

# 预制菜销售火爆 市场渗透率提升空间大

5月13日,记者走访北京地区各大餐厅了解到,在暂停堂食的情况下,除了配送外卖,在大型超市门口销售预制菜成为线下餐厅提升业绩的一大“法宝”。同时,预制菜线上销售同样火爆。京东超市数据显示,“五一”期间预制菜成交金额同比增长超250%,特别是北京地区预制菜成交金额同比增长超270%。

面对千亿级市场,生鲜电商、传统餐饮企业和农副产品加工企业真金白银投入预制菜赛道。业内人士表示,疫情催化下预制菜行业供需两旺,市场渗透率有望加速提升,未来能够兼顾产品广度与深度的企业或迎来发展机遇。

●本报记者 彭思雨



视觉中国图片

预制菜销量占全部人群的40%左右,而且增速还在进一步加快。“我最近经常买预制菜。”在北京海淀区一家互联网大厂工作的孔女士告诉记者,“一方面,近期常在家做饭,预制菜又好吃还方便,省时省力;另一方面,预制菜比新鲜蔬菜保质期长,可以给家里多备些。”

## 市场渗透率有望不断扩大

业内人士表示,预制菜作为经过加工的半成品菜肴,在B端和C端均有市场。其中,B端的市场更加广阔。

不过,孙山山表示:“我国预制菜渗透率与其他国家相比仍有较大差距,国内预制菜渗透率仅为10%~15%,预计2030年增至15%~20%,而美国、日本预制菜渗透率已达60%以上,未来还有很大的发展空间。”

占比提升,“一人食”成为热现象,预制菜由于独立包装方便快捷,受到家庭和单身青年追捧。

NCBD餐宝典数据显示,2021年中国预制菜市场规模超过3000亿元,预计到2025年将会突破8300亿元,五年复合增长率为21.5%。其中,C端市场规模占比将接近30%。

业内人士表示,以中央厨房为核心,建立统一采购、统一加工、统一配送的预制菜生产加工体系,能够为连锁化餐饮企业降本增效。

华西证券认为,预制菜赛道处于发展初期,未来能够兼顾产品广度与深度的企业或迎来发展机遇。预制菜企业需要兼顾上游食材供应、产品口味丰富、标准化生产和下游供应链完善、BC端渠道推广的能力,兼顾食品和餐饮企业的上下游优势。

## 产业链公司加码布局

面对蓬勃发展的千亿级市场,相关产业链公司竞相布局预制菜赛道。

今年3月,每日优鲜上线预制菜品牌“巨下饭”,首批上线金汤佛跳墙、日式咖喱牛肉、鲍汁扣掌海参等8款新品,布局“一人食”场景。叮咚买菜拟投资4.81亿元,公司的目标是到2025年预制菜营收达到25亿元。

也在3月推出预制菜独立品牌“朝气鲜食”。

传统餐饮巨头以“央厨+预制菜”模式布局C端市场。全聚德在2021年年报中表示,公司首批预制菜即将上市,包括全聚德、丰泽园、四川饭店等多个品牌预制菜。紫光园、知味观、广州酒家等餐饮老字号与盒马、山姆会员店联合推出预制菜。西贝也开设“贾国龙功夫菜”预制菜专门品牌,中央厨房项目预计年产值50亿元。

业内人士表示,以中央厨房为核心,建立统一采购、统一加工、统一配送的预制菜生产加工体系,能够为连锁化餐饮企业降本增效。

安井食品、国联水产、千味央厨、三全食品、味知香、龙大美食等上游食品加工企业真金白银加码预制菜。今年3月,安井食品公告称,预计投资10亿元用于安井预制菜肴生产项目建设。千味央厨2021年年报显示,预制菜销售额超1400万元,同比增长34.35%。计划2022年成立专业预制菜公司。今年1月,国联水产发布的向特定对象发行A股股票募集说明书显示,公司拟投资10亿元用于扩产预制菜产品产能,预计2023年项目建成后,将新增2.4万吨鱼虾类预制菜产能。国联水产在近日的业绩说明会上表示,2021年公司预制菜收入为8.41亿元,公司的目标是到2025年预制菜营收达到25亿元。

## 线上线下销量齐升

在北京海淀区一家大型商超门口,萃华楼、眉州东坡等餐饮品牌的临时摊位前热闹非凡,顾客们正在选购预制菜品。“乐山甜皮鸭是我们的爆款,今天30多只卖得剩1只了。鸡丝凉面正在打折,今天卖出70多份。”眉州东坡销售人员告诉中国证券报记者,“由于顾客不能进店,我们在提供外卖之余,还推出外摆方式,吸引消费者购买我们的预制菜和熟食。”

记者走访发现,推出预制菜已成为线下餐厅提升销售规模的“妙方”。“我们餐厅的门店在商场五楼,每天都会把售点摆在负一层超市门口,这里客流量大。”另一家餐厅销售人员告诉记者,“外摆预制菜的销量可观,一定程度上缓解了暂停堂食给餐厅营业额带来的冲击。”

