

聚光灯下

两桶油先后进军生鲜电商市场 新玩家不断入局混战加剧

■本报记者 李春莲

经历了去年年底的淘汰赛，今年以来，在疫情的影响下生鲜电商行业发展颇为迅猛。

7月23日，每日优鲜宣布获得新一轮4.95亿美元融资，这是生鲜到家行业迄今为止最大规模的融资。

对此，网经社电子商务研究中心高级分析师莫岱青向《证券日报》记者表示，随着每日优鲜的融资，生鲜电商头部效应会愈加明显，市场将被巨头瓜分。

事实上，疫情以来，生鲜电商头部企业蓬勃发展。同时，也不断有企业跨界进入这个领域。继中石化之后，中石油近日也开始“卖菜”了。

“中石油和中石化等巨无霸企业介入生鲜电商行业，会给这个行业带来非常大的网络效应。”中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林向《证券日报》记者表示，两桶油的网点比较多，在这个领域有比较明显的优势，可能会对目前的格局有一定的挑战，也能够促进行业早日成熟，新入局者还是有很大机会的。

生鲜电商市场受青睐

据了解，每日优鲜于2015年首创“前置仓”生鲜到家的商业模式，凭借在上游供应链和智慧连锁核心能力上的长期投入，业务规模超过百亿元，并保持健康的盈利性增长。

生鲜电商行业走到这一步实属不易。去年年底，多家生鲜电商企业因资金链断裂而倒闭。

“如今每日优鲜的融资给了生鲜电商行业‘兴奋剂’，生鲜电商急需走出烧钱模式，在产品品质和供应链上下功夫。”莫岱青向《证券日报》记者表示，2019年生鲜电商频频倒下，众多生鲜电商平台在产品种类、服务体验、供应链以及配送方面的特点并不突出，并且处于烧钱培养市场、消费习惯的阶段，这种没有形成核心竞争力的模式无法持久延续。

艾瑞咨询预计到2023年，生鲜电商市场交易规模将超过8000亿元。从市场集中度来看，2019年生鲜电商行业前5家企业份额占比为57.2%，头部效应明显。

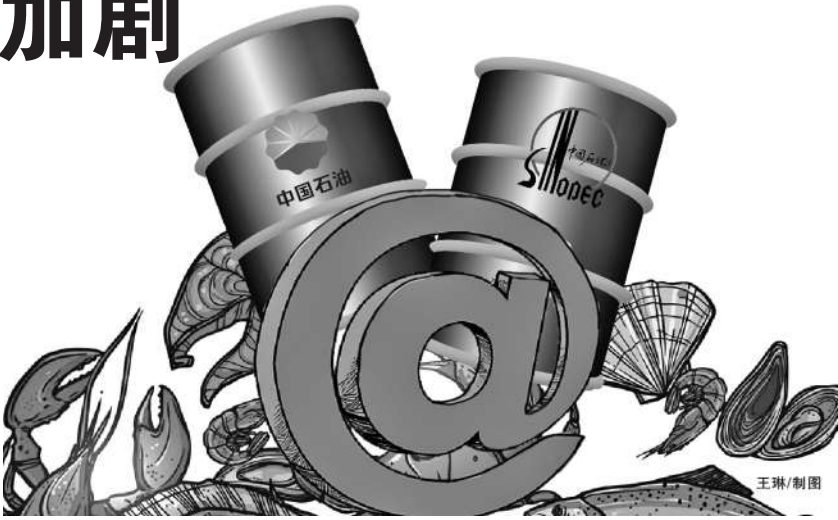
作为每日优鲜本轮融资领投方，中金资本总裁肖枫表示：“生鲜到家是一个有万亿元规模的大市场，也是社区零售线上化的高频入口，我们看好基于数字化连锁和重仓供应链的核心能力，这不仅是持续健康增长的底层驱动因素，更是未来的核心竞争壁垒。”

除了每日优鲜，今年还有本来生活、食行生鲜、生鲜传奇等多家生鲜电商企业均获得了融资，也足以说明这个行业被资本所看好。

“展望未来五年，线上生鲜超市行业将进入快速成长阶段。”每日优鲜创始人兼CEO徐正向《证券日报》记者表示，行业格局正在从百亿元级别短跑的小组赛到千亿元级别长跑的淘汰赛，上游供应链生态和数字化连锁，将成为最终的胜负手。

