

公司零距离·新经济新动能

桃李面包:将“小面包”做成“大事业”

■本报记者 李勇

1995年创立于边城丹东的桃李面包,从家庭作坊式小工厂起家,于2015年成功在A股上市,成为“面包第一股”。如今,公司营业收入已从上市之初的约26亿元,增长至2023年的约68亿元。截至今年12月3日,桃李面包总市值超百亿元,稳居A股烘焙食品细分行业第一位。

如何把一片“小面包”,做成年销售额近70亿元的“大事业”?桃李面包相关负责人日前在接受《证券日报》记者采访时表示,优质的供应商,高性价比的产品,新鲜送达的品牌战略,以及高效的物流和销售网络,让桃李面包的口碑持续提升,从最初的丹东小城逐渐走向全国各地,实现了较快的发展。

打造现代化面包工厂

一枚松软美味的面包,是如何出炉的?近日,《证券日报》记者来到桃李面包旗下沈阳桃李面包有限公司(以下简称“沈阳桃李”)进行实地走访。

好原料是好面包的源头保证。记者在沈阳桃李了解到,公司原料供应商选择的都是各个领域的头部品牌,每个供应商都要经过长期的能力评价和验厂等环节,并签订食品安全承诺书,才能成为公司的正式供应商。正式签约后,在每一批原料到厂前,除了供应商提供的第三方检验报告以及每批次原料的出厂检验报告外,桃李面包还会有专人进行检验,合格后方可进厂入库。

“对原料品质的重视已经深深融入桃李的企业文化中,即便前两年白糖价格高涨时,我也从未降低过原料白糖的等级,一直选用的都是优质白糖。”沈阳桃李工厂负责人向《证券日报》记者表示。

有了好原料,还需要先进的生产工艺和严格的过程管理,以实现对产品品质的进一步保证。

记者在沈阳桃李的参观走廊看到,从最初的面团搅拌、揉制,到分割成小的面包胚,再到后来的醒发、烘烤、出炉和冷却等环节,都由灵巧的机械手自动操作,自动收放盒盖,自动进炉、自动出炉。刚出炉的面包,整齐地码放在高高的冷却架上慢慢旋转着冷却。

“面团的搅拌速度、搅拌时间、出缸温度、醒发温度、醒发湿度、醒发时间、烘烤温度、烘烤时间等每一个细节,都有严格的规定。而且整个生产过程所有的配料、生产记录都会自动传入云端。通过该系统,我们正向、反向都可以追溯产品每一个具体的原料,每一个具体生产环节、每一个具体的生产批次,所有节点环环相扣,全流程可追溯。”沈阳桃李工厂前述负责人告诉记者。

经历严密的生产工序后,一枚枚面包新鲜出炉,但此时的工作还远未结束。沈阳桃李自有化验室的工作人员还要对这些面包的净含量、包装密闭度、产品外形、酸度、比容等多项指标进行检验,合格后方可进入成品



图①图②沈阳桃李工厂新鲜烤制的面包

图③沈阳桃李工厂自动化生产线

图④沈阳桃李工厂生产车间一角

图①②李勇/摄 图③④公司供图

仓库。同时,公司还会定期抽检产品和原料送检第三方,以进一步保证产品安全。

“好面包,要松软,保质期要短。”这是记者在沈阳桃李看到、听到最多的一句话,也是桃李面包对“好面包”的一个重要定义。新鲜烤制的面包,通过桃李面包的“新鲜送达”体系,可以在每天15点前,送到零售终端,消费者当天就可以买到新鲜生产的面包。

在这座占地203亩的现代化面包工厂,沈阳桃李拥有6万吨/年的面包产能,并通过高效完善的物流体系,把这些面包第一时间运送到终端的零售网络。而像沈阳桃李这样的现代化面包工厂,桃李面包在全国已经投产了22座,且仍有部分工厂还在建设中。

以数字化建设提高管理效率

短保面包由于其更好的口感,更符合当下新鲜健康的饮食诉求,呈现快速增长态势。据《2024年短保面包行业白皮书》,2023年,我国预包装短保面包出厂规模达到133.7亿元,显示出强劲的市场需求和增长潜力。

作为高速成长的优质赛道,短保面包也具有较高的技术壁垒,对生产企业的生产工艺、保鲜技术和物流体系都有着极高的要求。作为我国短保面包行业的先行者,桃李面包早在1997年就通过“中央工厂+批发”的模式,让保质期5天至7天的短保面包走上更多消费者

的餐桌,并通过在各地设立生产加工工厂,依托标准化、自动化的升级,最大程度实现规模效应。

品类细分上,桃李面包聚焦于少而精,追求单品生产销售规模。据桃李面包前述负责人介绍,仅公司明星产品“醇熟”面包这一单品,在2009至2019年的十年间,就卖出了3.85亿袋。

