

张勇下课!海底捞还要怎么捞

杨利娟调任首席执行官,或推新举措

羊城晚报记者 杭莹

在发布盈利警告和给消费者打标签的负面消息曝出一周之后,海底捞首席执行官张勇卸任。3月1日晚,海底捞发布管理层人事任命公告,副首席执行官兼首席运营官杨利娟调任首席执行官,董事会主席兼前首席执行官张勇将继续担任董事会主席及执行董事,李瑜出任海底捞中国大陆地区首席运营官,王金平出任港澳及海外地区首席运营官。

就在几天前,海底捞发布公告称,2021年度公司转亏,净亏损38亿至45亿元。人事变动消息一出,海底捞3月2日收盘价为17.84港元,总市值为994.40亿港元。相比去年高峰时刻,海底捞市值蒸发了3705.6亿港元。



海底捞创办人张勇(左)与海底捞首席执行官杨利娟(右) 视觉中国 供图

师徒制已跟不上时代

据公告内容,新上任的几名管理层都是海底捞一手培养出的,一线基层逆袭成功代表人物,其中以“最牛服务员”杨利娟为最。她是带领海底捞走向全国市场的关键人物,是张勇曾经“求而不得”的大徒弟。

据报道,杨利娟早年为帮家里还债,早早辍学到了简阳县城,干起了服务员。因为机灵,被上开160元工资挖她,这比她当时120元的工资高出了不少。面对高薪承诺,杨利娟并没有接受,直到原先工作的饭馆老板去其他城市发展,才加入海底捞。彼时,海底捞刚成立一年。

杨利娟算得上是张勇手把手带出来的大徒弟,她身上始终有一股“闯劲”。凭借着全心的投入与付出,19岁时,杨利娟就成了海底捞简阳第一家店的店经理。因此,杨利娟被称为“最牛服务员”。

截至公告发布,杨利娟持有公司1.797亿股股份,杨利娟有权收取年度董事薪酬为150万元、首席执行官年度薪酬为270万元,以及酌情绩效奖金和其他福利。

杨利娟的海底捞成长史,恰好体现了海底捞贯彻的师徒制管理模式,作为一家上市公司,海底捞的薪酬体系和管理模式仍旧沿袭着小作坊的师徒制,店长薪酬和徒弟表现挂钩。传统管理模式,撞上疯狂的膨胀速度,事实证明,海底捞有些疲于应对。

如果从门店扩张的情况来看,2018年的上市年和2021年是海底捞的关键节点。2018年,海底捞在港交所上市,其后2年,其门店从466家增至1597家,疫情也没有减缓它的扩张速度,平均每天就要开一家新店。但到了去年下半年,海底捞紧急刹车,宣布关店300家。

张勇曾反思过自己的错误,他承认了自己疯狂扩张的行为是盲目自信。2021年11月,海底捞推出了“啄木鸟计划”。据透露,杨利娟就是“啄木鸟计划”的领导者,肩负计划的重要运营管理。3月1日发布的公告中也提到,杨利娟将继续负责“啄木鸟计划”的落实与推进。

公告显示,自“啄木鸟计划”实施以来,公司内部管理和运营明显改善。光大证券2月下旬发布的研报显示,海底捞今年1月翻台率环比去年12月有所上升,达到2021年同期的106%,春节假期(除夕

至初五)的平均翻台率与同比基本持平,达到2019年同期的70%。

区别于杨利娟,36岁的李瑜和38岁的王金平这两名新出炉的首席运营官,则是海底捞管理层年轻化的举措。据公告称,两人将协助首席执行官提升集团不同地区的运营效率,加强对公司管理及执行的监督和实施。值得注意的是,李瑜、王金平都有过海底捞海外市场的开拓和管理经验。

张勇曾说过,未来海底捞有两种死法:一种是食品安全问题,一旦发生,海底捞可能明天就会关门,这一点海底捞已经遇到过;另一种是内部管理问题,如果发生,死亡过程可能持续数月乃至数年,在本次调动安排之前,去年8月,海底捞董事会新增7名年轻执行董事,被认为是“接班计划”的后续。结合本次管理者变动,海底捞寻求内部调整的决心很大。

