

董事长遭批捕、董事会“开战” ST天宝被爆雷

本报记者 孙吉正 北京报道

8月31日,大连天宝绿色食品股份有限公司(以下简称“ST天宝”,002220.SZ)发布2019年半年报,公司上半年实现营业收入近2亿元,同比下降61.26%,归属于

董事会的“战争”

“ST天宝频频出现董事长绕开董事会擅自作出动作,天宝秋石的作为完全可视作股东维权,并没有什么不妥。”

董事长的被捕,揭开了ST天宝的董事会内战。7月4日晚,ST天宝公告称,公司董事长黄作庆及财务总监孙树玲因涉嫌虚开发票罪,被大连市公安经侦支队采取拘留的强制措施,案件尚待公安机关进一步调查。

ST天宝7月29日晚公告称,公司董事长黄作庆因涉嫌虚开发票罪,经大连市人民检察院批准,已被大连市公安局正式逮捕;公司另一名涉案高管、财务总监孙树玲因未逮捕必要,符合取保候审条件,目前已取保候审。

作为董事长的黄作庆,自2018年以来,因债务偿还问题使得ST天宝卷入了多起诉讼之中。根据ST天宝公告,黄作庆在未履行审批决策程序及公司印章使用流程的情况下,与出借方中泰创展控股有限公司签订《借款合同》,并在《第三方无限连带责任保证书》上加盖了ST天宝公章。上述对外担保余额约为6113万元。由于黄作庆未依照合同约定按期、足额履行还款义务,中泰创展向法院提起诉讼,要求ST天宝承担连带清偿保证责任;此外,ST天宝控股股东大连承运投资集团有限公司(黄作庆控制,以下简称“承运投资”)及黄作庆与出借方北京碧天财富投资有限公司签订《借款及保证合同》,并在《担保合同》上加盖了ST天宝公章。上述违规对外担保余额约为2.06

上市公司股东的净利润-2.76亿元,同比下降1107.47%。

ST戴帽、公司被立案调查、董事长被批捕、债务逾期、违规担保等,这家以水产为主业起家的食品公司,自去年以来,经历着剧烈的震动。与此同时,公司的亏损加

亿元。由于承运投资及黄作庆未依照合同约定按期、足额履行还款义务,碧天财富向法院提起诉讼,要求ST天宝承担连带清偿保证责任。

7月30日,针对上述两起案件,深交所发布《关于对大连承运投资集团有限公司、黄作庆给予公开谴责处分公告》,认定ST天宝对于上述两份合同未按规定履行审议程序与信息披露义务,而控股股东承运投资违反相关规定,实际控制人、董事长兼时任总经理黄作庆未能恪尽职守,履行诚信勤勉义务,均对ST天宝上述违规行为负有重要责任,因此给予公开谴责的处分。

根据8月30日ST天宝发布的最新公告,董事会独董的审计意见显示,上述两起案件,控股股东承运投资及实际控制人黄作庆用公司公章对外担保的金额合计超过2.6亿元,且相关经办人员未告知公司。

亮马投资创始合伙人杨永民告诉记者,董事长没有权力绕过董事会擅自使用上市的公章,且将上市公司作为担保,是需要通过董事会的批准方可施行。

对于ST天宝董事会是否批准

重,担负超过20亿元的债务让ST天宝深陷泥潭。

其董事会“内战”更是将公司推向了舆论的风口浪尖。董事长黄作庆遭批捕后,公司第三大股东曾提案罢免董事长黄作庆及独董刘曙光,但最终并未通过股东大会

审议。

香颂资本执行董事沈萌对《中

国经营报》记者表示,ST天宝的董事长多次违规操作,导致公司陷入困境,目前董事长已经被依法批捕,其余股东方采取必要的维权措施并不为过。

在董事长黄作庆被批捕后,天宝秋石提交股东大会临时议案,提议罢免董事长黄作庆、罢免独董刘曙光。8月26日,ST天宝股东大会通过了提名两名独立董事进入董事会,但却并未通过对董事长黄作庆和独董刘曙光的罢免。

本资料室/图

天宝的董事会成员均为ST天宝方面的内部人士。根据天眼查显示,即使第三大股东“深圳前海天宝秋石投资企业(有限合伙)”(以下简称“天宝秋石”)持有14.16%的股份,但其在ST天宝尚未有董事会代表。

在董事长黄作庆被批捕后,天宝秋石提交股东大会临时议案,提议罢免董事长黄作庆、罢免独董刘曙光。8月26日,ST天宝股东大会通过了提名两名独立董事进入董事会,但却并未通过对董事长黄作庆和独董刘曙光的罢免。记者试图联系天宝秋石方