不断催生新模式和新业态

疫情以来，生鲜电商企业迎来了爆



发式增长，头部企业更是不断扩大市场份额。同时也有新的资本不断入局，欲在其中分得一杯羹。

近日，中石油“能量站”线上平台正式上线。该平台是一个预售制、社区新零售果蔬生鲜销售服务平台。

据了解，除了线上平台，中石油“能量站”的线下实体店也正在建设当中。未来将在全国各大城市的3万个社区建设“能量站”实体店，实现从传统的电商平台模式，向“线上+线下”的融合。同时，在今年2月份，中石化易捷便利店推出了“一键到车”的无接触买菜服务。

中石化被称为生鲜电商行业最大的“搅局者”，其在全国拥有超过27000个易捷便利店，每一家便利店都是潜在的生鲜前置仓，一旦全面铺开，就是碾压级别。

“中石化、中石油的入局，会促进生鲜电商行业的竞争，它们本身有着优势就是加油站，可提供购买生鲜产品的一站式服务，同时也拥有用户群体，需要

做的就是如何实现转化并且变现。”莫岱青向《证券日报》记者表示，目前大多生鲜电商还处于烧钱培育市场的阶段，并未完全形成核心竞争力，同时2020年的疫情给了生鲜电商机遇，因此对于中石化和中石油来说还是有机会的。

除了两桶油这样的跨界玩家，还有不少传统零售企业也在向线上发力。

值得一提的是，随着生鲜电商市场的扩大，也在不断催生新的模式和业态。如前置仓、店仓一体化、社区拼团、门店到家、冷柜自提等不同方式正在从传统的生鲜模式中突破出来。华兴资本董事总经理周亮也向《证券日报》等媒体表示：“中国生鲜行业已从群雄割据的发展初期迈入新阶段，头部效应愈发明显。”

中国品牌研究院高级研究员朱丹蓬在接受《证券日报》记者采访时表示，新进入者一定要具备雄厚的资金实力，供应链完善度要非常高，服务体系和客户黏性要非常好，否则难以生存下去。

上半年湖南猪肉产量全国第一 生猪养殖公司业绩亮眼

■本报记者 何文英

近日，湖南省政府新闻办召开新闻发布会，国家统计局湖南调查总队党组成员、副总队长范素琴通报上半年湖南居民收支、市场价格、农业农村生产等统计调查数据。

据介绍，上半年全省科学统筹推进常态化疫情防控和经济社会发展，疫情防控形势持续向好，生产生活秩序加快恢复，民生经济发生积极变化，呈现逐步复苏向好态势。其中，上半年湖南生猪出栏2204.2万头，猪肉产量164.8万吨，生猪出栏量以及猪肉产量均在全国31个省(自治区、直辖市)中居首位。

财经证券研发中心分析师杨甫在接受《证券日报》记者采访时表示：“受汛期影响，6月份南方生猪产能恢复较慢，加上进口禁令以及存活率等因素，全国猪肉供应仍处于断档期，展望三季度，预计猪肉价格仍将维持

高位运行。”

生猪产能持续恢复

国家统计局数据显示，二季度末，湖南生猪存栏、能繁母猪存栏分别为2985.9万头、298.9万头，比一季度末增长5.1%、4.5%，比上年末增长10.7%、20.5%，已恢复至正常年份2017年末末的75.2%。

6月份，生猪出栏价格为31.2元/公斤，猪粮比价为16.6:1，生猪养殖继续处于高盈利区间，养殖户扩栏积极性提高，存量产能稳定增长，新增产能项目加快推进，特别是能繁母猪的恢复为生猪生产全面恢复打下了良好基础。

范素琴表示，“预计到下半年生猪生产有望实现同比增长，全年生猪出栏基本能恢复到正常年份的80%左右。”生猪价格仍存在一定季节性上涨空间，但整体而言，超越前期历史高点的可能性不大。

杨甫也认为，在政府保民生的总基调下，猪肉价格难以出现大幅上涨的情

况，但考虑到当前生猪供给缺口较大，三季度消费需求有望继续改善，预计猪肉价格将维持高位运行。

生猪养殖上市公司业绩大增

随着猪肉价格持续高位运行，湖南生猪养殖上市公司业绩也水涨船高。

一季报显示，新五丰报告期内实现净利润1亿元，同比扭亏为盈。同时，公司预计上半年的净利润约1.6亿元至2.4亿元，这意味着相比去年同期601万元的净利润，公司最低增幅将高达25.6倍，最高则有望达到38.9倍。

