

百年老字号纷纷涌向A股市场

□本报记者 康书伟

纷纷上市

7月16日同庆楼正式登陆上交所主板,成为近10年第一家上市纯餐饮企业。公司先后获得“中华老字号”“中国驰名商标”等荣誉称号。根据中国烹饪协会发布的《中国餐饮产业发展报告》,同庆楼2016年度排名中国餐饮百强企业第46名。在此之前,餐饮领域老字号企业全聚德、广州酒家以及拥有多个老字号品牌的西安饮食等已先后登陆资本市场。

从排队上市的企业名单看,拥有400年历史的张小泉在列。深交所信息显示,张小泉股份有限公司创业板上市申请已获受理。张小泉是我国剪刀行业为数不多的百年品牌。2006年,“张小泉”被商务部认定为第一批中华老字号。如果上市成功,张小泉将成为A股市场“剪刀第一股”。

招股书显示,张小泉的实际控制人为张国标、张樟生和张新程,三人共持有公司71.83%的股份。从财务数据看,2017年、2018年和2019年,公司分别实现主营业务收入33555.68万元、40313.47万元和47955.93万元,净利润分别为4884.16万元、4380.85万元和7230.07万元。

在披露了招股书申报稿的拟上市公司中,中国茶叶股份有限公司、四川郎酒股份有限公司均为2006年商务部审批的首批“中华老字号”企业。

此外,两家老字号山东德州扒鸡股份有限公司和浙江五芳斋实业股份有限公司目前在进行上市申报前的辅导工作。

政策扶持

近年来,老字号企业的生存发展状况日益受到关注。一方面,生活水平提高后,对产品的

徽菜代表、中华百年老字号同庆楼日前在上交所主板上市。而张小泉、德州扒鸡、五芳斋等正在审核或辅导备案的中华老字号在等待上市入场券。在此之前,贵州茅台、海天味业等一批有着几百年甚至千年历史的老字号在资本市场已有过亮眼的表现,成为价值投资典范。

业内人士表示,老字号上市热潮将推动这些企业良性成长,通过资本助力做大做强。同时,与资本市场对接后,老字号将面临能否跟上时代步伐,为投资者持续创造价值的挑战。

品牌关注度提高,市场从价格竞争向品牌竞争升级;另一方面,对国货品质及文化内涵的认同,使得一批具有文化力、产品创新力的国货品牌兴起,并推动老字号企业资产证券化进程加快。

老字号企业的价值发掘受到了政府部门重视。2017年商务部、发改委等部门联合下发《关于促进老字号改革创新发展的指导意见》,提出推动老字号积极对接资本市场。

地方政府层面积极响应。山东省出台的《关于促进老字号改革创新发展的意见》要求,推进老字号核心优质资产证券化,每年选择一批符合条件的老字号到境内外资本市场上市或在全国中小企业股份转让系统、区域性股权市场挂牌,利用多层次资本市场做大做强。

仍存诸多障碍

据Wind统计数据,A股市场老字号板块已有48家公司,主要集中在白酒、中医药、餐饮、调味品等领域。其中不乏贵州茅台这样的2万亿元市值的佼佼者,而海天味业上市6年市值上涨近十倍。

不过,相比上千家中华老字号,这样的企业还是凤毛麟角,不少老字号企业对接资本市场仍面临诸多障碍。今年5月,在新三板挂牌的津门老字号狗不理摘牌;与同仁堂同属一脉的济南宏济堂借壳上市日前遗憾告吹。

业内人士表示,品牌是企业的核心竞争力,经历了长时间的考验能够流传下来,具有超越周期的持久生命力,本身就是企业价值的重要组成部分。这也是一些老字号企业受到资本市场关注、成为大牛股的重要原因。然而,一些老字号企业由于历史沿革较长,品牌保护体系不健全,

有的品牌权属可能存在瑕疵。这些因素对企业上市形成了障碍。

以张小泉为例,2007年以前,张小泉集团与上海张小泉刀剪总店因历史形成的商标及商号问题,分别在上海和杭州两地法院启动不正当竞争纠纷和商标侵权纠纷诉讼。截至2007年底,相关案件均已审结。此后通过收购方式,解决了这一历史问题。

