

将成为港股餐企中的龙头企业

海底捞即将上市 挑战依然不少

本报记者 贺阳

稳坐火锅行业第一把交椅的海底捞,预计将于9月底正式登陆港交所。近日,来自港交所的消息显示,海底捞已通过港交所上市聆讯,并更新了招股书,目前已开启全球路演。

当前正加速开新店,扩张规模的海底捞虽核心经营指标有所下滑,但从市场表现来看,相关机构与投资者对其未来的发展仍充满了信心。有业内人士表示,海底捞上市后企业需要对投资者及股民负责,财务报表的“亮眼”是不可避免的,但如何在获取“亮眼”的财务报表的同时保持企业较高的服务水平与质量,是摆在海底捞未来发展道路上的一大难题。

核心经营指标下滑

海底捞最新公布的招股说明书显得十分有“底气”。数据显示,海底捞今年上半年营业收入达到了73.42亿元,上年同期为47.56亿元,同比增长54.4%。并且随着秋冬季节的来临,火锅市场逐渐进入消费旺季,海底捞今年营收突破百亿元并非难事。

值得注意的是,在营收大幅上升的同时,由于紧锣密鼓地大举开店,海底捞的净利润等核心经营指标略有下滑。

招股说明书显示,海底捞今年上半年期内盈利为6.47亿元,增幅达8.8%,上年同期盈利为5.53亿元,增幅为11.6%,速度放慢了约3个百分点。

不仅如此,被视作餐厅经营重要指标的翻台率、同店销售额也均有小幅下滑。从各项运营数据来看,海底捞的新开门店翻台率降至4.2%,整体翻台率由2017年的5.0%降至4.9%,同店销售增长率由2017年的14%降至6.4%。

今年上半年,海底捞全国门店数量由去年底的273家增加到341家,新增了71家门店,开设的新店多集中于二线城市。上半年,海底捞在一线城市的门店增加了13家、二线城市的门店增加了33家、在三线城市的门店增加了16家。

海底捞着重看重二线城市的市场,目前其在二线城市开设的餐厅普遍反响不错,收入占据了海底捞营收的“半壁江山”。数据显示,海底捞上半年来自一线城市的收入为18亿元、来自二线城市的收入为34.67亿元、来自三线及以下城市的收入为14亿元。



在经济上行承压以及餐饮行业“三高一低”的背景下,海底捞作为十年来香港市场第一个大型消费服务IPO,深受资本市场热捧。
CNSPHOTO 提供

按照海底捞此前规划的方案,计划今年新增180-220家门店,其下半年新增门店或将更多,海底捞预计将面临更大的经营和业绩压力。根据官方给出的每家餐厅800万-1000万元的投入金额预算,计划开设新门店所需金额至少在14.4亿元。

但在高速扩张的同时,海底捞的现金流却不断走低。公开数据显示,海底捞的账面现金已经从2016年的2.9亿元下降到2017年的-6020万元。其次是逐年增加的负债,海底捞的流动负债已经由2015年的6040万元增至2017年的11.56亿元。招股书显示,海底捞本次募集资金的15%拟用于还贷。

以招股书细节来看,设定海底捞的新门店大约1-3个月就能达到单月盈亏平衡,6-13个月即可完成门店投资资本回报。从中不难看出海底捞的野心:高速扩张可以使现金流压力大大减轻。

市值或破百亿美元

据悉,通过港交所上市聆讯的海底捞正在紧锣密鼓地启动全球

链接 >>>

路演。中国商报记者了解到,海底捞将于近日完成机构配售的分配,并同步启动零售配售(散户打新)的工作。

餐饮行业冲击IPO屡屡失败的案例不在少数,然而从市场表现来看,机构及投资者对海底捞无疑是信心满满。

据了解,海底捞目前已经获得了3.75亿美元的基石投资,共计有五家投资机构,分别是高瓴资本、景林、摩根士丹利投资管理、雪湖和Ward Ferry。

其中,高瓴资本和景林分别认购9000万美元,摩根士丹利投资管理和雪湖分别认购8000万美元,Ward Ferry认购3500万美元。

本次基石投资占到IPO发行规模的40%。在香港IPO中,一般会占20%-30%的发行规模分配给基石投资者,基石投资者往往都是国际知名基金,机构配售已经获得超过20倍的超额认购,零售配售预计将获得至少超过50倍的超额认购。