值得关注的是，新五丰拟以现金方式投资并增资另一家中小生猪企业广州壮壮科技发展有限公司(下称壮壮科技)，并持有后者90%的股份，将进一步进行猪肉产能的扩产。据了解，收购及增资完成后，作为新五丰控股子公司壮壮科技将在广州从化地区进行猪肉产能的扩产，包括1个存栏2.65万头保

育育肥基地、1个存栏4800头繁殖母猪的养殖基地，以及新建1个存栏100头公猪的公猪站。

根据预测，该项目建成达产每年将提供7.0公斤优质三元仔猪6.4万头，年出栏优质商品育肥猪6.0万头，正常年销售收入预计1.36亿元，年利润总额2399万元。

对于投资者关心的汛期影响，新五丰在投资者关系平台上回复道：“公司猪场选址布局较合理，注重日常生产防控，并制定了较全面的应对预案和措施，目前公司生产经营正常稳定。”

同为湖南生猪养殖上市公司的唐人神中报业绩也表现亮眼。根据业绩预告，公司上半年归属于上市公司股东的净利润约4亿元至4.5亿元，同比增长788.58%—899.66%。

唐人神董秘孙双胜对《证券日报》记者表示：“上半年公司盈利4亿元—4.5亿元，均均盈利1500元左右，预计今年出栏130万头—150万头，下半年出栏环比上半年大幅增长。”

康力电梯品牌效应不断凸显 高铁及轨交市场累计中标超6亿元

■本报记者 陈红

近日，康力电梯发布公告称，截至7月22日，今年1月份至7月份公司高铁、轨交市场重要中标合同金额合计6.01亿元，占2019年公司高铁、轨交市场中标总额的118.28%。

“近年来国家在新基建领域的投资加速，与公司密切相关的‘新基建’板块高铁、城轨也在大力发展中，大量站点的配套设施建设很长一段时间都会稳定带来重载型电、扶梯产品的市场需求。这一细分市场竞争门槛较高，对电扶梯产品承载能力、质量要求、电梯厂商的一体化服务能力要求都很高，公司充分看到了市场机遇，一直在积极参与中。市场对康力电梯民族品牌的认知度和接受度逐步在提升。”董事会秘书吴贤在接受《证券日报》记者采访时表示。

根据住建部《城市轨道交通线网规划规范》，在中心城区，城市轨道交通占城市公共交通出行的比例，规划人口规模500万人及以上的大部分城市大于50%；规划人口规模300万人至500万人的大部分城市大于40%，规划人口规模150万人至300万人的城市一般大于30%。

有不愿具名分析师在接受《证券日报》记者采访时表示，“目前大部分城市未达标，发展轨道交通将成为推进交通建设的重点任务。康力电梯作为自主品牌标杆型企业，充分发挥康力电梯品牌优势，紧随国内高铁、轨交市场，保持稳步推进。”

业绩延续高增长态势

谈及中标项目对公司的影响，康力电梯表示，中标项目合同金额合计达公司2019年度经审计营业收入的16.40%。中标项目的持续增加，有助于帮助公司在这一高端市场品牌影响力提升，产品市场竞争力增加，中标项目的履行对公司经营收入将产生积极影响。

截至2020年3月底，康力电梯总资产达57.57亿元、归属于上市公司股东的净资产29.34亿元。

采访中，记者了解到，“品牌战略”为康力电梯制定的六大战略之一。近年来公司通过持续、广泛参与国内外电梯展，获取了众多优秀的国内外代理商伙伴，知名度不断提升。2019年公司全年营收高达36.63亿元，同比增长18.48%；归属于上市公司股东的净利润2.52亿元，同比增长1518.28%。分产品来看，电梯贡献超六成营收，实现收入22.87亿元；扶梯贡献近两成营收，实现收入6.67亿元。

