

湘鄂情：一年五次转型 餐饮业务将剥离

吴绵强 吕茵 报道

45 岁的孟凯终于带着湘鄂情跨入互联网行业的门槛，在高端餐饮行业式微的当下，这位曾经的中国餐饮业首富，可能正迎来商业生涯中最重要的一次转型，这其中饱含扭亏为盈的决心，也难免壮士断腕的悲怆。

7 月 29 日，中国餐饮第一股湘鄂转型动作终于明确。在停牌月余之后，湘鄂情发布公告：安徽广电信息网络股份有限公司（下称“安广网络”）将安徽省内家庭智能有线电视云终端交由湘鄂情独家投资建设，双方共同运营管理。湘鄂情初步估算投资总额为 15 亿 -25 亿元人民币。

值得注意的是，这已是湘鄂情一年多来的第五次转型。在高端餐饮行业整体低迷的背景下，2013 年成为湘鄂情历史上亏损最为严重、经营最为困难的一年，转型势在必行，湘鄂情董事长孟凯也曾对外坦言：“我在餐饮业已无路可走。”

然而，无路可走的湘鄂情为何会走上电视盒子这一领域？毕竟，电视盒子为平台的家庭媒体终端市场近年来竞争激烈，门槛颇高，安徽广电为何会选择湘鄂情这样毫无经验的企业合作？是否有关键人物在其中牵线搭桥？背后推动的力量何在？

另一方面，湘鄂情宣称的家庭智慧云终端到底是何物？根据擅于讲述资本故事的孟凯的描述，“小米路由器和小米盒子加在一起，都没法跟我比”。而湘鄂情董秘李漪则向记者透露，这款云终端还是类似机顶盒的产品，“盒内的东西搭载较多，不是一个简单传统盒子的概念。”

与安广网络合作，湘鄂情需要投入 15 亿 -20 亿元的资金，而目前湘鄂情的资金量并不乐观，巨额投资从何而来？值得注意的是，湘鄂情公告一出，第二大股东王栋却连续大手笔减持，不少市场人士猜测王栋急忙脱身或因不看好“一直在转型”的湘鄂情。

而作为主业的餐饮业似乎也在拖累湘鄂情的转型步伐，孟凯可能必须面临“断腕”的选择。“餐饮业逐步的剥离出去，未来的湘鄂情会是纯粹的互联网公司。”李漪对记者坦言。

曾经作为中国餐饮第一股的湘鄂情，近年来在餐饮、地产、环保等多个领域摇摆，此次转型互联网其原因如何？是否能够成功？记者通过多方调查，试图湘鄂情转型互联网的多个疑问。

为何能成功牵手安徽广电？

湘鄂情安广网络合作消息披露的前后，孟凯多次对外界表达着湘鄂情转型互联网的野心和信心，但这也给他带来了麻烦。8 月 2 日，孟凯向记者透露：“已被证监部门警告，现在自己不方便出来讲话，方便讲的时候会讲”。

湘鄂情涉足的家庭智能有线电视云终端项目，如今属于新兴产业，具有广阔的市场前景，但竞争激烈、资质考察严格，而一直以餐饮为主业的湘鄂情，此次能够在电视盒子中拿下订单，令人吊诡。

不过，梳理湘鄂情今年在资本市场以来的动作，亦不难发现蛛丝马迹。

2014 年 3 月，湘鄂情收购了两家影视公司。5 月 5 日，湘鄂情“牵手”中科院计算所研发网络新媒体及大数据，共建联合实验室。

如果说收购影视公司是为了扩展内容，那么与中科院开展大数据研发则是为了拿到核心技术，此次成功拿下安徽广电市场，则意味着湘鄂情“云终端”获得了合法的终端形式。

湘鄂情如何能够拿下安徽广电市场？外界猜测认为，除了来自湘鄂情自身的努力外，或许有关键人物扮演了牵线搭桥的作用。

在上述公告中，湘鄂情披露，公司同时向北京中科天玑科技有限公司（下称“中科天玑”）增资 5000 万元，占目标公司 45% 股权。中科天玑隶属于中科院计算所，是一家定位于内容深度挖掘的技术提供商，在大数据领域颇具实力，其法人代表为程学旗。

记者注意到，今年 5 月 5 日，湘鄂情与中科院合作，而在 5 月 12 日，湘鄂情公告选举中国科学院网络数据科学与技术重点实验室主任程学旗为公司第三届董事会董事候选人，之后程正式担任湘鄂情董事职务。

公开资料显示，程学旗今年 43 岁，安徽人，现任中国科学院计算技术研究所副总工、研究员、还担任总部在安徽合肥的中国科学技术大学博士生导师。

外界认为，程学旗是否为湘鄂情成功拿下安徽广电市场，起到了牵线搭桥的作用，他是否参与了安广网络之间的谈判和合作？湘鄂情董秘李漪则向记者表示，程学旗是否在里面也起到一定的作用，我本人是不太清楚，“因为在公司层面上说，负责市场的同事与孟凯董事长他们跟意向单位去谈，中间是谁牵线、是谁搭桥，很难说。”