火锅霸主已跌落“神坛”

作为火锅界的“风向标”,海底捞正在经历其成立28年来的最大一道坎。2月21日,海底捞发布盈利预警,2021年净亏损预计为38亿至45亿元,几乎清空过去三年的盈

利;其中33亿至39亿元来自关店300家导致处置长期资产的一次性损失、减值损失。

2月23日,国际权威信贷评级机构标准普尔将海底捞评级列入负面观察名单。标准普尔表示,海底捞去年现金流水平不及预期,加之2022年企业经营面临不确定性,即便剔除一次性项目,其业绩仍比预期更差。

“我并不十分看好新CEO的上台。”中国食品产业分析师朱丹蓬告诉羊城晚报记者,海底捞目前遭遇的危机是品牌、场景、服务体系,包括整个体系的老化。换一个CEO对整个海底捞当前的现状改善不会起到很大的作用。“当然,随着杨利娟的上台,肯定会有一些新举措的出台,但整体效果还有待进一步观察”。

在朱丹蓬看来,创新升级是海底捞纾困的必然之选。在当前的场景下,海底捞原有的体系优势已然不复存在,它必须向新品牌学习。

3月2日,海底捞开盘涨停0.30%,随后震荡下跌,收盘17.84港元,跌1.22%,总市值为994.40亿港元。去年2月,海底捞股价达到历史最高的85.75港元,总市值一度逼近4700亿港元。只一年光景,海底捞市值蒸发了3705.6亿港元。

将迎深层次变革

2018年9月26日,彼时任海底捞首席运营官的杨利娟和张勇一起,在香港交易所为海底捞上市敲响了开市锣,而如今,在海底捞盈亏预警的公告中,这二人人事任命的公告,预示着交接棒的传递。

疫情之初,餐饮业大多受到冲击,海底捞以破竹之势逆势而上,门店从466家迅速增长至1597家。作为火锅大IP,员工服务、菜品变动,任何一点动态都吸引着多方目光。但现在,关注还在,日子却不好过了。

除了关闭门店,海底捞正在进行多项调整,包括加强考核的力度和频率,恢复了大区经理体系,缩短管理半径。同时,海底捞恢复了海底捞大学培训中心,完善人才管理体系。种种举措可以看出,海底捞正在从上市后的疯狂中冷静下来。而负责关店调整计划的杨利娟担任CEO,也被海底捞视为强化治理架构的举措。

中国烹饪协会发布的《2021年中国餐饮市场分析及2022年市场前景预测》指出,餐饮业愈加认识到推进高质量发展的重要性和必要性,实现从量到质的深层次变革,探索新模式创新发展。从目前来看,海底捞正在朝着这个方向迈进。根据公告,张勇仍将负责制定集团的长期战略。如何捞回一年时间蒸发的3700多亿港元市值,就要看海底捞的后续表现了。(杭莹)

个个都跑来做咖啡生意 市场需求真有这么强烈?

羊城晚报财经评论员 戚耀琪

财经辣评

2月14日,邮局咖啡正式在厦门落地,邮政集团正式宣告进入咖啡界。2月23日,高乐雅咖啡食品(天津)有限公司正式成立,其背后的控股公司正是老字号包子品牌——天津狗不理食品股份有限公司。而在此之前,早已有的中石化、同仁堂等品牌进入了咖啡赛道。中国现在的咖啡市场真的如此香吗?