在配送环节,桃李面包布局规划产能时,提前落实了物流保障体系和经销网络,以保证每座工厂投产后都可以实现“新鲜送达”,把面包用最短时间送到消费者手中。

依托成熟的渠道管理经验和各中央工厂与销售终端所形成的长期紧密的网络关系,桃李面包坚持以销定产,一直保持较高的产销率。同时,公司通过数字化建设,进一步提升大数据分析处理能力,切实提高了管理效率,降低了运营成本。

通过在短保面包领域的持续深耕,桃李面包不断确立竞争优势。据《2024年短保面包行业白皮书》,2023年,桃李面包以35%的市场份额,位居我国短保面包市场第一位,比第二名至第五名加起来的总市场份额还要大。今年4月份公布的2023年世界面包行业统计数据显示,在世界50强面包企业排行中,桃李面包位列第31位,是唯一上榜的中国企业。

财务数据显示,2023年,桃李面包实现营业收入67.59亿元,实现归属于上市公司股东的净利润5.74亿元。今年前三季度,公司实现营业收入46.47

亿元;实现归属于上市公司股东的净利润4.35亿元。最近10年(2014年至2023年),桃李面包营业收入复合增长率14.12%,归母净利润复合增长率8.61%,资产总额增长了近6倍。

成长壮大的同时,桃李面包不忘回报投资者,坚持通过现金分红等手段让投资者分享公司发展红利。今年中期,桃李面包向全体股东每10股派发现金红利1.20元(含税),共计派发现金红利1.92亿元。自2015年上市以来,桃李面包累计进行了10次现金分红,累计分红41.52亿元,分红额远超公司融资额,派息融资比达176.13%。

对于如何适应市场变化,桃李面包前述负责人认为,一方面,桃李面包依托自身研发优势,不断掌握烘焙领域新技术,研制新配方,优化产品品质,结合消费者喜好进行融合与创新,通过提供持续迭代的产品来满足消费者不断变化的需求;另一方面,公司需要把握契机,通过项目建设的实施扩大生产规模,实现产能与市场相匹配,保持并扩大市场份额。同时通过扩大生产形成规模效应,有效降低成本,提高公司的利润水平。

桃李面包相关人士对记者表示,公司将对标国际面包头部企业,以市场需求为导向,充分抓住国民经济快速发展和消费升级的良好机遇,逐步建立并完善布局合理、高效运营的生产基地,满足国内重点市场的消费需求,提升公司品牌影响力,致力把“桃李”打造成世界级的面包品牌。

市场低迷业绩承压

宁波海运多措并举提升盈利能力

■本报记者 吴奕萱

12月3日,宁波海运召开2024年第三季度业绩说明会,公司管理层就今年前三季度的业绩情况、经营状况等与投资者进行了交流。

宁波海运主要业务为水路货物运输业务和收费公路运营业务。其中,公司的水运业务主要为国际、国内的大宗干散货运输以及国内沿海成品油运输。2024年前三季度,公司实现营业收入16.67亿元,较上年同期下降0.98%;归属于上市公司股东的净利润为-863.40万元。

宁波海运财务总监戴金平对《证券日报》记者表示:“公司前三季度业绩亏损主要是国内水路货物运输市场低迷,收费公路业务车流量较上年同期减少所致。”

对于宁波海运的业绩表现,业内人士认为,受行业低迷因素影响,现阶段公司经营面临一定挑战,但随着全球经济温和复苏,公司业务有望逐步恢复。

相关机构人士在接受记者采访时表示:“现阶段国内干散货运输市场发展较为低迷,运价低位运行。宁波海运可以通过成本控制、市场拓展、风险管理、技术创新等,实现业绩的稳步回升,另外,公司也可以考虑多元化发展策略,提高自身的抗风险能力。”

公司董事会秘书傅维钦表示:“公司通过持续提升精细化管理水平,挖潜降本创收增效,优化公司船队结构等举措积极提升自身盈利能力。”

具体来看,今年以来,宁波海运持续优化成本管控,全面加强治理主体建设,治理能力提升。据悉,公司改革了劳务派遣用工模

式,采用“混改外包”管理船员的用工,节约用工成本;建立船舶考核机制,建立健全船舶转速和油耗核档管理,降低船舶航行成本和营运能耗;加强资金预算计划,统筹安排境内境外资金管理,争取政府补助红利,实现资金管理效能新格局。

同时,宁波海运充分利用数字化手段,大力推进数字化平台建设。现阶段,公司已设立了船舶监控中心系统,涵盖船舶资料信息、船舶能耗系统运行图、设备能耗监控等多方面的功能,能有效提升船舶设备设施管理与能耗监控方面的能力和效率。

