

连咖啡资金链断裂现大规模关店 傍上中石化转型咖啡服务商求生?

■本报记者 李春莲

开咖啡馆是很多人的梦想,但面临巨大的咖啡市场,梦想照进现实却并非易事。有不少咖啡馆顶着各种光环而来,却仍逃脱不了关店的厄运。

6月2日,《证券日报》记者来到北京月坛宾馆的连咖啡coffee box店,发现门店早已没有了踪影,连招牌也不复存在。月坛宾馆的保安告诉《证券日报》记者,连咖啡去年底就已经关门了。

记者通过走访多家连咖啡门店发现,多数门店已经关闭,有的处于出租状态,有的已经被闲置,还有的已经换成了新的咖啡馆。

对于连咖啡目前的处境,连咖啡相关人士未给予《证券日报》记者回复。

连咖啡某门店的房东向《证券日报》记者表示,其是因为资金链有问题,2019年年底就不租了。

这几年,随着中小网红咖啡企业的涌起,连咖啡在市场上并没有太多的声音。上一次被关注,还是“幕后”支持下在中石化加油站推出易捷咖啡。

中石化易捷销售有限公司副总经理李宏向《证券日报》记者表示,目前与连咖啡正在总结经验,确定合作模式以继续推广。

“由于开店的成本和资金压力,咖啡服务商是很多中小型咖啡企业正在转型的方向。”悦咖啡CEO王虎告诉《证券日报》记者。

资金链断裂大规模关店

《证券日报》记者通过大众点评搜索查询到连咖啡目前在北京市共有18家门店,已经有16家门店显示暂停营业。而仍显示营业的金宝街和惠新西街店,记者走访后发现也处于“关门”状态。

位于建国门外大街五号物美超市金宝街地下一层的连咖啡店,虽然超市门口还有“coffee box”的指示牌,但咖啡店只剩下“coffee”的字样,一副破败的景象。

象,旁边堆满了超市的购物车以及拖把等杂物,目前处于闲置状态。

超市保安向《证券日报》记者表示,今年以来没有开过,应该是撤店了。

而在连咖啡平安发展大厦店,咖啡店原来的招牌还很清晰,但店内空如也,门口贴有房屋出租/出售的通知和电话。

记者根据电话打过去,该房东表示:“连咖啡是因为资金链断裂导致北京的门店全部关闭,去年底就不租了。”

事实上,连咖啡去年就开始出现问题,当时就不断传出关店的传闻。

当时连咖啡对外回应称,是公司内部的主动调整所致,主要是对盈利能力欠佳和品牌形象不符合发展要求的部分咖啡站点进行优化调整。

而在去年4月份,连咖啡已经完成2.06亿元C轮融资,此轮融资由连咖啡创始人王江和张晓高、启明创投、高榕资本联合投资。彼时的连咖啡宣布将启动新一轮扩张计划。

天眼查数据显示,连咖啡所属公司为上海连亨商务咨询有限公司,知名主持人戴军还有该公司1.98%的股份。

有不具名的投资人向《证券日报》记者表示,去年的连咖啡也是有上市计划的,但并未成功,后来资金方面难以支撑,不得不关店。

从记者的一线走访来看,连咖啡的部分门店在去年年底就已经关闭。如今来看,受疫情影响,连咖啡未盈利的门店或进一步增加。

大众点评的信息显示,除了北京的门店,连咖啡在上海、深圳等地的部分门店也处于暂停营业状态。

“连咖啡这几年发展不顺利的最主要问题是整体定位不清晰,战略落地这一块也非常模糊。资本市场的乏力导致资金链出现问题,也是一个主要原因。”中国品牌研究院研究员朱丹蓬向《证券日报》记者表示,连咖啡的互联网模式也只是浮于水面,没有把互联网的核心真正融入企业的运营、整个供应链以及跟



连咖啡平安发展大厦店处于出租状态 摄影/李春莲

客户之间的强关系里去。

转型咖啡服务商求生?