线上预制菜销售同样火爆。京东超市数据显示,“五一”期间预制菜成交金额同比增长超250%,日出库数量破百万,特别是北京地区的预制菜成交金额同比增长超270%。从品类看,眉州东坡低温午餐肉、东坡肘子、西贝羊蝎子、莜面鱼鱼、汉拿山烤牛肉、美好小酥肉等备受消费者喜爱。

年轻人成为引领预制菜消费的主力。京东超市数据显示,35岁人群购买

## 今年以来83家上市公司完成实控人变更

●本报记者 董添

今年以来,筹划控制权变更的上市公司持续增多。祁连山日前公告称,实际控制人将变为中交集团。同花顺数据显示,2022年以来,A股已有83家上市公司完成实际控制人的变更,实际控制人发生变更数量整体位于高位。

## 多家公司引入国有资本股东

上述83家上市公司中,有7家上市公司实际控制人由自然人变更为国资背景,仅有1家上市公司实际控制人由国资背景变更为自然人。

部分由自然人变更为国资背景的上市公司是已经被交易所实施其他风险警示或退市风险警示的“ST和ST上市公司”。

ST金正近日发布的控股股东权益变动暨实际控制人变更的提示性公告显示,控股股东临沂金正大股东结构变动后,公司控股股东仍为临沂金正大,但实际控制人将由万连步变为临沂县国有资产监督管理服务中心。

还有部分上市公司从无实际控制人状态变更为实控人为国资背景。

ST中捷4月28日晚发布的公司控股股东及实际控制人发生变更的提示性公告显示,本次变更前,公司处于无控股股东、无实际控制人的状态;本次变更后,公司控股股东变更为玉环市恒捷创业投资合伙企业(有限合伙),实际控制人变更为玉环市财政局。本次公司控股股东及实际控制人的变更不会对公司日常经营活动产生不利影响;不会影响公司的人员独立、资产独立、业务独立、财务独立及机构独立;公司仍具有规范的法人治理结构,具有独立经营的能力。

业内人士表示,引入国有资本股东,有助于公司优化股东结构,进一步提升公司的资信能力及抗风险能力,增强公司的品牌、资金和市场开拓能力。

## 一致行动关系变更案例较多

由于上市公司一致行动人合同期到不再续签导致实控人发生变更的数量较多。

英联股份近日接到实际控制人翁伟武、翁伟博、翁伟伟、翁伟嘉、柯丽婉、蔡沛依的函告《关于一致行动协议到期不再续签的告知函》,鉴于原实际控制人于2021年4月29日签署的《一致行动协议》已于2022年4月29日到期,经各方友好协商,到期不再续签《一致行动协议》,上述原实际控制人一致行动关系自2022年4月29日终止。本次各方的一致行动关系终止将导致公司实际控制人发生变更。

有的上市公司一致行动关系到期后,仅有部分股东重新签订,导致实控人发生变化。

瑞斯康达发布的一致行动关系到期解除暨部分股东重新签订

《一致行动协议》和公司实际控制人变更的提示性公告显示,公司股东任建宏、李月杰、朱春城、高磊、王剑铭和冯雪松所约定的一致行动关系于4月20日到期届满,任建宏、高磊、王剑铭和冯雪松因个人原因,决定一致行动关系到期后不再续签,公司确认各方的一致行动关系于2022年4月20日到期后解除。李月杰和朱春城于4月21日签署了新的《一致行动协议》,约定在公司的经营管理中保持一致行动关系和共同实际控制地位,期限自协议签署之日起36个月内有效。公司的实际控制人自4月21日起变更为李月杰和朱春城。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心主任陈金桥表示,在无实际控制人状态下,上市公司在拓展业务或进行并购时,往往不能形成一致意见,容易让管理层独大。从无实际控制人变更为有实控人后,对公司重大经营决策将有积极作用。

## 关注实控人变更目的

祁连山近日公告称,拟将其截至评估基准日全部资产及负债置出上市公司,并与中交建下属公规院100%股权、一公院100%股权、二公院100%股权和中国城乡下属西南院100%股权、东北院100%股权、能源院100%股权中的等值部分进行资产置换。本次交易完成后,上市公司的控股股东将变更为中交集团,实际控制人将变更为玉环市财政局。

祁连山表示,本次交易前,上市公司主营业务为水泥、商品混凝土的研究、开发、制造、销售,目前已经形成兰州、永登等17家水泥生产基地。通过本次交易,上市公司将退出水泥行业,未来将从事工程设计咨询业务。

业内人士表示,引入国有资本股东,有助于公司优化股东结构,进一步提升公司的资信能力及抗风险能力,增强公司的品牌、资金和市场开拓能力。

从计划变更实控人目的看,不少上市公司计划通过实控人变更,解决股权结构分散的问题。勘设股份在筹划控制权变更的公告中表示,拟采用向特定对象非公开发行股份方式引进战略合作伙伴。公司自上市起,始终处于股权结构分散状态,无控股股东和实际控制人。本次事项完成后,公司将由无实际控制人变更为有实际控制人状态。