艾媒咨询数据显示,去年中国咖啡市场规模约3817亿元,中国消费者饮食观念发生了改变,咖啡逐渐在中国消费者生活中普及。天眼查数据显示,仅去年一年,咖啡行业融资事件达近30起,整体融资额超过170亿元,融资金额创新高。至于类型,有研究形容,要么做快咖啡,节约时间提高效率;要么做格调和阶层趣味,“把时间浪费在美好体验上”。

随着越来越多的品牌进入咖啡赛道,巨头品牌加速布局,新兴品牌竞争抢夺,市场也开始进入了混战模式。同样是艾媒的数据,去年中国新式茶饮市场规模2795.9亿元,同比上升51.90%。预计今年新式茶饮市场规模将突破3000亿元。可见,从发展速度和规模来看,新式茶饮和咖啡是旗鼓相当的。这就非常值得玩味了。

首先,快速外卖行业在城市中的高度发达,这是支撑新类型饮品增长的重要原因。这几乎成为所有快消网红产品能够迅速铺开的原因,比如水果、预制菜都是如此。快速的根源,则是消费端在手机上购物的便利性,且在线上购物,产品展示空间更大,价格敏感度相对较低,支付压力更低,购买量常常超过急需和刚需。那么最适合外卖快速送达、包装简便,恰恰就是体积比较均一的盒饭和杯装饮料。

其次,除了物流环节的激励,职场环境的因素同样重要。面对职场压力,年轻人的加班熬夜已经是常态,因为这是确保生存的重要途径。那么作为“续命”的食品,往往就只能是茶和咖啡了,且这也是最容易形成团队社交的重要道具。请喝咖啡喝奶茶,是一种相对经济且容易受欢迎的做法。比起动辄请客吃饭,喝咖啡和奶茶是更可持续的适合所有职场人群的低压方式。

再有,国外品牌对国内市场的轻食,也是国内茶饮和咖啡能够快速崛起的原因。长期以来,西方认为中国没有太多的咖啡文化。除了星巴克等极少数品牌在大城市站稳脚跟之外,大多数是宁愿一包一包咖啡卖过来的。因此咖啡品牌的竞争,传统上比咖啡店的竞争要强得多。然而,当线下选择了咖啡和茶饮这种相比餐厅更简单快捷的店铺类型,那么也会引来更多的出租方和投资者关注,因为其回报率更快,对环境要求也更小。因此,小型化、平民化的咖啡店和茶饮店会更多地获得青睐。

不过,着眼于长远来看,新兴的咖啡和茶饮依然在中间阶层中争夺市场。因为低端消费者心目中的饮品,可能是不超过5元一瓶的,动辄二三十元一杯的已经是超过承受水平。因此宁愿选择瓶装,放弃即时制作的新鲜感。至于高端市场,尤其追求格调的人都相对稳定,不会轻易往下走,甚至要和网红产品划清界限,这也是新兴产品必须遭遇的一种“反潮流”市场状况。所以中间阶层是一群无法脱开的,竞争激烈也最难突破的群体。这个时候,拥有不同背书和渊源的咖啡品牌,就得更多地树立自己的人格化独特定位了。

欣旺达大手笔落子珠海 二线电池厂积极扩产寻求突围

羊城晚报记者 李志文

资本机构跟投。

二线电池厂扩产求存

继LG新能源上市之后,火热的动力电池行业风云再起。近日,动力电池企业欣旺达(300207)宣布落子珠海,投资120亿元建设30GWh生产基地。羊城晚报记者梳理发现,今年刚开年不久,已有多家动力电池企业发布了开工动态。另外,二线厂商的扩产动作相比一线大厂显得更为频繁。

值得关注的是,在上述19家对欣旺达汽车电池投资的企业中,有三家企业分别来自理想汽车、小鹏和蔚来,国内三大造车新势力通过这种方式募资,属实罕见。

3月1日晚间,欣旺达发布公告称,其子公司欣旺达电动汽车电池有限公司(以下简称欣旺达汽车电池)拟与珠海市政府签署项目投资协议,在珠海市人民政府辖区内投资建设欣旺达30GWh动力电池生产基地项目(暂定)。

该动力电池项目计划总投资约120亿元,其中固定资产投资总额约100亿元。计划建设总产能达30GWh的动力电池项目,主营业务为动力电池模组和电池系统。欣旺达汽车电池将于珠海设立欣旺达新能源有限公司负责该项目的具体实施。