海底捞的IPO定价将于9月17日公布,据了解,IPO定价区间为每股14.8-17.8港元。此次拟融资规模10亿美元,公司估值区间

海底捞未来发展挑战不小

“老鼠门”事件;今年2月,海底捞位于新加坡的门店因为食品清洁问题被责令停业整顿;6月,海底捞又陷入“苍蝇门”。食品安全出问题不只是受到行政处罚,也可能因此给企业品牌信誉和持续盈利能力造成不可逆的负面影响。

此外,海底捞打算今年开设180-220家新店,大量扩张门店势必将给其带来资金上的压力。海底捞的成本主要集中在原材料和人工上,公开信息显示,2017年其原

料成本占比约40%、员工成本占比约29%。门店扩张后,相应的成本也会随之增加,这是海底捞不得不直面的问题。

而在内部压力之外,海底捞还面临着竞争日益激烈的市场环境。随着市场玩家越来越多,一方面,海底捞的竞争模式会有越来越多的商家去模仿和复制;另一方面,新的营销模式也将会不断推出,与海底捞的高水平服务模式形成竞争。

据悉,2018世界布商大会由中国纺织工业联合会、中国纺织品进出口商会、中国商业联合会指导,绍兴市人民政府、中国纺织工业联合会生产力促进部、中国商业联合会对外联络工作委员会、中国纺织品进出口商会服装分会、面料分会、绍兴市柯桥区人民政府主办。与会嘉宾将分享未来纺织科技的发展趋势和前沿技术,聚焦全球纺织时尚产业发展态势,探讨纺织服装产业的时尚转型之路,探寻纺织业可持续发展的新业态。

降电价政策落实处 企业减负享红利

本报记者 冉隆楠

近日,中国商业联合会在北京组织召开了降低一般工商业电价政策宣贯会。国家发改委价格司巡视员张满英、中国商业联合会会长姜明等领导出席了会议,来自国家电网、南方电网等输配电企业,万达、华润、中粮、凯德、银泰等商业综合体,以及金拱门、星巴克、国美、物美等商贸流通企业和行业协会,还有媒体代表共60余人参加了会议。

会议由中国商业联合会副会长张丽君主持,姜明致辞感谢了发改委积极高效的工作,并表示将大力配合发改委,调动商贸系统行业协会和企业的力量,认真将政策落实到位。

据悉,遵照今年初国务院“一般工商业电价平均降低10%”的要求,国家发改委从降价、减税、清费、推动市场化交易等方面,分四批陆续出台了发改价格[2018]500号、732号、1053号、1191号文件,公布了临时降低电网企业输配电价、电网增值稅率降低1个百分点、财政一次性退还留抵增值稅等措施,分别自4月、5月、7月、9月1日起执行,并出台发改办价格[2018]787号文件,就清理转供电环节加价、规范电网环节垄断性服务收费工作进行了专门部署。

张满英在讲话中指出,降低工商业电价是政府为企业减负的重要举措,意义重大,相关企业应高度重视,狠抓落实,尤其应高度重视清理规范转供电环节加价工作,并建议中国商业联合会充分发挥全国性行业组织的作用,加强对各地商业联合会、商贸流通行业协会的工作指导,大型企业带头落实执行国家政策要求,各商业企业支持配合各地价格主管部门做好清理规范工作,让降电价政策的红利惠及所有一般工商业用户,尽早让终端中小工商户有实实在在的获得感。

国家电网财务部主任冯来法在讲话中提出,国家电网公司已迅速行动,认真开展各项政策措施落地工作,确保工商企业用能成本降到明处、落到实处。他表示,预计经营区域内减轻相关用户电费负担为792亿元、降幅为12.4%,可以超额完成国务院的降价任务。其中,自9月1日起,目录销售电价从平均每度电0.806元降低到0.721元、降幅10.5%,降价金额为671亿元;清理收费121亿元、降幅为1.9%。国家电网还将加强服务创新,推广实施办电更快捷、用电更舒心、服务更贴心的供电服务心连心工程,优化营商环境,促进经济社会发展。

