

预制菜销售火爆 上市公司全力备战“年夜饭”



视觉中国图片

2024年春节将至，年夜饭再度成为人们热议的话题。微博上“年夜饭预制菜消费，七成是年轻人”“年夜饭你会选择预制菜吗”两个话题已经引发了超7000万阅读和近4万条讨论。

近日，中国证券报记者在北京、济南等多个商超、热门饭店实地探访发现，预制菜销售火爆，成为年货的关注热点之一。此外，相关上市公司已在各大商超及电商平台上架龙年春节专属预制菜，各类年夜饭预制菜定制礼盒也在热卖中。

●本报记者 张鹏飞 实习生 王文彤

预制菜年货礼盒热卖

1月31日晚上7点左右，北京西站附近的盒马超市里人声鼎沸，聚集了很多前来购买年货的顾客，这里售卖的都是自营品牌盒马工坊的预制菜。

记者随机采访了几位采购年货的顾客，他们都表示之前尝过这里的预制菜，觉得味道不错，想着过年买一些回家当备菜。“往年都要提前好多天就开始买菜、备菜，但随着年纪越来越大，自己做太累。买预制菜就很方便，家人尝过味道，也都觉得不错。”北京的叶女士说。

“买预制菜，我会首先选择大

品牌的，他们的标准比较严格。在买之前我还会查看相关的配料表，对产品进行一个比较深入的了解。”另一位前来选购预制菜的王先生表示。

负责该盒马超市预制菜柜台销售的李清（化名）告诉记者，所有菜品中大盆菜的销量最好，售价为399元/盒。“今天还剩下最后十盒，里面有鲍鱼、海鲜、蔬菜、肉类，放在一起蒸一下就可以吃了。”

预制菜的火热也体现在价格上。据李清介绍，他们店所有的预制菜品在年前都不会降价。“年后如果还有

库存会考虑降价，但是年前卖得都挺好，就不会降价了。”

在物美超市北京广安门店，销售人员吴旭（化名）告诉记者，随着春节将至，店里的预制菜也陆续上架。“预制菜的销量环比上周增长了10%左右。”

记者在其柜台看到，冰柜内既有羊蝎子、猪肚鸡、麻辣小龙虾等小而美的预制菜品，也有十全十美宴、招财进宝宴、六六大顺宴等供多人聚餐食用的预制菜品。这些预制菜来自老城一锅、西鼎和、多点工坊等多个品牌，售价在几十元到上千元

不等。

此外，记者在济南探访时也发现，不少酒店和餐饮企业推出的预制菜类年夜饭礼盒销量异常火爆。

“我们推出了股东大饽饽礼盒、把子肉礼盒等，元旦之后就开有订单了，前期准备了10万份，目前已经售罄。现在我们又追加了5万份。”山东凯瑞商业集团市场营销总监侯明敬认为，“这些含有鲁菜特色菜的礼盒，可以作为走访的礼品，寄托着外地的游子乡愁，让不能回家过年或者不方便到饭店就餐的消费者也能感受到浓浓的年味。”

市场保持高速增长

艾媒咨询发布的《2023年中国新春礼盒消费者行为洞察报告》显示，预制菜首次成为中国消费者新春礼盒十大选择类型之一。数据显示，2022年中国预制菜市场规达4196亿元，同比增长21.3%，预计未来中国预制菜市场保持较高的增长速度，2026年预制菜市场规将达10720亿元。

预制菜产业发展的利好政策不断。2023年中央一号文件首次出现“提升净菜、中央厨房等产业标准化和规范化水平，培育发展预制菜产业”的提法；地方层面，包括山东、广东、福建、河南等多地政府也发布了相关鼓励政策，或将预制菜明确写入当地政府工作报告中，并提出发展预制菜的行动计划。

山东潍坊2022年出台了《潍坊市预制菜产业高质量发展三年行动计划（2022-2024年）》，确立三年全产业链规模达到3000亿元、培育市场主体3000家、打造“中华预制菜产业第一城”总体目标。2022年全市预制菜产业规模已经超过1500亿元，2023年达到2000亿元以上。

近段时间以来，线上线下能看

到不少年夜饭预制菜广告，部分知名餐厅也推出了预制菜年夜饭套餐产品，如龙大美食在节前率先推出22款春节礼盒，覆盖红火川味、珍味预膳、新年添味、寻味家宴等预制菜礼盒，满足消费者多样化的口味和场景需求。全聚德目前已有近30个品类的预制菜和熟食产品走向市场，销售势头良好。

