

去年陕西逾七成上市公司净利润实现增长

总市值达1.27万亿元

5月14日,中国证券报记者从2021年陕西辖区上市公司投资者集体接待日活动暨2020年度业绩说明会上获悉,2020年陕西省上市公司数量增至59家,总市值达1.27万亿元,同比增长87.36%。近六成公司营业收入实现增长,七成以上公司净利润实现增长。2021年,陕西省有38家上市公司计划进行现金分红,较上年增加6家,分红金额158.91亿元,同比增长76.12%,占净利润的比例接近40%,延续了高比例分红的良好传统。

● 本报记者 何昱璞

辖区上市公司体量持续增大

本次活动旨在向投资者展示陕西资本市场开放、向上的精神风貌,体现了行业监管机构、自律管理组织、上市公司对投资者关系管理工作以及投资者保护工作的高度重视。陕西证监局党委委员、副局长陈国飞在致辞中表示,2020年辖区上市公司呈现出发展韧性较强、总体规模持续壮大、经营业绩大幅增长、业绩分化明显等特点。陈国飞指出,2020年陕西上市公司体量持续增大,总体规模显著增长。全年新增6家上市公司,数量增至59家;总市值1.27万亿元,同比增长87.36%,证券化率达到48.47%。其中,隆基股份、航发动力、中航西飞市值突破千亿元。上市公司总资产、净资产分别达到13381.53亿元和4312.22亿元,同比增长31.28%和18.60%。2020年,辖区上市公司营业收入、净利润分别为4937.81亿元、323.93亿元,同比增长55.20%、29.74%;净资产收益率为7.51%,同比增长9.39%。具体来看,近六成公司营业收入实现增长,近四成公司营业收入连续三年正增长;七成以上公司净利润实现增长,三成以上公司净利润增幅超过50%。

物产中大积极布局多层次大健康产业

● 本报记者 吴科任

中国证券报记者5月14日获悉,作为国内供应链集成服务龙头企业,物产中大在大健康产业获得稳步推进,在医院、养老等方面均获得良好进展,并形成协同促进作用。据了解,物产中大全资子公司物产中大金石集团有限公司(简称“中大金石”)自2016年起,基于自身多年房地产开发经验,专注于“不动产金融+以养老为核心的运营服务”。中大金石在养老健康领域力争全面实现“四个一”目标:创建一组品牌(朗字系列“颐·和·园”);形成一个规模(“十四五”目标养老床位数一万张);构建一套服务规范(《机构/社区养老服务规范》);完善一种商业模式(以养老教育为先导、养老服务为核心、养老医疗为依托、养老地产为支撑、养老金融为保障、养老智慧平台为手段的“六位一体”养老供应链集成服务商业模式)。公司资料显示,中大金石旗下朗和国际医养中心定位于都市中心医养一体的高端养老机构,在往长者有108位荣膺建国70周年勋章,24位参加过抗美援朝战争。另外,物产中大已布局综合医院4家,床位数约2200张,下一步将依托优质医疗资源,打造大健康产业生态圈,重点发展专科医院,与普通公立医院形成错位竞争优势。2020年,物产中大健康产业基础不断夯实,公司理顺了旗下医院各项难点问题,金华医院新院区正式启用,整体搬迁后就诊量迅速超过老院区。江干区人民医院挂牌浙二医院江干院区,通过收取“基础租金+浮动租金”的方式,提前锁定投资回报。柯城医院实现平稳退出。凤凰医院积极探索学科特色,开展养老中心、残疾人之家等运营模式。朗园项目如期结顶,完成全年销售目标。物产金属假日酒店大楼整体出租,收益达到自主经营的2.1倍。物产长乐兰溪PPP项目完成股权梳理和转让事宜,收回第一期回款2000万元。物产中大表示,我国社会经济快速发展,公众的自我保护意识不断提高,同时在逐步迈入老龄化社会且呈现慢性病年轻化的情况下,健康产业作为一种新兴服务业,具有巨大发展潜力。目前,医疗健康行业逐渐向“防、治、养”的模式转变。供给侧改革和高端医疗市场需求将激发医院医疗产业的蓬勃发展。为应对高端实业风险,物产中大将依托优质医疗资源,打造大健康产业生态圈,发展“互联网+医疗”,差异化发展专科医院,与普通公立医院形成错位竞争优势。物产中大是中国供应链集成服务引领者,是全国供应链创新与应用试点企业,中国最具有影响力的大宗商品供应链集成服务商之一,已连续10年入围世界500强。2020年,公司按照“一体两翼”(供应链集成服务、金融服务、高端实业)发展战略,巩固提升供应链集成服务核心主业的行业龙头地位,加快打造智慧供应链物流体系和特色供应链金融体系两大支撑平台。2020年,公司完成营业总收入4039.66亿元,同比增长12.55%;扣非后归母净利润为23.13亿元,同比增长11.55%。



