

美股面面观

# 咖啡巨头星巴克的“寒冬”来得有点早 公司预计第三财报季营收净利双降

■本报记者 张敏

北京时间6月10日晚间,总部位于美国西雅图的星巴克公司发布公告称,受新冠疫情影响,预计截至6月底的第三财报季,营收下降约30亿美元-32亿美元,营业利润将减少20亿美元至22亿美元。预计2020财年中国和美国的销售额或将减少10%-20%。

随着战略的调整,公司也将重整门店业务。星巴克表示,2020财年公司预计在美洲市场每周新开门店约300家左右,低于此前预期的600家。公司开店的同时也在大规模关店,计划未来18个月关闭约400家美洲门店。同时,星巴克还表示,在中国的门店已经超过4400家,未来还将新开500家门店。

数据显示,截至6月10日,星巴克的总市值超922.9亿美元。当日,公司股票收盘价约79美元/股,跌幅约为4%。不过,相比3月份的低位50美元/股,星巴克的股价涨幅已超过50%。

中国品牌研究院研究员朱丹蓬对《证券日报》记者表示,疫情对咖啡行业的影响有几个方面,第一是对靠客流量支撑的门店系统的影响非常大,例如星巴克、costa等。第二是对场景类咖啡消费影响比较大,例如工作、商务、会友等场景消费,尤其是疫情期间的二月份、三月份。场景不匹配导致咖啡消费也出现下滑。

值得一提的是,受疫情影响,加速互联网化成为众多行业的选择,星巴克也加码数字化战略。但这能否帮助企业度过寒冬,互联网+模式是否可持续,还尚待观察。

## 业绩承压

《证券日报》记者在美国纳斯达克官网查询的星巴克公告显示,公司对其2020财年第三季度GAAP(通用会计准则)和非GAAP每股收益的初步估计分别为-0.64美元至-0.79美元和-0.55美元至-0.70美元。

另据星巴克透露,初步预期第四季度GAAP和非GAAP EPS介于约0.11美元和0.36美元、0.15美元和0.40美元之间;星巴克2020财年的GAAP和非GAAP每股收益的全年预期分别为约0.33美元至0.73美元和0.55美元至0.95美元。

疫情之下,星巴克的资金流动性能否足以帮助公司度过寒冬也引发了市场关注。

对于流动性事宜,星巴克向外界表达了积极的消息。公司称,鉴于公司的财务实力和公司的业务持续恢复,公司对在当前危机中保持适当的流动性有信心。正如公司在最新的财报季披露,截至第二财季,公司的资产负债表上有26亿美元的现金及现金等价物,短期借款总额为35亿美元。



在随后的5月份,公司获得了5亿美元的定期贷款,以满足短期流动性需求,包括偿还商业票据债务。此外,公司还发行了30亿美元的债券,以满足中期运营现金需求等。不过,多方融资下,公司预计2020财年的利息支出将增加,范围在4.35亿美元至4.45亿美元不等,而2019财年的利息支出为3.3亿美元。

此外,星巴克介绍,公司每周的“现金消耗”在4月份危机最严重时达到1.25亿美元,但根据销售和盈利能力预期改善等,预计在第三季度平均每周现金流将为正值。

## 中国市场复苏

目前星巴克中国市场的业务已经逐渐恢复。星巴克在发布的公告中介绍,目前99%的星巴克门店已经营业,90%的门店营业时间已经恢复到疫情之前。星巴克在中国的门店数量已经超过4400家。

6月10日,星巴克透露,在2020财年的第二财季,公司在中国暂停了新开门店,3月份重启门店拓展,在4月份及5月份,星巴克新开了57家门店,包括8家“啡快”概念店。

据了解,随着消费节奏的加快和国内竞争压力,星巴克早在去年在北京开设了全球首家“啡快”店,强调“在线点,到店取”,而这也是其数字化转型的重要举措。

值得注意的是,星巴克介绍,随着门店消费的上升,移动端下单消费的

销售占比下降。移动端下单消费在销售中所占比例从2月最后一周约80%的高位下降到了5月最后一周的约22%。但星巴克表示,这一占比仍然超过了疫情前的水平,并且与第一季度的15%相比也有了显著提高,表明消费者有了新的下单习惯和场景。

《证券日报》记者在走访星巴克时看到,随着国内疫情得到控制,星巴克门店的客流量逐渐增长。星巴克门店工作人员向记者介绍,可以通过网上下单购买公司产品,但仅某些产品享受免费配送服务。

对于咖啡+互联网,私募排排网资深研究员刘有华向《证券日报》记者表示,随着生活节奏的不断加快,便利性也成了现在咖啡消费者的重要诉求,所以在“互联网+”趋势下,连锁咖啡店线上线下融合发展是大势所趋,一定程度上有利于星巴克扩张用户规模。