2020年上半年，康力电梯业绩延续高增长态势。预计实现归母净利润1.55亿元至1.75亿元，同比增长50%

A股“百元股”达111只 超五成带“创”字基因

■本报记者 杜雨萌

作为沪深两市绩优股中的主要代表，“百元股”群体历来都受到投资者高度关注。

《证券日报》记者据同花顺iFinD统计显示，以7月23日收盘价计算，沪深两市股价超过100元的个股共111只，其中，民营企业共83只，占比74.77%。

国信证券高级研究员张立超在接受《证券日报》记者采访时表示，今年“百元股”数量增多，与科创板的推出以及创业板改革等有很大关系。未来，随着资本市场改革的深化，我国整体产业结构的进一步升级以及国产芯片、软件等自主化进程的加快，预计A股“百元股”数量还将持续增多。

从“百元股”所属板块来看，主板有36只，中小板有14只、创业板有30只，科创板有31只。也就是说，在这111只“百元股”中，带“创”字基因的个股共61只，占比高达54.95%。若以其所属申万一级行业分类来看，111只“百元股”中较为集中的行业有医药生物38只，电子21只、计算机13只，剩余39只则分布在食品饮料、通信、电气设备、轻工制造、机械设备、传媒等行业。

张立超称，从目前这些“百元股”的共性来看，大多分布在医药生物、计算机、电子等板块，充分体现了在我国经济由高速增长向高质量发展转变过程中，国家对高新技术产业和战略性新兴产业向好发展的殷切期待，这也与当前我国自主创新、推动产业结构升级的国家战略一脉相承。

至70%。“从去年至今，康力品牌效应都在不断凸显，其中今年一季度实现归母净利润576.26万元，即二季度实现归母净利润预计为1.5亿元至1.7亿元，将创公司历史上单季归母净利润新高。”前述分析师向《证券日报》记者说道。

吴贤向《证券日报》记者表示：“从2016年以来，公司在人才、组织架构、激励制度等方面进行了调整。具体到对公司的经营结果，首先是充实公司在的手订单，其次大交通电梯项目的品牌自维保比例较高。2016年以来公司在相应市场累计中标金额约超20亿元，这对公司在电梯后市场业务收入的稳定、提升长期有益。”

电梯行业维持高景气度

据国家统计局数据，4月份开始电梯产量恢复快速增长，4月份、5月份单月电梯产量分别是11.0万台和11.6万台，单月同比增速分别是13.4%和10.5%。

中信建投分析师吕娟分析认为：“截至2020年5月份，房屋新开工面积累计增速、施工面积累计增速和竣工面积累计增速分别是-12.8%、2.3%和-11.3%，施工竣工端景气度高于新开工且将持续延续下去，电梯行业维持高景气。”

“目前，公司累计电扶梯综合出厂量约占国内电扶梯保有总量的3.3%左右，扶梯细分市场的市占率会更高一些。电梯本身是一个拥有新梯及后市场，即维保、改造、零部件配套系列的制造业板块。尽管是传统产品，但作为楼宇内的交通工具，电梯不可替代。”吴贤向《证券日报》记者表示：“公司相信产品的品质做好了，它能成为一个载体，更长远地传达民族品牌精神。”

谈及电梯行业发展前景，吴贤进一步向《证券日报》记者说道：“在房地产行业政策持续调控、企业竞争态势升级的环境下，房地产新开工面积虽然增速放缓，但电梯企业两极分化、优胜劣汰趋势不会改变。现在下游地产受电梯行业民族品牌参与度提高的影响，相信未来会逐步提高采用民族品牌电梯的比例。”

香颂资本执行董事沈萌在接受《证券日报》记者采访时则表示：“目前，国内电梯产业技术相对成熟，包括制造端也是重点产业，但是与国外相比技术研发方面优势不够明显，资源更多集中在生产阶段。随着基建与生活水平的提高，国内对各种电梯的需求不断扩大，市场潜力前景广阔。但如果缺乏研发，不能更好满足不断提升或细化的需求，仍会处于产业链低端，附加值小。”

高管专访

奇信股份董事长叶洪孝：

国资助力巩固装饰主业 数字化转型敢为人先

■本报记者 赵琳

成立25年的奇信股份，在2020年迎来了新的变化。

随着近日奇信股份控股股东智大控股及其关联人叶秀冬与新余市投资控股集团有限公司(下称“新余投控”)签署《股份转让框架协议》，新余投控将成为奇信股份新的控股股东，新余市国资委将成为公司实控人。