会上,中国商业联合会还向相关行业组织和商贸流通企业发出了倡议书,号召大家共同参与,认真研究政策,严格贯彻实施,保证将政策执行到位,发挥实效。

渠道加速融合 我国纺织产业供应链持续优化

本报记者 张家铭

近日,在肯尼亚内罗毕召开的2018国际纺织制造商联合会年会上,中国纺织工业联合会副会长、中国服装协会常务副会长陈大鹏表示,我们正处在一个快速变化的时代中,市场变革、科技迭代、国际贸易政策变幻、全球产业布局调整以及可持续发展理念不断深化等等,全球的业界都在积极应对,寻求新的发展,探求国际产业间的共赢合作之路。

在此背景下,以“开放、科技、时尚、绿色”为主题的2018世界布商大会将于9月20-21日在浙江省绍兴市柯桥区举行。作为全球纺织服装的产业大国,中国希望以全

球产业共同体的理念,与全球的业界一起商讨全球产业的合作、协同创新与可持续发展。

国际纺联主席贝迪、国际纺联秘书长克里斯丁·辛德勒、埃及工业联合会对外贸易委员会主席卡森姆、土耳其纺织企业家联合会副会长穆斯塔法·丹尼泽等国际重量级嘉宾对于此次柯桥举办世界布商大会,体现纺织行业高质量发展责任担当高度赞赏,并表示十分愿意来柯桥参加这次大会。

国际纺联副主席、中国纺织工业联合会会长孙瑞哲表示,“纺织行业正处在一个快速变化的时代”,新兴经济体崛起,贸易关系更加复杂,消费需求、产业生态的快速变化都在深刻影响着这个行业。

而谈到中国纺织供应链的新应对,孙瑞哲认为,中国纺织产业有几个经验与做法可供借鉴。一是供应链柔性。信息技术已经渗透到了设计、研发、生产、营销、服务等供应链的各个环节,深刻改变着行业的组织模式、生产模式、管理模式,极大增强了纺织供应链应对需求端变化的响应能力。二是绿色发展。当前纺织供应链发展形态正在从责任向价值转变。以浙江省绍兴市柯桥区为例,当地紧紧围绕“绿色高端、世界领先”的目标,深入推进印染行业改造提升,严格印染集聚标准,加速印染集聚提升,打造绿色标杆企业,推进印染产业智能化、绿色化发展。同时,对列入环境标准负面清单的项目,不管投资多

大、产出多高,坚决杜绝落户,对达不到环保要求的企业坚决关停退出。同时,按照规划实施敏感区域涉气项目搬迁治理计划,从源头上减少排放污染。三是渠道融合。为更快捕捉市场变化、满足消费需求,线上与线下渠道、不同平台、不同模式之间正加速融合。如红豆无界零售店利用技术为用户提供线下服装搭配指导并展示虚拟效果、海澜之家入驻美团外卖等。

孙瑞哲表示,中国正在以更加积极的姿态构建开放型经济,“引进来”和“走出去”的广度与深度在不断扩大。同时,不断提升的消费能力和更多层次的消费需求将极大地扩展市场空间、完善产业配套。中国纺织工业的新定位是创新

驱动的科技产业、文化引领的时尚产业、责任导向的绿色产业,中国纺织产业正在以这一新的理念推进中国纺织供应链责任发展。

据悉,2018世界布商大会由中国纺织工业联合会、中国纺织品进出口商会、中国商业联合会指导,绍兴市人民政府、中国纺织工业联合会生产力促进部、中国商业联合会对外联络工作委员会、中国纺织品进出口商会服装分会、面料分会、绍兴市柯桥区人民政府主办。与会嘉宾将分享未来纺织科技的发展趋势和前沿技术,聚焦全球纺织时尚产业发展态势,探讨纺织服装产业的时尚转型之路,探寻纺织业可持续发展的新业态。

上海市江桥批发市场 9月11日蔬菜批发价 单位:元/公斤			
品名	价格	品名	价格
青菜	3.20	茭白	4.80
空心菜	1.45	茄子	3.80
大白菜	2.10	圆辣椒	6.60
长白卜	1.50	毛豆	4.20
土豆	2.30	芋艿	4.10
黄瓜	4.60	刀豆	6.50
冬瓜	0.90	豇豆	5.40
番茄	3.80	西兰花	8.10

数据提供:
上海蔬菜(集团)有限公司