据公告,珠海市政府将动力电池产业作为当地重点发展产业,为欣旺达生产项目落户提供相关政策支持和综合配套服务,拟提供连片项目规划用地约800亩。

值得注意的是,上述项目不是欣旺达汽车电池的第一次大手笔投资。就在不久前的2021年12月14日,欣旺达公告称,子公司欣旺达汽车电池拟在山东枣庄高新区设立项目,建设“年产能30GWh动力电池、储能电池项目”,总投资约200亿元。

之所以有勇气接连大手笔花钱,或源于欣旺达刚通过增资获得了充足的“子弹”,以及从股东上汽集团中获得了订单。2月24日,欣旺达宣布,欣旺达汽车电池增资24.3亿元,由车和家、蔚瑞投资、上汽金石、华友控股、上汽金投等19家企业、

中国新能源汽车市场需求高速增长和电池原材料价格上涨的背景下,动力电池供应短缺已经成为行业共同面临的难题,电池订单无法及时供应的状况频出。记者梳理发现,除了欣旺达,多家二线电池厂商都在积极扩产,借此抢占份额。

今年1月初,蜂巢能源在江苏省盐城市动力电池项目正式开工,总投资100亿元,规划产能22.3GWh,预计明年上半年全面建成投产;中创新航在1月25日、1月26日相继在广州和江门落地动力电池及储能系统项目,两大基地合计投资400亿元,规划新增产能100GWh;2月初,福鼎时代锂电生产基地四期工程项目正式开工,该项目总投资50亿元,建成后新增锂电产能25GWh,达产产值200多亿元……

中国汽车动力电池产业创新联盟数据显示,去年宁德时代用80.51GWh的装车量,以绝对优势占据国内动力电池市场份额的52%,排名第二的比亚迪占比也仅为16.20%。

景气捕手钟帅谈成长与赛道

回暖“春风”下,当前时点是否是重新布局成长板块的好时机?未来该板块如何发展?对于这些投资者最关切的问题,华夏行业景气混合的基金经理钟帅透露了自己的观点,他独到的看法与投资框架,对投资者下一阶段布局有所启示。

钟帅表示,他的投资框架首先是关注高景气的成长行业,不讲赛道。其次,是在高景气成长行业里面选取相对低估或合理估值的个股。他说:“整体来讲,我就是在高景气的成长赛道里去找一些相对低估的公司去投。”(杨广)

“油茅”金龙鱼要卖预制菜了?

公司净利润同比下滑43.20%,呈现增收不增利状况

羊城晚报记者 孙绮曼 实习生 严思蕴

近日,曾被称为“油茅”的金龙鱼(300999)公布了2021年度业绩快报。公司去年利润总额61.8亿元,同比下降30.90%;实现扣非归母净利润49.96亿元,同比下滑43.20%。

在快报公布后,金龙鱼2月23日股价盘中一度跌逾9%。截至3月1日,金龙鱼收报53.90元,虽此前有连续3日收涨,如今市值仍不足3000亿元。相比2021年1月高位145.5元,股价跌逾60%,市值蒸发近5000亿元。



金龙鱼业绩出现滑坡 视觉中国 供图

去年四季度净利腰斩

金龙鱼再次遭遇滑铁卢。数据显示,公司2021年实现营业收入2262.3亿元,同比增长16.10%;利润总额61.80亿元,同比下降30.90%;实现扣非归母净利润49.96亿元,同比下滑43.20%,呈现出“增收不增利”的状况。

2021年,该公司实现净利润41.32亿元,其中,前三季度金龙鱼的净利润为36.81亿元。这意味着,去年第四季度金龙鱼的净利润仅为4.51亿元,相比前年同期的9.11亿元,同比下滑幅度

增长,而利润有所下降。

利润下降跟大豆有关?