上市公司加码布局

预制菜巨大的蓝海市场也吸引各品牌入行布局，沃尔玛、家乐福、麦德龙商超等都在力推预制菜，国内相关上市公司也纷纷加码布局。

龙大美食相关负责人告诉记者，公司正围绕肥肠系列、酥肉系列、培根系列、烤肠系列、丸子系列打造上亿级、千万级的大单品矩阵。据介绍，2023年龙大美食的肥肠系列产品已突破3亿元，新推产品烤肠系列突破1亿元；2023年第四季度也推出应季新品鲜肉灌肠及春节礼盒系列，整体反馈较好。而鲜肉灌肠上

市2个月以来，销量已破千万元。由此可见，公司通过聚焦大单品策略，引领预制菜产品以更高品质满足消费者需求。

冷冻食品龙头企业安井食品旗下设立了多个预制菜子品牌，分别聚焦不同单品赛道。其中，冻品先生重点打造酸菜鱼和烤鱼，安井小厨聚焦小酥肉和荷香糯米鸡，并购而来的新宏业、新柳伍则主要针对小龙虾。

金陵饭店表示，公司全资子公司食品科技公司打造了涵盖特色面点、经典卤味、招牌预制菜、地标小吃、礼

盒等五大系列的产品体系。公司目前招牌预制菜主要包括金陵大师菜、经典淮扬菜、家常菜等系列，例如金陵红烧狮子头、金陵小龙虾等。

主做堂食餐饮的海底捞也开始布局预制菜业务。海底捞以外卖、外带业务为核心，通过社群运营、O2O实现线上线下流量整合与转化，并持续推出有别于堂食体验的新产品、新套餐。海底捞在多个电商平台推出了半成品菜“开饭了”，销售16款半成品菜肴，包括宫保虾球、辣子鸡丁、番茄土豆烧牛肉、酸菜鱼、大

盘鸡等。

国海证券认为，预制菜行业在B端降本增效以及C端消费习惯变革的推动下，有望迎来快速发展，目前行业仍处于渗透率初期，未来仍可加速成长。

东兴证券表示，预制菜能够帮助餐饮企业降低人工和房租成本、提高效率、提升餐品的标准化。我国预制菜行业渗透率仅为10%-15%，相较于美国、日本60%以上的渗透率尚有巨大增长空间，正处于蓝海阶段。

上交所对文一科技及三位高管予以通报批评

●本报记者 杨洁

2月1日晚，上交所下发对文一科技的纪律处分决定书，对文一科技及董事长杨林、财务总监胡凯、董事、总经理丁宁予以通报批评。同时，上交所表示，将通报中国证监会，并记入上市公司诚信档案。

半年报存在虚假记载

2023年底，文一科技曾收到中国证监会安徽监管局下发的《行政处罚决定书》。公告称，公司因涉嫌信息披露违法违规，于2023年10月24日被中国证监会立案。经查明，文一科技未按规定计提各项资产减值逾亿元，多计资产、利润逾亿元，导致2023年半年度报告存在虚假记载。

公告显示，文一科技全资子公司中发铜陵，原规划建设电力智能产品及节能产品等4个项目及配套设施，但中发铜陵一直未开展实体产品的生产经营，主要收入来源于租金。2023年5月，文一科技正式启动中发铜陵资产出售事宜，中发铜陵资产组使用用途由原计划自用变更为出售。

2023年5月至6月期间，文一科技与地方政府平台公司多次召开会议商谈中发铜陵股权转让事宜，参与人员有杨林、胡凯、丁宁等，并聘请评估机构对中发铜陵资产进行评估。2023年7月11日，杨林、胡凯等人召开专题会议，内容涉及中发铜陵股权转让对当期损益的影响，是否计提中发铜陵的资产减值准备等问题，会议最终意见为2023年半年报不计提中发铜陵资产减值。

2023年7月28日，文一科技聘请的评估机构将中发铜陵的评估报告发送给公司财务人员，评估结果为减值1.05亿元。2023年10月23日，文一科技发布更正公告，计提各项资产减值合计1.06亿元，对公司2023年半年度报告利润表、资产负债表、所有者权益表部分数据进行更正。根据相关