此外,多数老字号企业经营规模较小,品牌仅在本地享有一定的知名度,发展受到地域局限。据统计,在商务部认定的中华老字号中,具备一定规模、效益相对较好的企业占比不高,多数企业经营情况欠佳。根据媒体报道,千余家中华老字号企业中仅10%生产经营具备一定规模、效益好,近70%的企业发展面临困境,约20%的企业长期亏损濒临破产。

老字号品牌力的提升是新的挑战。张小泉以刀剪制作这门传统手工艺申请创业板上市,得益于其能够将新技术、新业态和新模式与传统刀剪产业深度融合。在制造环节,张小泉智能工厂物联网项目成为杭州市工厂物联网、工业互联网示范试点企业。在品牌传播方面,除了传统渠道,公司还覆盖了小红书、知乎、抖音、微博、微信等互联网渠道,综合利用传统营销手段以及社交营销、短视频、网络直播等新兴营销手段,大力推广“张小泉”品牌。

老字号企业对资本市场获得了企业界人士关注。全国人大代表、万丰奥特控股集团董事局主席陈爱莲在今年两会上就提出建议,加大对老字号企业的重组、改制、出让等政策安排;出台支持老字号企业上市政策指引,建立老字号企业上市发行绿色通道,对因历史沿革、员工持股等特定因素形成的上市难点,在上市辅导进程中具体问题具体分析。

顺丰控股“护城河”进一步加深

□本报记者 崔小粟 实习记者 金一丹

顺丰控股近日发布的经营简报显示,6月份公司营业收入和业务量创新高,当月业务量达6.89亿件,同比增长84.22%;实现营业收入128.86亿元,同比增长41.25%。同时,顺丰投资的鄂州机场近期与华为达成合作打造智慧货运机场。该机场有望于2021年投入使用,顺丰“自营+航空”的护城河将得到进一步加深。

业务量创新高

简报显示,今年6月公司速运物流及供应链收入合计128.86亿元,同比增长41.25%。其中,速运物流业务营业收入为123.25亿元,同比增长42.01%;业务量达6.89亿件,同比增长84.22%;单票收入为17.89元,同比下降22.92%。供应链业务营业收入为5.61亿元,同比增长26.35%。公司称,主要受益于时效产品、特惠专配产品及其他新业务的较高增速。

顺丰控股相关业务负责人告诉中国证券报记者:“公司不断革新快递产品的业务模式,着重于快递产品的分层运营。公司快递产品主要分为两类,包括时效件和经济件。时效件在于快,公司通过航空运输或高频次的陆运保证时效,全程平均运输时间控制在25小时左右;经济件主打实惠,适用于不着急的件,主要通过陆运运输。同时,对时效件和经济件按照运输时间、运输工具进行更进一步区分,尽可能全方位覆盖用户差异化需求。”

国信证券认为,今年以来货运需求激增,为时效快递业务量增长带来机遇。同时,电商的快速发展为特惠专配产品打开市场空间。顺丰于2019年开发出单票价格58元的特惠专配电商快递产品,将目标市场拓宽至中高端电商,中期有望实现日均2500万件以上的规模。

加深“护城河”

7月14日,鄂州机场与华为签署战略合作协议,双方将共同推进IT基础设施建设、5G技术等新技术在机场的应用和实践。据悉,湖北国际物流机场有限公司于2017年12月成立,注册资本为50亿元,湖北省交通投资集团有限公司持股49%、深圳顺丰泰森控股(集团)有限公司持股46%、深圳市农银空港投资有限公司持股5%。湖北国际物流机场有限公司主要负责鄂州机场项目建设以及后期运营。

鄂州机场是湖北省与顺丰速运共同建设的湖北国际物流核心枢纽机场。根据规划,该项目包括机场工程、转运中心及顺丰航空公司基地工程和供油工程等。项目初步用地规模12平方公里,近期投资概算320.63亿元。预计到2025年,实现年货邮吞吐量245万吨、旅客吞吐量100万人次,成为全球前十的货运机场;到2045年,实现年货邮吞吐量765万吨、旅客吞吐量1500万人,成为全球第一大货运机场。

顺丰控股战略投资分析师告诉中国证券报记者,顺丰正向综合物流服务商转型,围绕物流主业展开多领域业务布局。公司投资的鄂州机场预计于今年建设完工,预计2021年年底正式启用。投资鄂州机场旨在为公司争取更多航线及主动权,加密航运网络,加深公司在快递运输行业的“护城河”。