盘和林表示,上市公司筹划实际控制人变更主要包括以下几个原因:上市公司股权比较分散,大股东之间存在比较频繁的博弈,原实控人遭遇流动性危机,将股权转让;几个关联的实控人之间相互切换,这些实控人最终都有一个潜在的控制人;原实控人不看好上市公司,想要和上市公司做切割。基于以上这些因素,变更实控人对上市公司的影响也要视情况而定。

## 印度RCF公司尿素招标最新报价出炉 涨幅超20%

# 国内尿素价格料维持偏强运行格局

●本报记者 潘宇静

印度RCF公司招标的一举一动牵动着我国尿素市场的“神经”。5月13日,中国证券报记者从生意社了解到,RCF公司此轮的招标价格较第一轮报价上涨超过20%。业内人士表示,受印度RCF公司招标消息影响,预计国内尿素价格维持偏强运行格局。

## 招标价上涨逾两成

5月13日,记者从生意社了解到,4月28日印度RCF公司发布新一轮尿素进口招标,开标日期为5月11日。5月13日下午,招标价格出炉,共有14家公司

参与竞标,投标总量为264万吨。

其中,东海岸为84.7万吨,西海岸为165.8万吨,FOB(离岸)为13.5万吨。最低报价CFR(成本+运费)东海岸为721.3美元/吨,最低报价CFR西海岸为716.5美元/吨,其余大部分的投标价格区间在CFR730美元~760美元/吨。目前,中印海运费用在35美元~40美元/吨,FOB价格为681.3美元~695.3美元/吨,折合国内部分企业出厂价在4300元~4500元人民币/吨之间。

此次价格相较于第一轮最低价涨幅超过20%。据了解,此前开标的第一轮尿素进口招标在2月7日,东西海岸最低价格均来自AMBER,价格是CFR596.45美元/吨。

华锦股份相关负责人5月13日对记者表示,公司尿素的出厂价目前已经超过3200元/吨。三年前尿素价格也曾跌

至每吨报价在1000元以内,最低的时候跌至900多元/吨。

广西一家尿素公司相关负责人表示:“和往年相比,现在尿素价格已经很高了,我们不囤货,过两天如果行情跳水,就全砸手里了。尿素价格上涨有两方面原因:一方面是能源价格上涨导致企业成本增加,进而拉高了终端价格;另一方面是国际能源缺口令国外化肥厂商生产受阻,国内化肥企业出口增加,导致国内供应量减少。”

业内人士表示,受印度RCF公司招标消息刺激,尿素厂家挺价意愿强烈,但下游企业对高企的尿素价格持谨慎态度,尿素价格涨幅有所减缓。预计国内尿素价格维持偏强运行格局,但短期价格大幅上涨的可能性不大。

生意社尿素数据分析师高凯对记者表示,国内的尿素价格由去年12月初的2504元/吨上涨至今年5月13日的3265元/吨,涨幅达30.39%。进入5月,国内尿素厂家开始陆续检修,尿素产量预期下降,但工农业需求较好,尿素价格迎来新一轮快速上涨,基本一天一个价。

业内人士表示,印度RCF公司尿素进口招标的部分货源来自中国,招标结果将对国内市场信心有一定的支撑。

## 价格已处于高位

华锦股份相关负责人5月13日对记者表示,公司尿素的出厂价目前已经超过3200元/吨。三年前尿素价格也曾跌

至每吨报价在1000元以内,最低的时候跌至900多元/吨。

其中,东海岸为84.7万吨,西海岸为165.8万吨,FOB(离岸)为13.5万吨。

最低报价CFR(成本+运费)东海岸为721.3美元/吨,最低报价CFR西海岸为716.5美元/吨,其余大部分的投标价格区间在CFR730美元~760美元/吨。

目前,中印海运费用在35美元~40美元/吨,FOB价格为681.3美元~695.3美元/吨,折合国内部分企业出厂价在4300元~4500元人民币/吨之间。

此次价格相较于第一轮最低价涨幅超过20%。据了解,此前开标的第一轮尿素进口招标在2月7日,东西海岸最低价格均来自AMBER,价格是CFR596.45美元/吨。

华锦股份相关负责人5月13日对记者表示,公司尿素的出厂价目前已经超过3200元/吨。三年前尿素价格也曾跌

至每吨报价在1000元以内,最低的时候跌至900多元/吨。

其中,东海岸为84.7万吨,西海岸为165.8万吨,FOB(离岸)为13.5万吨。

最低报价CFR(成本+运费)东海岸为721.3美元/吨,最低报价CFR西海岸为716.5美元/吨,其余大部分的投标价格区间在CFR730美元~760美元/吨。

目前,中印海运费用在35美元~40美元/吨,FOB价格为681.3美元~695.3美元/吨,折合国内部分企业出厂价在4300元~4500元人民币/吨之间。

此次价格相较于第一轮最低价涨幅超过20%