在国资助力下，奇信股份将如何焕发新生?7月22日，《证券日报》记者来到奇信股份新的办公地址深圳市宝安区海纳百川大厦，专访奇信股份董事长叶洪孝。

叶洪孝21岁进入公司，29岁被委以董事长重任，32岁这年随着国资入主公司，他正面临着和父辈们不一样的局面和挑战。

叶洪孝对《证券日报》记者表示：“过去十年是建筑装饰行业高速增长的时代，但目前不可避免地面临行业大洗牌。无论是传统业务还是数字化转型，新余投控都能和公司产生很强的协同作用，同时给予公司市场和资源的辐射，帮助公司在集中度不断提升的行业突围。”

公司和国资的双向选择

6月22日，奇信股份发布了关于控

股股东及其关联人签署《股份转让框架协议》暨控制权拟发生变更的提示性公告。叶洪孝告诉《证券日报》记者，“国资入主后将在传统和新兴业务上与公司业务产生协同。传统业务方面，包括装饰、基建、新基建，投控平台本身的基建和城市更新项目非常多；另一方面，新兴业务板块，例如物联网、数字化、智慧工地、健康人居等，也将给我们带来更高质量的增长。”

“原来我在公司主管业务，整个行业的业务发展我比较清楚。为什么我们寻求转型寻求突破，是因为这个行业已经呈现出高竞争、低毛利的态势，各方面的成本在上涨，已经没有办法按传统的模式去竞争。”叶洪孝告诉《证券日报》记者。

《证券日报》记者在奇信股份总部的展厅看到，一个大屏幕展示了公司在智慧园区、智慧酒店、智慧办公、智慧工地等方面的成果。通过传感器采集的信息，以可视化的形式展现在后台界面上。以智慧园区为例，在三维化的园区地图上，显示着有关物业缴费、场地租

“此次引进国资是双方相互的选择。”叶洪孝告诉《证券日报》记者，“国资入主后将在传统和新兴业务上与公司业务产生协同。传统业务方面，包括装饰、基建、新基建，投控平台本身的基建和城市更新项目非常多；另一方面，新兴业务板块，例如物联网、数字化、智慧工地、健康人居等，也将给我们带来更高质量的增长。”

拥抱科技升级转型

借国资入主的契机，奇信股份在巩固主业的同时，也正在深入融合物联网、人工智能、大数据等高新技术，积极培育装饰物联网、健康人居、工程管理软件、新材料等新兴业务作为配套支撑。

“原来我在公司主管业务，整个行业的业务发展我比较清楚。为什么我们寻求转型寻求突破，是因为这个行业已经呈现出高竞争、低毛利的态势，各方面的成本在上涨，已经没有办法按传统的模式去竞争。”叶洪孝告诉《证券日报》记者。

《证券日报》记者在奇信股份总部的展厅看到，一个大屏幕展示了公司在智慧园区、智慧酒店、智慧办公、智慧工地等方面的成果。通过传感器采集的信息，以可视化的形式展现在后台界面上。以智慧园区为例，在三维化的园区地图上，显示着有关物业缴费、场地租

赁、入驻企业、到访人数、停车管理、环境监测等实时详尽的数据，从安全管控、高效运营、节能低碳等方面为运营者提供支持。

负责开发此类新兴业务项目的正是奇信股份的子公司奇信智能、宏空科技等。奇信股份希望通过各项业务协同发展及创新与整合，驱动公司向“平台型、综合型、科技型”企业集团战略升级。

“引入国资之后，我们的传统主营业务不变，仍会有稳步的增长。最重要的是，我们要把新兴业务的快速落地作为最重要的战略。”叶洪孝表示，“我们原来属于传统行业，但是这么多年里，像奇信股份这样研发投入强度，行业内并不多见。我们筹建建筑装饰行业内唯一的院士工作站，包括和中科院各院所团队成立合资公司，从技术到产品再到市场端的研发，这也是我们更看重的。”

在叶洪孝看来，公司的跨界是一种相关多元化，目前公司的新业务很多是在传统行业里面挖掘客户的需求然后延伸开来服务客户。

“我们的战略转型，实际上是赋予传统行业更多的事。公司最大的不同点就是提前意识到要怎么去改变，通过什么切入点去改变。未来所有企业的生存肯定是要有科技含量和研发能力。从这一点来看，我们比同行业其他公司走得早、走得坚决。”叶洪孝对《证券日报》记者坦言。