不过,上述数字是否意味着星巴克的数字化转型成功,还依旧是个问号。毕竟近来倡导互联网化咖啡的连咖啡被媒体报道出现了关门潮现象。

对此,朱丹蓬向《证券日报》记者表示,咖啡互联网化一定不能停留在口号阶段,而是真正的解决消费者的痛点和需求,这样才能享受到家服务、外卖服务的市场红利。

## 行业分化提速

记者在走访时了解到,相比疫情

期间,一些中小型咖啡店、单体咖啡店的客流量逐渐增长。但是否意味着扛过了行业寒冬,还是个未知数。

在朱丹蓬看来,疫情已经成为咖啡行业分化的加速器。目前,咖啡行业也上演了强者恒强的态势。

“疫情考验的是企业的博弈能力、抗风险能力、品牌能力等,在此背景下,中小型咖啡企业收缩战线,关闭客流量偏低的门店,保留核心门店及聚焦核心商圈,对于其过冬还是有帮助的。”朱丹蓬认为。

尽管消费并未报复性到来,但市场仍对中国的咖啡市场持积极态度。东兴证券此前发布的研报认为,我国咖啡消费市场增速较快、空间尚大。我国人均咖啡消费量与发达国家相比依然处于较低水平,2018年我国大陆地区咖啡人均消费量仅为德国的0.71%,美国的1.6%。全球咖啡市场规模超过12万亿元,而我国目前只有约700亿元,与人口比例差距较大。同时,我国咖啡消费年均增速达15%,远高于世界2%的增速。2025年,预计中国咖啡消费市场将达到1万亿元的规模。参考日本的咖啡消费发展,30年后我国咖啡市场规模有望超5万亿元。

“在中国的咖啡市场扩容、增长、爆发的过程中,目前只有细分市场领域的龙头企业,尚未有全行业的龙头企业。预计2023年中国的咖啡行业进入稳定期之后,有可能出现大型的企业,但也是在细分市场领域较大。”朱丹蓬表示。

## 点睛

# “美颜”后的纳指破万点 脱离基本面或留下永久伤疤

■吴珊

在美国疫情持续的背景下,美股纳斯达克指数迎来了“高光时刻”。6月10日,四连涨后的纳指突破万点最高触及10086.89点!从疫情底6631.42点之后,这一轮涨幅超过50%的走势令人咋舌。

不过,节节攀升的纳指难以掩盖美国经济运行的巨大风险。美国银行相关报告指出,“美国经济基本面目前已经是极限承压状态,股市的上涨不同寻常。”

的确,本轮美股指数巨幅反弹,主要是靠美联储“流动性管够”来支撑的。6月10日,美联储宣布将基准利率范围维持在0%到0.25%,直到2022年,同时也承诺保持当前资产购买速度,也就是每月购买约800亿美元美国国债以及400亿美元机构债和抵押贷款支持证券。这些措施表明,美联储正在尽一切可能来稳定市场。

美联储预计,美国经济2020年将萎缩6.5%,失业率年底将达到9.3%。美联储主席鲍威尔还表示,经济衰退的程度取决于对疫情的控制,在人们有信心恢复活动前,经济不太可能完全复苏,未来几个月对评估美国经济状况至关重要。世界银行指出,这是80年来最严重的经济衰退,也是1870年以来最多经济体遭受经济损失的一年,危机可能留下永久伤疤,构成重大的全球挑战。

应该说,在各方急躁情绪的包围中,鲍威尔算是冷静的。美国股市表现已然与经济基本面所传递的信息脱节,美联储无法阻止经济衰退和市场崩溃,但它要努力推迟危机到来。但是,美元大放水也带来了股市虚火上升。流动性扩张和名义利率率下行一定是有限的,涸泽而渔焚林而猎,必受其害。

可以预见,美股上涨的动力只会越来越弱。更为重要的是,在全球经济同步衰退期间,股市出现脱离基本面的上涨是一件很危险的事,虚火过旺的市场往往更容易遭受冲击。

企业营收状况也证明了这一点。6月9日,美国破产协会宣布,5月份企业破产数量飙升,美国有722家企业申请破产保护,较去年5月份的487家企业同比增长48%。这创下自2007年至2009年衰退后的最高纪录。此外,金融数据服务商FactSet的调查分析显示,2020年二季度美国上市企业盈利同比将会下降40.6%,第三季度和第四季度同比降幅预计为23%和11.4%。从估值角度来看,美国三大股指估值却早已达到历史高位。而标普500指数在3月份大跌后,近两周快速反弹,距历史高点仅有5%多一点的距离。这充分说明其火爆表现背后是虚火过旺。