针对利润的下滑,快报中将原因主要归结于“原材料成本上涨幅度较大”。作为一家农产品加工企业,金龙鱼原材料成本占比高达88%,原材料成本上涨无疑给了金龙鱼沉重一击。金龙鱼的主要产品多为大豆制品,原材料本土自给率低。目前,金龙鱼并不具备自身的大豆和油料种植基地,原材料大量依靠进口。

除此之外,由于粮油米面等产品属于涉及民生的刚性产品,在我国CPI权重体系中占比也较高,其产品价格受到国家严格管控,企业自身提价空间有限。而另一方面,为了稳定市场价格,促进农民增收,目前我国农业主管部门对水稻、小麦等主要农产品规定最低收购价格。

在这样的背景之下,金龙鱼在采购端成本上涨,却无法在定价上取得商议空间,使得金龙鱼目前仅能从原材料采购管理以及加工成本、物流成本、销售成本控制等方面,努力减少原材料波动对业绩的影响。

套期保值其实有风险

为了控制成本,金龙鱼需要储存大量的库存以及做套期保值。值得关注的是,金龙鱼的账面上一直保持着高额借款,通过国内外息差赚取盈利。对此,金龙鱼相关负责人向记者解释称,由于公司原材料采购金额较大,为提升资金使用效率,公司用部分资金购买结构性存款或作为各类融资保证金,利用国内外市场低利率的贸易融资获取较高存款利息或降低融资成本。

积极布局预制菜赛道

近年来,预制菜赛道火热,金龙鱼也跃跃欲试,其中央厨房业务进展亦成为市场关注焦点。目前,金龙鱼已在全国拥有70多个投产生产基地,并在杭州、重庆、廊坊、西安等地筹建丰厨中央厨房园区,其中,杭州丰厨正处于试产阶段,预计今年第二季度推出首批产品,丰厨中央厨房产品将涵盖学生餐、营养餐、便当、预制菜、调味品、净菜、面制品等。

2019年,金龙鱼并购“梁汾”品牌山西陈醋,并与台湾百年老字号“丸庄”合作生产黑豆酱油。此外,金龙鱼还陆续推出了火锅底料、螺蛳粉、料包、豆花杯等一系列新款爆品,持续发力研发高附加值的新产品。

从机构观点来看,快报发布后,虽然不少机构仍看好金龙鱼未来的成长性,但多家机构都下调了对金龙鱼的盈利预测。金龙鱼表示,公司预计3月24日发布2021年年报,届时也将披露公司营收的具体情况。

智华观察

A股市场资金布局年报题材

近期大盘维持震荡态势,但防御性品种结构性机会仍较突出,受大宗商品价格上涨影响,油气、有色金属等资源类品种反复走强,而大消费板块如啤酒、白酒、农牧等相关个股也一度领涨。受益于“稳增长”加快推进,各地重大基建项目适度超前,建筑业景气度显著好转,土木工程建筑业板块部分个股近期阶段受追捧持续大涨。

最新数据显示,2月份,制造业采购经理指数、非制造业商务活动指数和综合PMI产出指数分别为50.2%、51.6%和51.2%,持续位于扩张区间,高于上月0.1、0.5和0.2个百分点,表明中国经济总体继续保持恢复发展态势,景气水平稳中有升。

在“稳增长”“稳增长”背景下,银行、新旧基建、能源资源及有色金属加工、电力公用事业等顺周期行业的低估值品种,以及大消费板块部分品种,或成为市场反复挖掘的对象,特别是其中长期筑底或经过充分调整跌回低估值区间的,有的甚至跌至动态市盈率10倍左右,近期反复回稳,随着年报逐渐披露,低估值景气度高的品种或成为市场亮点。

面对世纪疫情,我国经济发展和疫情防控保持全球领先,去年国民经济再上新台阶,我国经济总量和人均水平实现新突破,产业升级蹄疾步稳,制造业向中高端迈进,需求结构继续改善,新兴产业新产品快速增长,高质量发展取得新成效。

从市场走势看,沪指1月28日跌至2020年7月27日3174点,2020年11月2日3209点,2021年7月28日3312点等重要低点连线附近后回稳,这几个低点为2020年7月形成大区间波动以来最重要的低点,该重要低点连线如能守住,大盘仍能在该支撑线上方运行半年和半年线压力区(3530-3560点)之间区域震荡蓄势,等待方向明朗,而跌破后的半年线和半年线是市场强弱分水岭,要有效收复或才能市场稳定性提高。(黄智华)