此外,宁波海运董事长董军向记者介绍:“公司明州高速公路智慧高速‘试点’改造项目年内也顺利通过完工验收,实现‘数据共享、互联互通、车路协同’,推动提升工作质量和工作效率,为收费公路的安全畅通提供保障。”

对于未来发展,宁波海运方面表示,将持续致力于提升市场竞争能力,以运力结构调整为抓手,全力提高企业核心竞争力。

董军称:“公司将密切跟踪国内外航运市场形势变化,持续关注国内新造船价格指数和市场走势,适时推进运力更新。统筹考虑电煤保供和国内、国际航运市场业务需求,致力打造结构合理、技术先进、绿色低碳的现代化海运船队。”

此外,宁波海运也在积极寻找新的盈利点。董军表示:“我们将以公司发展规划为目标,坚持前瞻布局、产融结合的发展理念,加大项目投资工作的开拓力度,寻求产业链上下游的不断开拓,推动公司产融结合多元发展工作。”

通用股份继续推进有竞争力的生产基地选址

■本报记者 李亚男

“依托高性价比、高竞争力产品,国产轮胎品牌海外市场占有率稳步提高,呈现向上渗透趋势。同时,随着新能源汽车行业的快速崛起及全球汽车保有量的稳步增长,将为我国轮胎行业带来新的发展。”12月3日,在通用股份2024年第三季度业绩说明会上,公司董事长顾莘在回答《证券日报》记者提问时如是说。

在此次业绩说明会上,顾莘及公司董事会秘书于亚波还对多位投资者提出的海外生产基地、原材料价格波动等问题进行了说明。

积极应对成本上涨

积极应对成本上涨

资料显示,通用股份主要产品为全钢子午胎、半钢子午胎、工程胎和斜交胎,服务对象包括配套市场的汽车制造商、工程机械厂,以及替换市场的轮胎经销商与消费者。公司还开发了千里马EV、ET系列绿色轮胎,布局新能源汽车配套领域。

今年前三季度,通用股份实现营业收入49.88亿元,同比增长35.56%;归属于上市公司股东的净利润3.8亿元,同比增长139.49%。

对于前三季度业绩出现大幅增长,顾莘表示,随着公司全球化市场布局、品牌和渠道建设,研发创新和产品表现等核心竞争力的提升,同时海外双基地产能不断释放,公司前三季度业绩实现较大增长。

据了解,轮胎生产的原材料主要由天然橡胶、合成橡胶、炭黑和钢丝等构成。2024年以来,轮胎原材料成本,尤其是天然橡胶、合成橡胶价格上涨,抬高了轮胎企业成本,轮胎企业纷纷提价应对。

据卓创资讯最新统计数据,2024年11月份半钢轮胎(选取205/55R16,单胎重量为10千克)成本为167.31元/条,较1月份上涨10.08%。2024年11月份全钢轮胎(选取12R22.5,单胎重量为65千克)成本为983.82元/条,较1月份上涨11.7%。

卓创资讯轮胎行业分析师陈晴晴在接受《证券日报》记者采访时表示:“整体来看,当前轮胎成本仍较高,春节前轮胎价格或以稳定为主。”

顾莘在回复记者提问时表示,公司高度关注原材料价格变化,根据原材料价格、下游市场需求、市场竞争形势等多方面因素把握采购节奏,调整产品价格,公司同时通过长约合同锁定和实施及时采购等策略,力争在低价时加大采购。

对于成本波动对公司产品毛利率的影响,顾莘回复记者称:“公司与主要原材料的核心供应商建立了长期战略合作关系,未来将加大新材料、新供应商的导入,推动协同降本,在满足产品性能的前提下使用更具价格优势的原材料,并持续进行销售结构调整,加大高毛利产品占比和发货力度,优化产品组合和市场结构。”

坚持全球化战略

通用股份在业绩说明会上表示,公司坚持全球化战略,已在泰国、柬埔寨建有轮胎生产基地,新的海外轮胎生产基地正在积极选址中。

目前,通用股份在中国、泰国、柬埔寨建有三大生产基地,国内外设计产能超3500万条。其中,泰国半钢工厂一期以及二期日产能最高突破3万条,半钢轮胎订单持续保持供不应求状态。泰国基地二期项目爬坡进展顺利,预计将于2025年实现全面达产。

陈晴晴告诉记者,今年以来,半钢轮胎销量进一步提升,在传统燃油车向新能源车转换的全球化趋势下,半钢轮胎销量仍存在较大的增长空间。

于亚波在回复记者提问时表示,公司将围绕“5X战略”计划,根据国内外经济、政策的变化,结合全球市场需求,继续推进有竞争力的生产基地选址和不同国家、地区的营销布局,持续提升市场占有率。