6月2日,《证券日报》记者在连咖啡万达广场CBD店看到,门口已经贴上了咖啡之翼的海报,海报边缘还留有“coffee box”的标志。无意之中,还透露着新人来日人走的悲凉。

海报称,咖啡之翼的持续稳健发展,吸引了众多优秀投资人和投资机构的战略投资。包括何炅、陈欧、徐小平等等。

咖啡之翼创始人尹峰前不久对外表示,疫情过后将迎来一次行业洗牌。是浴火重生,还是淘汰出局?优秀的企业不会踩刹车,而是踩油门。

尽管疫情以来,中小咖啡企业面临资金链断裂等危机,但不可否认的是,我国咖啡行业市场前景广阔,这一点也成为业内共识。

前瞻产业研究院的数据显示,国内咖啡市场正处在快速发展阶段,消费群体也在迅速增长。目前我国咖啡消费年增长率在15%左右,预计2020年,中国咖啡市场销售规模将达3000亿元。

因此,虽然连咖啡退出北京市场,但

仍日会有新的咖啡企业不断进来。

对此,有咖啡行业人士向《证券日报》记者表示,连咖啡正在转型做咖啡服务商,这也是很多咖啡企业正在探索的模式。

值得一提的是,去年,连咖啡还作为“幕后”与中石化合作开咖啡首而火了一把。2019年9月份,中石化易捷发布全新品牌“易捷咖啡”,首批易捷咖啡店在苏州的9家中石化加油站内同步开业。易捷咖啡是加油站便利店业务“外送+到店消费”新零售模式的创新。

作为初次进入咖啡行业的中石化来说,它选择了有经验的连咖啡作为后盾支持。

悦咖啡CEO王虎向《证券日报》记者表示,用经验和服去培育亟待突出重围的企业,从投资型咖啡企业变成服务型咖啡企业,从ToC变成ToC+ToB双驱动。

中石化易捷销售有限公司总经理李宏向《证券日报》记者表示,与连咖啡还在合作,正在总结前期试点经验,进行商务谈判。下一步会在总结前期试点经验的基础上确定合作模式,然后逐步推广。

“《庆余年》超前点播案”一审判决：模式无不妥 服务需优化

■本报记者 谢若琳

6月2日,备受关注的“《庆余年》超前点播”案有了进展。

2019年11月份,《庆余年》在腾讯视频、爱奇艺平台热播,两家播出平台“超前点播”的收费模式也引发巨大争议。当年底,消费者吴某将爱奇艺诉至法院。

6月2日,北京互联网法院对该案开庭宣判。法院认为,“超前点播”模式本身并无不妥,但不应损害会员已有权益。

当日晚间,爱奇艺公开回复称:“我们保留上诉的权利,超前点播模式的推出是为了满足用户日益多元化的内容观看需求。感谢北京互联网法院一审法庭并没有否定我们的探索和尝试,肯定了‘超前点播模式本身并无不妥’。”

违约与否的合同争议

根据爱奇艺官网会员特权页所显示的内容,超前点播是为了满足VIP会员希望以更快速度提前观看的需求而全新升级的一项服务,黄金VIP会员需付费。在保证普通用户和VIP会员原本内容播出时间不变的前提下,爱奇艺针对标示“超前点播”包括但不限于角标文字说

明等形式)的内容提供该服务,详细非排播将在内容开播前告知。

吴某是爱奇艺的黄金VIP会员,其认为,爱奇艺对包括《庆余年》在内的剧集实行“付费超前点播”的方式,侵犯了其合法权益,遂将爱奇艺诉至北京互联网法院。

判决书确认《爱奇艺VIP会员服务协议》导言第二款中部分内容无效;确认《爱奇艺VIP会员服务协议》第3.5条中部分内容对原告吴某不发生效力;爱奇艺需赔偿吴某公证损失费1500元,并向其提供15日“黄金VIP会员”权益。

法院认为,“VIP会员协议”中明确约定了“广告特权”和“会员专属推荐”的具体内容,明示了视频的片头仍会有其他形式的广告出现;在VIP会员权益介绍页面中,爱奇艺公司通过文字描述和图片示例的方式明确说明了“广告权益”的具体内容。爱奇艺平台在影视剧中播放的广告或是会员专属推荐与上述约定一致,爱奇艺公司并未违约。

对此,北京市中同律师事务所合伙人赵钰在接受《证券日报》记者采访时表示,形式上(普通公众意义)爱奇艺败诉,实质上(法律意义)上,法院并未判决爱奇艺违约,只是针对吴某(原告)的黄金

会员单方面变更的特殊条款不发生法律效力,并未以此认定爱奇艺整个协议违约或无效。

“简而言之,爱奇艺并未违反合同约定义务,而是在原有合同内容基础上单方面给用户(消费者)附加了一些没有事先告知用户的义务,这些附加义务是无效的,但不导致原合同无效,更不会导致爱奇艺根本违约。”赵钰进一步表示。

“超前点播”还走得通吗?