公司供图

2020年,上市公司融资意愿明显增强,直接融资和并购重组取得积极成效。2020年,12家上市公司通过首次公开发行、定向增发、发行股份购买资产、发行可转债等实现融资401.02亿元,同比增长175.71%。其中,地方国有控股上市公司全年直接融资210.15亿元,同比增长202.68%。国有控股上市公司积极推进并购重组,加快产业转型升级步伐。陕西省国资委党委委员、副主任李凯表示,今年是“十四五”开局之年,也是陕西省实施国企改革三年行动的攻坚之年,今年前4个月,陕西省国资国企改革呈现持续向好态势。省属企业前4个月各主要经营指标均实现超预期快速增长,为陕西国资国企保持良好发展奠定了坚实的基础。李凯透露,按照陕西省委、陕西省政府工作部署,近期陕西省国资委正在地方金融监管局、陕西证监局的支持和指导下,在牵头制定陕西省地方国有控股上市公司发展质量提升专项行动,计划用三年时间,在加强党的建设统领下,聚焦省属国有控股上市公司的法人治理结构、市场化经营机制、激励机制、科技创新等四个关键环节持续发力,大胆实践,

40%

2021年,有38家上市公司计划进行现金分红,较上年增加6家,占盈利公司家数的77.55%;分红金额158.91亿元,同比增长76.12%,占净利润的比例接近40%,延续了高比例分红的良好传统。

不断提高省属国有控股上市公司的发展质量和效果,使其能够真正成为引领和带动全省追赶超越和转型升级的排头兵和领头羊。

上市公司回报投资者意识增强

陈国飞指出,辖区上市公司现金分红持续保持高位,回报投资者意识增强。2021年,有38家上市公司计划进行现金分红,较上年增加6家,占盈利公司家数的77.55%;分红金额158.91亿元,同比增长76.12%,占净利润的

比例接近40%,延续了高比例分红的良好传统。有23家公司连续三年分红,与投资者持续分享业绩增长红利。李凯也表示,陕西国有控股上市公司应充分利用好业绩说明会平台,主动维护以加强与投资者的沟通,传递公司价值,讲好陕西国企故事,帮助投资者更好了解陕西国有控股上市公司,推动陕西国有控股上市公司向更高水平发展。陈国飞表示,投资者是资本市场发展之本。希望各上市公司尊重投资者、敬畏投资者、回报投资者。一是给投资者一个真实透明的上市公司。要做真账、讲实话,在规则范围内多进行自愿性、差异化信息披露,提高信息披露有效性,为投资者作出投资决策提供高质量信息。二是给投资者一个治理规范的上市公司。要进一步完善公司治理,加强投资者关系管理,畅通多元化沟通渠道,依法依规保障投资者行使各项股东权利。三是给投资者一个高价值的上市公司。要做精做强主业,提升核心竞争力,增强持续发展后劲,完善多元化投资回报体系,让投资者有更多的获得感。