面,但天宝秋石回应称,因负责人外出回不便回应。

在表现出对ST天宝不满的同时,天宝秋石也开始减持,截至9月4日,天宝秋石在减持计划实施期间累计减持公司股份1104.9262万股,占公司总股本的1.44%。

对于天宝秋石提议罢免董事长的行为,香颂资本执行董事沈萌认为,目前来看,ST天宝频频出现董事长绕开董事会擅自作出动作,天宝秋石的作为完全可视作股东维权,并没有什么不妥。

对此,ST天宝方面回应称,一切均以对外公告为准。

在董事长黄作庆执掌公司期间,类似的事件并不在少数。2016

年,大连万达建设集团有限公司嘉洲分公司向法院起诉天宝股份立即支付拖欠工程款计6000万元。但在ST天宝的年报中却从未披露此项账务。

年审会计师致同会计师事务所对ST天宝2018年年报出具了“保留意见”的审计报告,其中包括一笔2.09亿元的预付款是否具有商业实质。审计报告显示,截至2018年12月31日,ST天宝对大连春神农业技术开发有限公司(以下简称“大连春神”)预付款项余额2.09亿元,协议委托大连春神收购黑芸豆和奶花芸豆,采购数量3.9万吨,交货时间为2018年5月1日至2019年4月30日,已预付款占协议金额的93.42%。该预付款是ST天宝向23位农户直接支付的,未与农户约定货物的交付时间,而2018年采购与销售均为零。

审计报告称,会计师事务所无法对预付款项的商业理由及商业实质、收货的可行性以及预付款项是否在2018年度财务报表中恰当处理,以及对利润表、现金流量表的影响“获取充分、适当的审计证据”。ST天宝方面并未对上述问题作出回应。

根据天眼查显示,大连春神的大股东为ST天宝的独董刘理,而该公司的地址曾与ST天宝相同,且公司是由董事长黄作庆注册而后退出。2019年7月,大连春神被法院列为失信被执行人。

与此同时,ST天宝2019年半年度业绩显示,其亏损仍在加重。今年上半年亏损达到2.76亿元,同比下降1107.47%。其披露亏损原因中,包括主营业务收入减少,借款利息、诉讼及罚息较上年同期增加等。

瑞幸小鹿茶宣告独立 瞄准新茶饮市场头部位置

文/楚恬

“惯性搅局者”瑞幸又有新动作。9月3日,瑞幸咖啡(Nasdaq:LK)召开媒体沟通会,宣布旗下品牌“小鹿茶”独立运营,并聘请人气明星肖战担任小鹿茶品牌形象代言人,同时,为了加快扩张速度,小鹿茶将采用和瑞幸不同的发展模式,面向全国招募运营合伙人。

瑞幸咖啡首席运营官刘剑称,小鹿茶系列产品自今年4月上线以来销售增长迅猛,远超预期,瑞幸决定在继续保持咖啡业务高速增长的同时,将新式茶饮作为另一重要抓手,将小鹿茶品牌拆分,独立运营,在全国范围内开设小鹿茶门店,进一步开拓茶饮市场的广度和深度。

小鹿茶和瑞幸咖啡门店将强势互补

与瑞幸咖啡主打商务办公市场不同,小鹿茶将深入二三四线城市,主攻茶饮品牌下沉市场。据刘剑介绍,小鹿茶门店和瑞幸咖啡门店将形成强势互补。在产品上,小鹿茶的茶饮品类从原来的10余款扩大至超30种,但店内也会销售瑞幸咖啡的全系列大师咖啡产品,同时,瑞幸咖啡的门店仅保留部分经典款小鹿茶产品;在消费场景上,小鹿茶门店将侧重休闲场景,瑞幸咖啡门店将侧重办公场景;在城市分布上,小鹿茶将侧重二三四线城市,瑞幸咖啡将侧重一二线城市。小鹿茶将延续瑞幸咖啡“品质至上”的品牌理念,为新一代消费者提供高品质、高性价比、高便利性的时尚新式茶饮。

根据Frost&Sullivan数据,2018年中国现制茶饮市场规模680亿元,预计2023年将达到1,580亿元,行业空间大,与咖啡一样,现制茶饮及

周边潮品。

虽然小鹿茶的具体销量瑞幸并没有公布,但瑞幸表示,今年第二季度,包括茶饮在内的新鲜酿造饮料大概售出630万份。在瑞幸的电话财报会议上,瑞幸咖啡首席财务官兼首席战略官Reinout Schakel曾表示,小鹿茶是一款具有战略意义的产品,市场潜力大,客户接受度高。