在中央财经大学法学院教授杜颖看来,“此次法院很好地平衡了消费者利益和互联网企业的健康发展。电子合同的签订、变更、履行都有它的特殊性,不仅要考虑它的现实可行性,也要考虑到它的经济效率。本案的判决主旨是合同更改以后不能减损会员的权益,目的还是为了整个视频行业能够不断健康向前发展。让用户看到更多的节目,平台也能既获取用户,获得足够的利润,促进良性循环”。

那么,判决会影响“超前点播”模式的可持续性吗?

“超前点播的模式很难动摇。”一位不愿具名的分析师对《证券日报》记者表

示,“当下,爱优腾三家主力视频平台均处于常年亏损的状态,只有改善平台的亏损情况,国产影视作品才能有更多制作空间,最终观众、平台、制片多方受益”。

事实上,多种收费模式一直是国际视频平台的主流运营模式。

另外一位分析师认为,“爱奇艺此事主要问题在于提示不够充分。当前的形势下,丰富会员体系是视频平台发展壮大的必经之路,一直以来,国内的版权意识不强,大家习惯了免费的互联网内容,因此当版权规模化后,视频平台推进收费模式时显得尤为困难。可是从一个成熟的商业模式来看,视频平台如果没有阶梯性的收费体系,没有充足的付费内容,就难以保证持续运营。这是一个正循环”。

5月23日,爱奇艺推出全新的会员套餐:“星钻VIP”会员,定价约为40元/月(连续续费)。新套餐的核心权益主要包括可以免费观看爱奇艺的所有超前点播剧集和实现手机、平板、电脑、电视、VR五端通用。

广发证券研报指出,预计其他的视频网站或也将跟进建立自己独有的VIP体系。

唐德影视“出嫁”浙江广电 新主麾下能否重振主业?

■本报见习记者 吴文婧

6月2日,唐德影视披露了定增预案、签订战略合作协议等一系列公告,公司控股股东将变更为浙江易通,实控人将变更为浙江广播电视集团。短短一个月内,从东阳国资到浙江广电,唐德影视控制权变更靴子落地,市场反响强烈,唐德影视复牌后首日6月2日与6月3日,公司股价已经收获两个一字涨停。

2020年对唐德影视来说是至关重要的一年,迎来新主、轻装上阵的唐德影视能否在仅剩的半年多的时间内重振主业,扭亏为盈,仍需拭目以待。

二度筹划控股权变更

根据公告,唐德影视实控人吴宏亮将向浙江易通和东阳聚文转让股份,同时其所持公司的部分表决权委托给浙江易通。公司股东赵健、陈睿、李剑将向东阳聚文转让股份,此外唐德影视还将向浙江易通和东阳聚文非公开发行股份。

上述全部交易完成后,浙江易通将持有唐德影视1.63亿股股份(占公司非公开发行后总股本的29.90%),同时持有吴宏亮名下的6149.59万股股份的表决权等股东权利,合计控制公司非公开发行后有表决权股份的41.19%,浙江易通成为控股股东;东阳聚文则将持有公司4901.35万股股份(占公司非公开发行后总股本的9%)。

不过,就在5月6日,唐德影视才刚刚公布,吴宏亮与东阳市金融控股、东阳聚文签订了股份转让意向性协议,原计划东阳市政府国有资产监督管理委员会将成为上市公司实控人。对于该计划的中止,唐德影视相关人士向记者表示,一切以公告披露的为准。

因为光速“改嫁”,唐德影视备受市场关注。6月2日,唐德影视也在回复深交所关注函中对于短期内调整控制权变更方案等问题予以了回复,公司表示主要为解决实际控制人流动性困难,同时也为公司引入有实力的投资者,改善公司经营环境。

事实上,唐德影视实控人吴宏亮已质押股份15183.88万股,占其持有上市公司股份数的99.82%,占公司总股本的36.25%,出现了一定的流动性困难。5月5日,吴宏亮与东阳市人民政府国有资产监督管理委员会所控制的东阳金控、东阳聚文就控制权转让进行协商,并签署相关意向性协议,入股公司主要是为了纾解流动性困难,也支持引入战略投资者。在此背景下,东阳金控、东阳聚文和吴宏亮和相关产业链上下游合作方进行接触。

唐德影视方面称,浙江广电拥有的传统电视台和新媒体平台,为公司影视剧制作业务的产业链下游,与公司主营业务有极强的关联性和广泛的协同空间,浙江广播电视集团、东阳金控、东阳聚文和吴宏亮达成相关交易安排。随后于5月26日晚间,唐德影视发布控制权变更相关公告。