需要警惕的是,美股大反弹的错觉已经令不少投资者缺乏足够理性的认识。在此,有必要泼上一盆冷水。

## 六稳六保 系列报道

# 保产业链供应链稳定 对稳经济基本盘意义重大

■本报记者 昌校宇

6月10日,工业和信息化部运行监测协调局副局长何亚琼在虹桥国际经济论坛高端对话专题活动上表示,工信部将继续加大工作力度,保证产业链供应链稳定。

据《证券日报》记者不完全梳理,今年以来,党中央、国务院、相关部门频繁提及“产业链供应链”。3月24日召开的国务院常务会议确定,努力稳定供应链;5月14日召开的中共中央政治局常务委员会会议强调,共同维护国际产业链供应链安全稳定;商务部外贸司负责人日前介绍,商务部扎实做好“六稳”工作,全面落实“六保”任务,保障产业链供应链稳定……

“疫情对我国经济的冲击更加凸显产业链供应链稳定的重要性。”苏宁金融研究院高级研究员陶金在接受《证券日报》记者采访时表示,随着经济全球化的发展,市场日益成熟,分工和产业环节愈加复杂,不同产业和领域之间形成了你中有我,我中有你的紧密联系。越复杂的系统重要性越大但也可能越脆弱,一旦某个环节出现问题导致联系中断,连锁反应会快速传导至全产业链中,从而导致多个产业生产活动停滞或紊乱,对就业和市场主体生存造成压力。同时,多个产业的供给中断也有可能造成物价波动,影响宏观经济运行。因此,保证产业链和供应链稳定,“熨平”供给端的波动,具有重要性、战略性的作用。

那么,哪些因素影响产业链供应链的安全和稳定?如何才能真正保产业链供应链“不断链”?

万博新经济研究院副院长张海波告诉《证券日报》记者,当前主要有两种因素影响到产业链供应链的安全和稳定。一是美国针对中国企业的贸易一些不利措施;二是疫情暴发以来,部分国家采取了不同的防控措施,导致全球疫情有长期化、常态化甚至短时间内恶化的趋势。在很多产业的供应链分布全球的情况下,部分环节可能受到比较严重的冲击。

“中国目前是世界上最大的工业国,也是产业链供应链主要环节的所在国,但仍有一些中间产品甚至核心零部件需要从国外获得。在上述两种因素的冲击下,如果出现‘断供’,将对国内企业的正常营业、上下游正常运转,以及相关产业的就业产生不良影响甚至严重冲击。相反,如果中国能够主动应对,不但能够将‘断供’风险降到最低,而且有可能在国内外产品‘被迫退出’的情况下,让国内相关企业产品抓住机会,填补空白,占据产业链供应链的相关环节,因此高度重视产业链供应链的安全、稳定以及相关变化带来的机会,对中国经济发展有重要作用。”张海波进一步介绍。

“总而言之,保产业链供应链稳定对于稳中国制造、稳经济基本盘意义重大,并且能更有效率地减少市场主体的损失,所以是做好‘六稳’‘六保’工作的合理的政策切入点。”陶金总结道。

# 税收大数据 助力湖北企业畅通供应链

■本报记者 包兴安

随着疫情防控持续稳定向好的态势不断巩固,湖北经济发展活力正在复苏。但各行各业“疗伤治愈”过程中,部分企业受生产材料、销售渠道、资金压力等因素影响,复产遇到阻力。一方有难,八方支援,各地税务部门充分发挥税收大数据优势,疏通上下游堵点,消除产销链难点,缓解资金链痛点,为鄂企复产按下“加速键”。

6月11日,税务总局公布数据显示,截至6月上旬,累计支持湖北企业复工复产成交项目6822个,成交金额共计118亿元。

“要把失去的时间抢回来,把损失降到最低限度!”湖北各行各业正在开足马力加紧复工复产。

近期,复工后订单“爆棚”的湖北珩金包装材料有限公司可谓“痛并快乐着”,由于上游塑料片材等原材料供货不足,公司急需“等米下锅”。湖北省鄂州市税务局了解到公司的困境后,通过大数据平台匹配到厦门冠冠电子科技有限公司等企业有足够的供应能力,完全可以满足公司的原材料需求。在厦门市税务局的接力帮扶下,仅用4天时间,就帮助两地企业实现了供需对接。

“第二批20吨急需的塑料片材已经在路上,供应跟上了,我们接单更有信心!”据珩金包装财务人员介绍,公司产能已恢复近七成,预计二季度末将达到去年同期水平。

据国家税务总局纳税服务司负责人韩国荣介绍,税收大数据可以全面、真实、动态记录企业的生产经营信息,这为供需双方疏通“航道”、匹配“航标”,实现精准对接提供了可能。

据了解,复产后,武汉税务部门运用税务总局“全国纳税人供应链查询功能”,为辖区内企业匹配采购需求。截至目前,武汉市企业复工复产已实现采购或达成采购意向近400户次,金额达19亿元。从一地的循环到全国供需的大循环,税收大数据正在不断拓展“边界”。