中金公司研报指出,瑞幸有望利用其高品质、高性价比、高便利性特点,发挥门店规模效应与供应链优势,做大现制茶饮品类,与咖啡产品形成互补,增加客户复购率以及门店收入。

新式茶饮界 开创新零售合伙人模式

与瑞幸坚持直营的理念不同,小鹿茶为了快速占领下沉市场的份额,决定启用新零售合伙人模式。在媒体沟通会上,刘剑称,该模式有零加盟费、共担风险、超强品牌、丰富产品、全域流量支持、数字化运营等六大优势。随着小鹿茶品牌的独立运营和新模式的推行,瑞幸咖啡将覆盖更多的城市,预计在客户数量、消费频次、门店效率等诸多方面将有重大提升。

瑞幸咖啡从2018年1月开始在全国范围内开店,截至今年7月,瑞幸咖啡的直营门店已经突破了3000家。5月17日,瑞幸登陆纳斯达克,又成为纳斯达克历史上上市速度最快的公司之一。根据瑞幸此前公布的计划,2019年底瑞幸咖啡总门店数将超过4500家,2021年瑞幸咖啡的门店数将达到1万家。

然而,小鹿茶的打法将比瑞幸更加“疯狂”。“在我们看来这个发展速度还不够,每天都有大量的客户在微信微信公众号上说周围没有我们的门店,或者说他所在的城

市还喝不我们的产品。”刘剑表示,小鹿茶选择采用新零售合伙人模式的目的,就是为了能够让门店扩张的速度更快。

在谈及与传统加盟模式的区别时,刘剑表示,由于管理手段传统,传统加盟模式难以对加盟商形成有效品控,同时,由于品牌方自身实力有限,往往希望通过一次性收取加盟费作为主要收入,由此造成了传统加盟模式下,品牌方难以管控品质,加盟商风险大、收益低的难题,而小鹿茶在合伙人亏损的情况下不收取任何费用,盈利后再向合伙人收取一定比例的抽成,而且通过大量技术驱动,不仅可以有效管控品质,还可以降低合伙人的经营风险,提高收益。

具体而言,合伙人负责门店选址、装修、产品制作及交付,小鹿茶负责提供品牌营销、客户发展、数字化运营系统开发迭代、制作程序监督与管理以及供应链管理。针对茶饮品牌进入门槛低、易遭到山寨等特点,小鹿茶将采取和瑞幸咖啡一样的APP线上交易方式,能在APP上下单的门店即正版门店。此外,通过APP线上交易,小鹿茶可以实现客户的评价和共管机制、制作过程直播。此外,刘剑表示,

小鹿茶会和瑞幸一样,依靠大数据分析,合伙人可以试试查看营业额、库存等门店运营数据,实现原材料、仓储、物流、门店数据的打通,系统自动补货,减少浪费和食品安全风险。

在初期拓展市场时,小鹿茶也会给予合伙人拉新补贴。“瑞幸咖啡初期为什么获客速度那么快?我们一直坚持做新客户首杯免费的营销活动。”刘剑称,小路茶在下沉城市拓展初期,仍然会采用新客户首杯免费的方式拉新,费用由瑞幸来承担。

独立出来后,小鹿茶将启用独立的logo,独立的品牌视觉VI系统以及独立的门店SI识别系统。小鹿茶也拥有独立的APP+小程序点单系统,与luckin coffee账号打通,已有luckin coffee无需重复注册申请。此外,针对小鹿茶品牌也推出了全新的媒体矩阵,包括小鹿茶官方微信、小鹿茶运营合伙人微信公众号等。

业内人士分析称,瑞幸咖啡凭借其强大的品牌、技术、资本和运营实力,以及对供应链的影响力和遍布全国的门店网络,已经成为了新式茶饮市场的主要玩家之一。此次独立运营小鹿茶品牌并推出新零售运营合伙人模式,将加速瑞



幸咖啡抢占下沉市场,从而进一步提高其市场占有率。

食品产业分析师朱丹蓬认为,瑞幸咖啡作为咖啡品牌,发展小鹿茶能够为丰富其产品品类,形成多品类、多元化的竞争格局。营销专家杨清山表示,时尚茶饮与咖啡的顾客群体存在交叉,增加品类可以吸引到新客户。

面对“瑞幸咖啡至今亏损,如何保证合伙人能够盈利”的疑问,刘剑回应称,瑞幸咖啡前期的亏损主要是由于在品牌、技术和新客户发展上的巨额投入,在门店层面有着非常清晰的盈利模型;也恰恰是由于在品牌、技术和客户发展上的巨额投资,才使得公司在短期内建立了强大的品牌、客户基础和技术体系,才可以支撑今天的新零售运营合伙人模式。

根据瑞幸财报,截至2019年第二季度,瑞幸实现收入9.09亿元,同比增长648.2%,环比增长90%,单季度店面亏损收缩至5.6亿元(2019年第一季度亏损19.7亿元),新进入5个省份12个城市,新开门店593家。

刘剑透露,首批小鹿茶的自营门店正在装修中,预计十月份将有一大批自运营小鹿茶门店开业。