恒光股份拟5亿元投建 年产27万吨绿电化学材料项目

●本报记者 康曦

恒光股份2月1日晚公告称，基于发展战略及业务发展需要，公司计划投资5亿元建设年产27万吨绿电化学材料项目。恒光股份表示，本次投资有利于拓宽公司业务的辐射范围，提高公司经济效益，进一步提升公司综合竞争力。

项目将纳入源网荷储整体规划

1月31日，恒光股份召开董事会审议通过了《关于投资建设年产27万吨绿电化学材料项目的议案》，同意公司在贵州省铜仁市万山区经开区工业园区投资建设年产27万吨绿电化学材料项目，预计投资总额约5亿元。目前，公司已就上述事项与铜仁市万山区人民政府签订《贵州省铜仁市新能源电池材料补链项目合同书》。

该项目占地面积约120亩，并将在项目地周边预留80亩土地作为项目发展用地。项目建设内容包括建设年产18万吨双氧水（含电子级双氧水，具体以最终批复的数量为准）、5万吨氯酸钠、4万吨高氯酸盐等产品生产线及其附属设施。

恒光股份是一家集氟化工、氟化工产业链的研发、生产和销售于一体的高新技术企业。氟碱是公司的主要产业之一，耗能相对较高，目前公司使用的主要能源是电力，电力成本占公司生产成本的比例较高，电价波动对公司相关产品的毛利率水平具有较大影响。

按照合同书的相关约定，铜仁市万山区人民政府将把恒光股份项目纳入“源网荷储”整体规划，支持接入增量配电网的辖区内“绿色电力”（风能电力、光伏电力等）按照市场化原则优先满足恒光股份项目所需，协助恒光股份降低用电成本。若项目无法纳入贵州省“源网荷

规定，公司在获知评估结果后，应当计提相应的减值金额，但文一科技未按规定计提各项资产减值1.06亿元，多计资产、利润1.06亿元，导致2023年半年度报告存在虚假记载。

安徽证监局依据相关规定，决定对文一科技给予警告，并处以200万元罚款；对杨林、胡凯、丁宁均给予警告，并分别处以70万元、60万元、50万元罚款。

上交所表示，对文一科技及杨林、胡凯、丁宁予以通报批评。要求公司在收到本决定书后一个月内，向上交所提交经全体董监高人员签字确认的整改报告。

去年业绩预亏

文一科技目前仍在继续推进中发铜陵的股权出售事项。文一科技拟将中发铜陵100%股权转让给铜陵辰兴资产运营管理有限公司（简称“辰兴资管”），辰兴资管以承债收购的方式收购中发铜陵100%股权，股权转让价格为1元，但辰兴资管需按照约定支付中发铜陵欠上市公司款项和用于代付中发铜陵欠其他方债务款项，合计辰兴资管应向上市公司支付款项金额为1.84亿元。1月9日，文一科技公告称，已收到1.80亿元，剩余400万元根据协议约定作为保证金，在协议签署满三年后，上市公司有权收回。

截至2023年12月29日，中发铜陵股权转让工商变更登记手续已全部办理完毕，其股东已变更为辰兴资管，并于当天领取了新的营业执照。

文一科技的主营业务为设计、制造、销售半导体集成电路封装设备、模具、自动切筋成型系统、塑封压机、芯片封装机器人集成系统、自动封装系统及精密备件。

公司发布的业绩预告显示，预计2023年归属于母公司所有者的净利润为-8900万元到-7300万元，上年同期净利润为2626.58万元。公司本次业绩预亏主要归因于子公司计提资产减值损失所致。

“整体规划，无法接入增量配电网的辖区内“绿色电力”，将导致合同及项目终止。

实现产业高端化产品差异化

恒光股份拥有硫化工、氟化工两大应用平台及相关产品链，业务涵盖基础化工、精细化工新材料两大板块，产品广泛应用于化学制品、新能源、水处理、消毒杀菌、国防军工、半导体材料等国民经济多个领域。

2023年受化工和新能源行业需求的影响，公司产品售价下降，综合成本上升，毛利率下滑。公司预计2023年归属于上市公司股东的净利润亏损3500万元-4500万元。

此前，公司在互动平台上分析2023年前三季度业绩下滑原因时提到，电力及原材料等综合成本增长以及新建项目产能尚未得到有效释放也对公司业绩带来一定影响。

公司多个产能扩充项目正在有序建设中。其中，年产10万吨离子膜氯碱搬迁升级改造及配套建设项目已经投资建设完成，正处于产能逐步释放阶段；年产5万吨三氯氢硅建设项目正在积极建设当中；老挝氯碱项目已完成厂房建设与设备安装，进入试生产阶段，该项目产能为烧碱折百30000吨/年。