“广电还没有自己控股的上市公司,本就有寻找上市公司平台的计划,此次达成合作应该也是看重产业的协同性。”有浙江私募人士向记者表示。

浙江省并购联合会副秘书长、白沙泉并购金融研究院院长陈汉聪向《证券日报》记者表示,“浙江广电入股唐德影视意味着获得自己的上市平台,将向湖南

广电旗下的芒果超媒、江苏广电旗下幸福蓝海等竞争对手看齐。唐德影视早前由于范冰冰、赵薇等明星股东的出走导致公司核心竞争力减弱,而浙江广电实力雄厚,入股唐德影视后将完善公司治理结构,重塑管理层及全体员工信心。”

腾笼换鸟是产业转型升级的路径之一,在过去的2019年,慈文传媒、汉鼎宇佑等多家浙江上市公司易主国资。陈汉聪告诉《证券日报》记者,“国资战略入股民营上市公司是政府利用资本平台实现产业转型升级重要抓手,在帮助上市公司脱困的同时导入更多优质资源,使上市公司在新一轮产业变革中发挥应有的作用。未来,预计国资战略入股民营上市公司这一趋势还将持续且有进一步增强之势。”

卸下《巴清传》包袱轻装上阵

新实控人入主后将资源注入是大概率事件,纾解唐德影视自身资金需求的同时,浙江广电的资源优势对上市公司的业务来说是极为关键的加持。而曾经风光无限的唐德影视如今急于求援,可见处境窘迫。

2019年,唐德影视实现营业收入1.15亿元,实现归属于上市公司股东的净利润为-1.07亿元。2020年一季度,唐德影视实现营业收入1.20亿元,净利润亏损0.27亿元。尽管亏损幅度较此前有所收窄,但保壳压力依然严峻。

唐德影视方面表示,公司重点投资制作的电视剧《巴清传》因主演的舆情原因未能按期播出,导致公司2018年和2019年出现亏损,公司经营压力有所增加,现金流较为紧张。

陈汉聪向《证券日报》记者表示,“此次联姻产生的业务协同有望增厚其业绩,唐德影视擅长影视制作,而浙江广电拥有着运营影视公司的能力及需求,短期内可以通过影视剧采购+广告收入分成等多种方式快速实现上市公司扭亏为赢,长期将实现影视业务的上下游整合,进而形成可观的盈利能力。”

“此外,浙江广电旗下还存在不少优质资源,如浙江影视集团,旗下的全资子公司蓝色星空影业是浙江广电四大重点发展战略之一,曾出品了《烈日灼心》、《捉妖记》等电影。未来将有望将这些优质资源注入上市平台,提升唐德影视的资产质量。”陈汉聪还指出。

此外,另一个好消息是,被《巴清传》拖累的唐德影视已经“割肉”卸下包袱,即将轻装上阵。近日,唐德影视与天猫技术签订了关于《巴清传》的最新补充协议(补充协议五),唐德影视已向天猫技术交付《巴清传》合格母带介质,此前于2019年9月30日,公司与天猫技术签署补充协议二,约定公司将以更换主要演员的方式对该剧进行修改制作,前述用于该剧修改所支出的费用应不低于6000万元。

这也意味着,修改制作已经完成,自最新补充协议生效后,唐德影视将不再投入资金对该剧进行修改制作,且公司无需再对《巴清传》播出时间负责。

不过,想要脱离泥潭的唐德影视也做出了让步,根据该协议显示,双方同意在授权费用上下调1.28亿元,也就是由原先的(750万元乘以结算集数)计算授权费用(播出集数在60集至64集之间的按实际播出集数结算),授权费用由4.5亿元-4.8亿元下调至3.22亿元-3.52亿元。

上市公司公告显示 5月份生猪销售均价环比下滑

■本报记者 桂小笋

6月2日,金新农和天邦股份分别发布了5月份的销售数据,从公告显示来看,5月份生猪销售均价环比有不同程度的下滑。

“当前需求不旺,供需发生了变化。”对于当前生猪价格持续下滑的态势,有行业人士在和《证券日报》记者交流时坦言。

此外,卓创资讯发布的最新一则研报显示,生猪价格连续下跌带动国内猪肉价格下滑。贸易商对后市看跌情绪转浓,进口猪肉价格亦呈现跌势。“进口主要是冻品,国内冻品消化量有限,消费习惯偏向鲜品。而且,国内产能恢复速度远大于进口肉减少的程度。”有分析师对《证券日报》记者说,综合来看,进口减少对肉价的影响不大。