顾莘在会上还提及了公司在绿色化轮胎产业方面的发展情况,其在回复记者提问时表示,公司积极把握新能源汽车发展趋势,致力于绿色化轮胎产业发展,加大针对性的研发创新和对外合作,包括新材料的创新应用,同时,公司密切关注造车新势力的发展,将以更安全、更绿色的产品与服务为更广泛的客户提供价值,力争实现公司客户结构的多元化,稳步提升公司市占率。

东华能源拟3.08亿元出让天盛港务55%股权

■本报记者 曹卫新

东华能源贸易类业务及资产剥离相关工作仍在持续推进中。12月3日,东华能源发布公告称,公司于12月2日召开董事会会议,审议通过《关于签署股权转让协议的议案》,同意公司与广西海川能源有限公司(以下简称“广西海川”)签署协议书,将其持有的广西天盛港务有限公司(以下简称“天盛港务”)55%股权转让给广西海川,交易作价3.08亿元。

“目前公司贸易类业务营收在公司总营收中的占比约为40%,公司转型的决心是坚定的,后续将逐步完成剥离工作。”东华能源相关工作人员对《证券日报》记者表示。

持续剥离贸易类业务及资产

2020年1月22日,东华能源对外发布《关于业务转型及贸易资产剥离预案的公告》称,为集中资源建设茂名、宁波炼化资源综合利用产业基地,促进公司业绩稳定增长,提高公司盈利

能力,实现公司由全球最大的烷烃资源综合商社向全球领先的绿色化工生产者和优质氢能供应商成功转型,公司拟退出LPG(液化石油气)国际及国内贸易业务,并将相应的贸易类资产从公司剥离。

今年以来,东华能源先后多次发布剥离资产相关公告。2024年3月份,公司对外宣布,拟以5.05亿元转让江苏东华能源仓储有限公司100%股权;2024年7月份,公司对外宣布,在国际船舶价格高位运行的背景下,出于资产效益最大化,同时增强现金流安全,优化资产负债结构、提升盈利水平等目的,拟以不低于12.70亿元的价格出售两艘液化气船。

公告显示,此次公司拟转让的天盛港务专注于液化石油气的装卸、储存与贸易业务,依托广西钦州港优良的码头岸线资源,拥有西南地区功能最齐全,设备最完善的专业油气化工码头和储存基地,交通便利,可通过槽车和铁路专线直达云、贵、川等地。

数据显示,2023年及2024年前三季度,天盛港务分别实现营业收入18.21亿

元、14.28亿元;净利润317.47万元、1264.54万元;截至2024年9月30日,天盛港务总资产为18.77亿元,负债总额为15.23亿元。

根据江苏华信资产评估有限公司出具的资产评估报告,以2023年12月31日为评估基准日,天盛港务评估日的市场价值为5.46亿元,较其账面净资产3.39亿元增值2.07亿元,增值率61.02%。经交易双方友好协商,参考上述评估结果,同意天盛港务55%股权转让价款3.08亿元。

“此次股权转让事项是公司业务转型及贸易资产剥离方案的一部分,目的是为了优化公司现金流、资产负债结构,提高资产运营效率,集中力量建设茂名炼化资源综合利用项目。”上述东华能源相关工作人员表示。

将继续为天盛港务提供担保

记者注意到,本次交易前,东华能源持有天盛港务100%股权。该部分股权系东华能源于2018年2月份向广西天昌投资有限公司、陈耀宗、陈耀林购买得

来,彼时的交易价格为5.07亿元。

此次交易完成后,东华能源的持股比例将变更为45%。尽管后续天盛港务将不再纳入上市公司合并报表范围,但上市公司仍将继续对其提供担保。

公告显示,截至公司董事会会议召开日,东华能源为天盛港务担保总额度为8.33亿元,担保余额为5.94亿元。

上海明伦律师事务所王智斌律师对《证券日报》记者表示:“虽然目前天盛港务已经不是东华能源控股子公司,但上市公司仍可为其提供担保。从法律上来说不存在障碍。正常情况下,上市公司为其他公司提供担保,会对公司的资产权益产生一定的影响,出于商业考虑,企业为其他公司提供担保时,要重点考量被担保公司的履约能力。”

“由于天盛港务向银行借款尚未到期,为不影响天盛港务正常业务运营及发展,最终双方协商,仍先由公司继续为天盛港务提供担保,其业务实质为公司对原合并报表范围内的子公司原有担保的延续。后续担保事项提交公司股东大会审议。”上述东华能源相关工作人员表示。