面对未来的不确定性，公司表示，将持续聚焦主业，加强产业、人才等要素协同，不断加大市场开拓力度，通过多种方式降本增效，提高公司业绩。

未来公司业务的发展重点是产业高端化、产品差异化。恒光股份表示，随着“双碳”目标与能源转型进程的加速，公司将加快发展精细化工新材料和新能源材料产业，重点围绕氟系、硫系、磷系、硅系等领域，实现产业高端化、产品差异化，构建特色现代循环经济的高质量发展体系。

光伏组件企业利润料于二季度修复

●本报记者 刘杨

2月1日，中国证券报记者从中国有色金属工业协会硅业分会了解到，过去一周（1月25日至1月31日），硅料价格持续上涨。其中，N型料实现三连涨，累计涨幅已接近6%。硅片和电池端价格持稳。2月1日，硅业分会最新数据显示，M10单晶硅片周度成交均价稳定在2元/片，周环比持平；N型单晶硅片成交均价稳定在2.02元/片，周环比持平；G12单晶硅片成交均价稳定在2.89元/片，周环比持平。

记者了解到，1月硅片产出是58.69GW，环比下降0.8%。当前产业竞争格局下，各家硅片企业为保持现有市场份额，并未出现大幅下调开工率的情况，因此硅片库存总量处于累加态势。

N型料实现三连涨

根据硅业分会的最新多晶硅成交价格数据，过去一周，N型料成交均价为7.19万元/吨，周环比上涨1.41%；N

型颗粒硅成交均价为6.10万元/吨，周环比上涨1.67%；单晶复投料成交均价为6.18万元/吨，周环比上涨1.48%。其中，N型料实现三连涨，累计涨幅已接近6%。

硅片和电池端价格持稳。2月1日，硅业分会最新数据显示，M10单晶硅片周度成交均价稳定在2元/片，周环比持平；N型单晶硅片成交均价稳定在2.02元/片，周环比持平；G12单晶硅片成交均价稳定在2.89元/片，周环比持平。

记者了解到，1月硅片产出是58.69GW，环比下降0.8%。当前产业竞争格局下，各家硅片企业为保持现有市场份额，并未出现大幅下调开工率的情况，因此硅片库存总量处于累加态势。

“现在硅片价格接近成本线，再度降价的可能性很小，因此电池企业囤积硅片，使得市场流通的硅片量减少。根据各家硅片企业的生产计划，2月硅片产量环比下降约6.3%。”硅业分会分析

师陈家辉告诉记者。

行业机构InfoLink有关负责人对记者表示，国产硅料整体成交均价近有所上涨，主要是国产致密块料，特别是可满足N型拉晶用料需求的块料报价涨幅明显。

“由于硅料新增产能仍需要时间调试才能达到N型硅料的生产品质要求，而下游N/P切换较快，N型硅料短期内有望持续结构性短缺，同时由于N型硅料的紧缺，出现企业混包N+P销售，可能带来P型硅料价格小幅跟涨，由此带来头部硅料企业的超额收益。”天风证券表示。

组件需求好转

记者从业内了解到，目前电池N/P价差持稳，组件需求出现了好转的迹象。过去一周，电池端，P型M10单晶PERC电池成交价0.375元/瓦，N型Topcon电池成交价0.46元/瓦，N/P价差维持在0.085元/瓦，价差持稳。2月电

池端供应增量不大，因此价格相对有所支撑。组件端，182mm单面组件成交均价维持在0.93元/瓦。

根据国家能源局统计，2023年国内光伏新增装机量达216.88GW，同比增长148%。其中，2023年12月国内光伏新增装机量就达到51.87GW，创历史新高。

陈家辉表示，上述国家能源局的数据使得市场对于组件需求的预估有了新的调整，2023年全球光伏新增装机量至少超过400GW，对应全球组件需求至少480GW，因此全球组件库存低于原有预期。

组件龙头晶科能源最新披露的投资者关系活动记录表显示，公司2023年第四季度超额完成组件出货目标，并实现全年组件出货行业领先。得益于N型TOPCon组件全球热销，公司在各区域出货量增长较为均衡，出货主要集中在欧洲、亚洲和亚太市场。同时，拉美、中东为代表的新兴市场持续发力，北美市场不断改善。