以及优化公司分销及成本基础当中通过结束部分亏损业务,并向更精简架构转型。然而,这些策略计划发展被2020年初的疫情打断。至2020年3月中,为减缓全球性大流行病扩散,地方政府下令封锁部分店铺,因此,思捷环球在欧洲的实体店几乎需全面暂时关闭。

2020年4月,思捷环球开始实施重组计划及措施,以关闭亏损店铺、为剩余店铺重新协商租金、精简人手及减少其他酌情支出。随着欧洲在2020年夏季和秋季的数月内逐步解除封锁,思捷环球的营运因欧洲第二波全球性大流行病的暴发而再次被打断,自2020年12月起,欧洲许多主要国家在此情况下进一步实施封锁措施。思捷环球方面称,尽管预期封

锁措施会在2021年2月底前放宽,但由于部分国家的全球性大流行病日益恶化,思捷环球注意到,2021年3月期间,多国发布延长封锁期限或采取其他隔离措施。

在重组计划中,中国也是思捷环球策略计划的重要支柱之一。2020年2月27日,思捷环球发布公告称,耗资5500万港元为重组中国业务准备。2019年12月1日晚,思捷环球和慕尚集团宣布将成立合资公司,进一步改善Esprit。彼时,思捷环球在公告中表示,中国业务过渡到合资经营模式预期于2020年6月30日完成,作为过渡的一部分,思捷环球将关闭若干店铺或者将余下中国店铺的资产转让予合资公司。

可持续时尚中国发起人杨大筠在接受北京商报记者采访时表示,造成思捷环球业绩持续亏损的原因就是品牌老化,从上世纪90年代的一线休闲品牌变成今天的一个三流品牌,在这个发展过程中,思捷环球忽视了中国消费者的变化,忽视了竞争对手的成长,也忽视了市场在不断的更新迭代。

在此次公告中,思捷环球方面表示,鉴于经济尤其是时装业预期不会快速复苏,且封锁时间尚不清楚,思捷环球董事决定保护持续经营业务的偿付能力及流动性,并于2020年3月27日在德国杜塞尔多夫破产法院为6间德国主要营运附属公司申请财产保护诉讼程序。法院于2020年11月30日通过一项最终裁决,终止财产保护诉讼程序,最终判定约13.65亿港元的债务减免。