一座九江长江大桥连接鄂赣两省。近段时间以来,桥面上来往货车明显增多。“我们第一批30多吨钢筋,已经由九江长江大桥运抵湖北,正开往十堰。”江西省新余市华程金属制品有限公司相关负责人李程虹介绍,该公司接到税务部门推送的湖北企业供需匹配名单后迅速与东风十堰科技有限公司取得联系,并达成供货意向。

湖北另一邻省安徽,当地税务部门根据税务总局税收大数据提取的“湖北购销衔接不畅重点企业名单”,成功帮助湖北华兴机械科技股份有限公司对接上安徽高盛电气有限公司,顺利购买了ZIR-YJV22等型号电缆13千米。“税务部门的对接非常及时,这种电缆线是我们生产工序关键配件,少了它就没法完成后续工序。”湖北华兴机械负责人董华林表示。

# 产品被谷歌下架后营收大降 猎豹移动一季度净亏损超1亿元

■本报记者 谢若琳

6月10日,猎豹移动发布了2020年第一季度未经审计的财务报告,这是其产品遭遇谷歌大范围下架后的首份财报。

今年第一季度,猎豹移动总营收5.281亿元(人民币,下同),同比下降51.4%,剔除直播业务LiveMe收入后,一季度总收入同比下降36.4%;归属于猎豹移动股东的净利润为亏损1.046亿元,去年同期盈利710万元;非美国通用会计准则下,净亏损为9770万元,去年同期盈利3380万元。

猎豹移动的商业模式决定了公司命脉并不掌握在自己手里。

不愿具名的分析师在接受《证券日报》记者采访时表示,当下的关键仍是化解与海外平台的关系,如果谷歌始终不能解封,猎豹移动靠“卖家产”回笼资金也不是长久之计,公司需要快速挖掘新的市场和业绩支撑点,这在当下的互联网环境中并不容易。

猎豹移动董事长兼CEO傅盛表示,公司将继续大力发展AI新零售等核心AI业务,为公司构建长期增长引擎。在接下来的几个季度,会把商场机器人的商业变现作为工作重点。

但上述分析师认为:“AI并不是能

快速商业化的好生意。”

## 各项业务收入全面下滑

从收入构成来看,今年一季度,猎豹移动工具类应用和相关业务收入2.108亿元,同比下降57.7%,主要受公司在国内市场上的移动实用产品业务下降,以及与PC相关的收入下降影响。该项收入约71.0%来自广告,其余收入来自其他,例如防病毒软件销售和办公软件销售。

一季度,猎豹移动在国内市场的移动实用产品业务收入6210万元,同比下降75.4%,主要是疫情影响导致国内在线广告和营销预算减少所致。同期,公司在海外市场的移动实用产品业务收入4300万元,同比下降62.6%,这主要是由于自2020年2月份以来公司与谷歌的广告合作中断所致。

今年2月23日,猎豹移动发表声明称,收到了谷歌总部单方面与猎豹移动终止广告合作的邮件通知,称将终止猎豹移动旗下App的Admob及Ad Manager账户。随即,谷歌应用商店下架了猎豹移动约45款应用。

谷歌禁令令使猎豹移动业务受到重创,除海外市场移动实用产品业务外,公司手机游戏业务也呈现下滑趋势。一季度,该板块收入为2.855亿元,同比下降5.3%,主要是由于与谷歌广

告合作中断所致。一季度,公司手机游戏业务收入约69.9%来自广告,其余收入来自游戏内购买。

但事实上,今年一季度,受“宅经济”影响,手机游戏产业爆发增长。根据伽马数据《2020年1-3月中国移动游戏市场报告》显示,今年一季度国内手机游戏市场收入近550亿元,同比增长率超过49%。

在收入被压缩的同时,猎豹移动正在想办法缩减成本。今年一季度,猎豹移动整体运营费用为5.284亿元,同比降低28.2%。其中,销售及营销费用为3.028亿元,同比下滑30.7%;一般管理费用为8860万元,同比降低16.3%。更关键的是,研发费用为1.426亿元,同比降低27.6%。

## 抛售字节跳动股权回笼资金

傅盛在分析师电话会议中表示,受疫情和海外合作伙伴终止合作的双重影响,今年一季度猎豹的移动互联业务面临相当大的压力。虽然公司一直在与谷歌和Facebook沟通,但截至目前,还没有恢复与这两家公司的合作。这导致公司在海外的商业化和用户获取承受巨大压力。

“面对这些压力,公司积极调整策略,以稳定利润,保证充足的资金。同时,为猎豹移动打造长期增长引擎。这些措施包括:第一,优化运营,剥离一些