具体来看,金新农5月生猪销量合计4.39万头,销售收入合计12.114.06万元,生猪销售均价50.69元/公斤(剔除仔猪、种猪及托管影响后商品猪均价为27.50元/公斤),生猪销量、销售收入和销售均价环比变动分别为123.30%、95.21%、-10.11%,同比变动分别为-15.41%、77.37%、205.52%。

天邦股份5月份销售商品猪19.13

万头,销售收入63353.59万元,销售均价54.09元/公斤(剔除仔猪、种猪价格影响后为28.39元/公斤),环比变动分别为9.45%、1.66%、-5.46%。

从消费端来看,《证券日报》记者走访了北京线下商超门店,消费者反映,近期内价有所下滑。

而从新发地发布的最新一期报告中也可以看出,肉价下滑也出乎了一些养殖行业人士的预料,“河北有1家养猪场的老板说,他家的毛猪,在猪价17元/斤的时候可以卖,但是他没卖,想等等看。结果,猪是越养越大,价格是越走越低,等到猪价下降到13元/斤的时候,眼看着猪价反弹无望,不得不卖掉了。”

新发地研报提及,按照往年的规律,春节过后,肉类消费就进入消费淡季,目前恰恰就正处于消费淡季期间。与往年不同的是,今年需求始终没有放量,肉类消费的淡季比往年更“淡”了。“此前我们曾经反复谈到,大体型的白条猪在白条猪上市总量中的占比是比较高的,这些大体型白条猪都是出栏时间超过1个月甚至2个月的毛猪,实际上是毛猪销售已经出现了积压现象,这是肉价松动并且开始下滑的主要动力。”

紫光集团股改再出发：清华控股支持不变 引入新战略投资人

6月3日,紫光集团旗下上市公司紫光股份和紫光国微均发布公告称,收到间接控股股东紫光集团发来的通知,紫光集团、紫光集团全体股东清华控股、健坤投资与重庆两江新区产业发展集团有限公司(以下简称“两江产业集团”)四方共同签署《合作框架协议》。清华控股和健坤投资拟引入重庆两江新区管委会指定的两江产业集团或其关联方对紫光集团进行增资扩股。

这意味着,继去年8月份清华控股决定终止向深投控转让紫光集团部分股权之后,紫光集团股改再出发。2018年9月份以来,清华控股曾两次签署关于紫光集团股权转让协议,但均终止。2019年8月9日,紫光集团旗下三家上市公司紫光股份、紫光国微、紫光光大发布公告称,紫光集团股权结构保持不变,清华控股仍持有紫光集团51%股权,仍为紫光集团控股股东;清华控股仍为公司实际控制人,将继续支持紫光集团发展。

而根据紫光股份和紫光国微最新公告,紫光集团的全体股东清华控股和

健坤投资双方拟同意紫光集团增资扩股,引入重庆两江新区管委会指定的两江产业集团或其关联方。最终清华控股、健坤投资、两江产业集团或其关联方三方各持有紫光集团三分之一股权。

业内人士指出,此次将两江产业集团作为新的战略投资人引入紫光集团,将带来真金白银,大幅度地提升紫光集团的企业资本金,降低资产负债率,优化资本结构,增强紫光集团的整体资本实力。同时也将促进各方的战略合作,发挥协同效应,增强紫光集团的综合实力,优化资源配置,完善产业结构,创造新的利润增长点,实现国有资产的保值增值。

值得一提的是,不同于以出售转让清控股权方式实施的清华系中同方、启迪、辰安科技等校企的改革方案,也不同于前几次紫光集团的股改提案。此次,清华控股未出售紫光集团股份,且将继续长期持有。2019年,清华控股在与深投控解除协议时表态称,对于在中国集成电路领域深度布局并且具备领先地位的紫光集团,清华控股将根据其

需要提供一切可能的支持,包括在适当的时候引进战略投资者。

此次除了注入资金外,两江产业集团作为实力雄厚的国资产业集团,其拥有的丰富产业经验、强大的资金实力和融资能力也有望成为紫光集团今后发展的坚强后盾。

资料显示,两江产业集团是经重庆市政府批准设立的两江新区管委会全资持有的大型国有企业,是两江新区战略性新兴产业和战略性新兴产业服务业主要的投资、运营和管理平台,正在努力成为两江新区产业发展的推动者、产业运营的管理者、产业服务的提供者、产城融合的引领者和功能平台的打造者。两江产业集团注册资本100亿元,现在总资产718亿元,净资产581亿元。

业内人士指出,重庆以及两江产业集团选择了加持紫光集团,这使得紫光集团的国有资本从持股比例上超过60%,这表明地方政府、国资看好紫光集团的发展前景,愿意提供更多的资源支持。

(CIS)