近年来,快递行业对航空枢纽的争夺日趋激烈。2018年6月,菜鸟网络和圆通全资子公司、中国航空(集团)全资子公司宣布共同投资95亿元,在香港国际机场建设一个世界级的物流枢纽;2018年7月,圆通与浙江省嘉兴市政府签署战略合作协议,在嘉兴机场建设全球航空物流枢纽;2018年12月,京东物流与南通市政府签署战略合作框架协议,双方将共建航空货运枢纽。

快递运输业人士表示,枢纽经济未来是一个超过10亿的增长体,将吸引很多产业和资本进行投入。不过,枢纽建设短期较难见效,至少需要3到5年才能实现目标。

行业景气度提升

国家邮政局近期发布的快递行业数据显示,上半年全国快递服务企业业务量累计完成338.8亿件,同比增长22.1%;业务收入累计完成3823.8亿元,同比增长12.6%。其中,同城业务量累计完成56.2亿件,同比增长10.6%;异地业务量累计完成275亿件,同比增长24.7%;国际/港澳台业务量累计完成7.6亿件,同比增长20.9%。6月份,全国快递服务企业业务量完成74.7亿件,同比增长36.8%;业务收入完成797亿元,同比增长23.9%。

国家邮政局表示,在邮政快递业快速复工复产、我国消费市场加速向线上转移、三四线城市及农村等下沉市场增量较快等因素共同作用下,自3月份业务量数据恢复正增长以来,邮政快递业在疫情防控常态化形势下继续保持快速增长,市场重回高位运行区间。上半年,快递业务量平均增速达22.5%,接近去年平均水平,日均快件处理量近1.9亿件。其中,二季度日均快件处理量高达2.4亿件,与去年同期最高日处理量基本持平。

专家指出,快递行业阶段性价格低点已经过去,下半年旺季是企业保业绩、稳增长的窗口期。

大商股份申请免税品经营资质

□本报记者 宋维东

大商股份7月19日晚公告称,公司及控股股东大商集团向辽宁省及大连市政府相关部门递交了关于支持公司申请免税品经营资质的请示。如果该事项进展顺利,“免税”概念股将再增一员。

布局免税业务

大商股份公告显示,为优化公司业务结构,增强行业竞争力和增加新的利润增长点,公司及控股股东大商集团近日向辽宁省及大连市政府相关部门递交了关于支持公司申请免税品经营资质的请示。

大商股份表示,相关工作仍处于申请初期阶段,公司及控股股东没有收到任何政府部门的相关文件,没有就免税品经营事项与任何客户或合作方进行商业洽谈,或签署任何合同或协议。免税品经营资质属于特许经营资质,公司最终能否取得该资质存在重大不确定性,目前公司主营业务仍为有税商品的零售业务,短期不会发生重大变化。

在东北地区的零售业版图中,大商股份占据龙头地位。2019年,公司实现营收218.88亿元、净利润8.93亿元。

近年来,大商股份通过并购整合和自主开发,实现了跨区域发展,旗下130余家实体店分布在辽宁、黑龙江、河南和山东等地区的核心商圈,在多个区域具备行业龙头地位。公司大中型百货店铺数量、已进入城市数量以及销售规模、盈利能力均居于行业领先地位。

大商股份旗下拥有现代高档百货麦凯乐、大型综合购物中心新玛特、时尚流行百货华盛百货、实体商业专业平台大商城市乐园、改造升级的老字号百货和以实体零售网络为依托的天网购物平台等。

东北地区主要城市均有大商的身影。其中,在公司大本营大连,大商股份在核心商圈具有较强的竞争优势,并在全市范围布局网点,金州、瓦房店、开发区等均有门店。

对于未来发展,大商股份在2019年年报中提及,公司将以商品为核心,持续推进和落实



三亚国际免税城。

新华社图片

“集分销”改革,继续探索差异化的经营模式,依托集团自有资源优势,逐步增加全球地理标志性稀缺商品的引进和销售,增强公司核心竞争力,创造新的利润增长点。

市场空间大

从7月1日起,海南岛离岛游客免税购物新政策正式执行。根据规定,免税购物额度从每人3万元提高至10万元;离岛免税商品品种由

38种增至45种;取消单件商品8000元免税限额规定等。海南岛离岛免税新政的实施进一步搅动了免税概念,吸引了更多投资者的关注。

民生证券指出,中国免税业目前仍处于成长阶段。中国免税品整体销售规模占全球比重仅为7.8%;我国居民在境内的免税购物渗透率在10%至23%,远低于邻国韩国。随着新一轮离岛免税政策细则落地,预计下半年免税业仍有相关重磅政策落地。