现制茶饮行业进入高增长时期

● 本报记者 潘宁静

“新茶饮就是新消费。”日前在中国首届新茶饮研讨会上,喜茶、奈雪的茶等行业代表共商发展大局。与会代表认为,现制茶饮还是非常年轻的业态,蕴含着众多灵感,相信在未来,中国必将诞生世界级的消费茶饮品牌。

行业高速增长

据灼识咨询数据,2020年我国非酒精饮料市场中,茶的占比超过35%,市场规模超过4000亿元,是咖啡市场的两倍。其中,现制茶饮行业规模从2015年的422亿元增长至2019年的1063亿元,复合年均增长率达到26%。预计2021年-2025年行业将维持23.7%的复合增速,2025年行业规模有望达到3400亿元。



视觉中国图片

中信建投研究院首席分析师史琨表示,现制茶饮市场空间广阔,且增速明显高于茶叶、茶包、茶粉、即饮茶。其中,中高端茶饮在现制茶饮所占份额小,规模仅约129亿元,但2015年-2019年的复合年均增长率高达88.5%,明显快于行业整体,且头部效应明显。前瞻产业研究院数据显示,2019年我国新式现制茶饮消费者数量约3.05亿人,渗透率达到21.8%,约较2017年实现翻倍。预计2017年-2021年,现制茶饮消费者数量年均增长率接近25%,2021年的渗透率有望达到25.9%。奈雪的茶媒体公关高级总监王依表示,疫情之前大家更喜欢聚在一起喝下午茶,疫情影响之后,更多的人喜欢一个人喝茶犒劳自己。奈雪的茶数据显示,2020年消费者平均购买频次增长明显,比2019年同期增长约3倍。“八成消费者对品牌的忠诚度非常高,对行业来说,消费者对品牌的认知和美誉度尤为重要。”她说。“为什么年轻人愿意花30元买喜茶?因为很多年轻人觉得喝喜茶是很酷的事情。”喜茶政府事务副总裁张弛表示,我国有着悠久的茶文化,喜茶一直在思考,如何让悠久的茶文化更年轻从而产出好的作品。喜茶认为,追求灵感与极致是开创新茶饮最好的钥匙。

企业盈利能力有望提升

产品、场景、品牌在王依看来是新茶饮赛道的“护城河”。王依表示,现制茶饮产品的原料追求新鲜,茶品制作原料占成本的比重最高达到38.4%,奈雪的茶会一直坚持高成本原料,采用名优茶叶。她说,租金在成本中的比重只有12%,相对较低,原料成本最高,其次是人工成本。新式茶饮跟咖啡的区别在于咖啡的人力成本相对低,标准化和自动化的运用使得咖啡门店员工相对较少。此外,出于对夜景场景的延伸,奈雪的茶开了奈雪酒屋。同时,奈雪的茶有一家1000平方米的奈雪梦工厂,是公司的产品试验田,目前布局了茶饮、冰淇淋等15个大的产品线,通过销售额和用户的口碑,最后选出销量最好的产品在全国上市。王依介绍,奈雪梦工厂开业当天消费者排了三个小时的长队,前三天的营业额平均达到100万元以上。在品牌建设方面,张弛表示,新式茶饮行业是使用农产品原材料最多的行业。以多肉杨梅为例,目前喜茶和供应商一起共同努力,杨梅基本实现从采摘到门店使用的周期不超过3天。同时,喜茶一直积极关注乡村振兴战略,希望通过规模化采购,为农户从种植走向市场提供帮扶,帮助还在大山的农产品真正走出深山。史琨表示,新式茶饮行业特别是中高端茶饮市场增速快且集中度高,未来随着现制茶饮定位细分,供应链及服务标准化、市场下沉等,将助推企业消费者渗透率快速提升。随着数字化深度赋能、供应链会员体系构建、私域流量营销和品牌效应增强后,新式茶饮企业将具备IP化运营能力。随着门店扩张,企业盈利能力有望逐渐提升。