目前,具有免税品经营资质牌照的公司有8家。国泰君安研报指出,若仅考虑北上广深四大一线城市,预计2023年市内免税市场有望达到172.5亿元收入、34.5亿利润的体量。如果加上二线城市和离岛免税,2023年有望达到859亿元收入、利润规模172亿元。国泰君安认为,免税市场蛋糕巨大,企业将逐渐从拼牌照过渡到拼运营的阶段。牌照阶段性具有稀缺性,中长期运营能力是能否做大做强关键。

受益进口替代

值得关注的是,部分公司受益于进口替代,业绩明显增长。通富微电主要从事集成电路封装测试业务。目前,超过50%的世界前20强半导体企业和多数国内知名集成电路设计公司均为通富微电的客户。通富微电预计上半年归属于上市公司股东的净利润为1亿元-1.3亿元,上年同期为亏损0.78亿元。

通富微电表示,上半年尽管新冠肺炎疫情对公司生产经营活动造成一定影响,但公司通过精细化组织,进口替代效应逐步显现,客户订单较去年同期大幅上升。公司大客户利用制程优势进一步扩大市场占有率,公司整体销售较去年同期增长,盈利能力稳步提升,预计公司

2020年上半年实现扭亏为盈。

华天科技与华为有封装业务合作。华天科技预计上半年归属于上市公司股东的净利润为2.3亿元-2.9亿元,同比增长168.66%-238.74%。对业绩增长的原因,华天科技表示,受益于国产替代进口加速,2020年上半年集成电路市场景气度较2019年同期大幅提升,公司订单饱满。

卓胜微于2019年上半年通过华为为供应链管理部门的综合考核成为华为合格供应商。卓胜微预计今年上半年归属于上市公司股东的净利润为3.44亿元-3.59亿元,同比增长125.09%-134.91%。卓胜微表示,公司抓住5G和国产替代发展机遇,持续加大研发投入,不断提升核心竞争力,核心技术转化成果显现。同时,公司充分发挥在移动端射频领域的优势,持续推进与客户的深度合作。

40家华为概念公司上半年业绩预喜

□本报记者 张兴旺

今年上半年,华为为公司实现业绩逆势大增,华为产业链不少公司同样业绩可观。Wind数据显示,截至7月19日晚间,67家华为概念公司发布2020年半年度业绩预告,预喜公司达40家,占比近6成,不少公司业绩超预期增长。

华为逆势增长

Wind数据显示,在上述业绩预喜的40家公司中,23家公司预增,8家公司扭亏,7家公司略增,2家公司续盈。35家公司预计上半年净利润同比增长下限超过10%,26家公司预计上半年净利润同比增长下限超过50%。

今年上半年,华为实现销售收入4540亿元,同比增长13.1%。从几大业务板块看,上半

年华为运营业务收入为1596亿元,企业业务收入为363亿元,消费者业务收入为2558亿元。消费者业务收入在营收中仍占大头,占比达56.34%,相比上年同期的2208亿元增长15.85%。

浦银国际认为,华为消费者业务超预期带动供应链基本面逆势成长。上半年,舜宇光学科技摄像头出货同比增长25%,手机镜头出货同比增长17%。上半年,丘钛科技摄像头模组出货量同比下降1.3%,但得益于产品组合改善带来的平均零售价提升,丘钛科技预计净利润同比增长50%-90%。

欧菲光是华为手机摄像头模组和屏下指纹等元器件的主力供应商之一。公司预计上半年盈利4.5亿元-5.5亿元,同比增长2043%-2519%。德赛电池为华为手机等提供锂电池相关产品。公司预计上半年归属于上市公司股

东的净利润为1.62亿元-1.79亿元,上年同期盈利1.7亿元。