针对外界的猜测，程学旗独家回应记者表示，“自己只参与了一些讨论，主要还是湘鄂情自己在做。”

李漪亦透露，具体还是大家的一种共识，对方能看到你的技术、能看到你给他做一些改造，能够把广电的市场一块做起来、做大，对双方来说都是有一个更好的共赢的局面，其实是这种共赢的局面带大家走到这里头来的。

而在推出电视盒子业务的同时，湘鄂情还有意向中科天玑增资 5000 万元，增资后持有中科天玑 45% 的股权，中科天玑法人代表为湘鄂情董事程学旗，构成关联交易。此次增资扩股的前提条件是对中科天玑全部股权价值的估值不低于 6000 万元，这意味着，以中科天玑去年底 504 万元净资产计算，该公司预估增值率至少 1090%。

作为湘鄂情的董事，外界也对以学者身份的程学旗是否能做好企业高管充满期待。程学旗表示，中科天玑本身与湘鄂情有合作，湘鄂情拥有大数据新的生态和平台，所以我们的合作是持续的、长期的过程，“基于此他们才邀请我加入进去，这也是为了湘鄂情的转型和未来的发展，我实际上是代表我们的团队进入，并不是我个人的行为。”

另一方面，中科天玑内部多名员工告诉记者，对于公司与湘鄂情的合作，他们并不知情，只看到网上有媒体报道此事，而在 7 月底召开的公司大会上，亦未见宣布。而程学旗则回应记者称，因公司目前正值放高温假，但公司的骨干成员基本已获知。

事实上，除了涉足安徽广电市场，湘鄂情此前还签约山东广电新媒体公司，合力开拓家庭智慧云终端市场，在餐饮行业摸爬滚打近 20 年，孟凯丰富的人脉资源现在发挥着巨大的能量，他对外界透露，湘鄂情目前也正在与其他省市区谈合作问题。

巨额资金从何而来？

公告显示，此次家庭智能有线电视云终端（又称“Livebox 家庭信息中心”）项目，经公司初步估算，其所涉及的投资金额已达到 15 亿 -25 亿元人民币。

湘鄂情亏损的现状与原有的财务压力，使得该项巨额投资充满破釜沉舟的意味。

2013 年，湘鄂情遭遇史上最严重亏损—564 亿元，业绩同比下降 788.86%。今年一季报显示，湘鄂情 2014 年第一季度实现营收 301 亿元，较上年同期继续下降 19.75%。截至报告期末，公司预计负债共计 3.53 亿元，而季末账上货币资金仅有 9288.56 万元。

对于项目所需资金，向记者回应表示湘鄂情会充分运用上市公司的平台，来解决资金的问题。

“这个资金是长期的投入，作为一个滚动的开发，另外，我们可以做一些股权的产品，债权的产品，在商业模式大好的情况下，对于解决资金问题，我们认为是没有问题的，也不存在问题。”她对记者说道，同时她表示，公司不排除引入战略投资者的可能。

实际上，湘鄂情为转型“大数据”所需项目资金，早有布局和铺陈。从今年 5 月开始，湘鄂情频频发布定向增资，其中最为关键的就是 5 月 12 日的 36 亿元的定增计划。公告显示，湘鄂情此次 36 亿元的募集资金中，2 亿元用于偿还银行贷款，48 亿元偿付公司债券回售，292 亿元用于补充流动资金。

孟凯曾明确对外界透露，与安徽广电合作的项目所需资金将是 36 亿元定增预案的投资方向之一。然而截至目前，湘鄂情尚未披露关于 36 亿元定增预案任何相关进展的信息，李漪称，该计划“还没到证监会那边申报材料”，她仅表示：“既然我们能够与安徽广电签约，我们肯定是有信心解决资金问题的。”

而就在湘鄂情因联手安徽广电的利好而股价上涨时，其第二大股东王栋却乘势连续大手笔减持。7 月 29 日和 7 月 30 日，王栋通过大宗交易平台分别减持所持有的湘鄂情股份 1600 万股和 2400 万股，王栋分别获利 640 万元和 1680 万元。8 月 5 日，王栋再次减持 20 万股。此次减持后，王栋还持有湘鄂情 3990 万股，占公司总股本的 4.99%，仍为该公司第二大股东。而据公告显示，王栋不排除在未来 12 个月内继续减持其持有的湘鄂情股份。

不少市场人士猜测王栋急忙脱身或因不看好“一直在转型”的湘鄂情。但湘鄂情方面则解释为双方“合作需求减弱”。

“目前公司的转型和他那种合作的需求减弱了，我们不作过多的评价，股东愿意抛就抛呗，我们是该披露就披露。”湘鄂情董秘李漪如此评价大股东减持。

而在艾媒咨询 CEO 张毅看来，此项带领湘鄂情向新领域转型的项目投资数额“的确不低”，他说：“这也是因为他们有资金，其他没什么优势，主要是资金优势，原有的资源对互联网的转型帮助不大。”他同时指出：“对于湘鄂情来说，能不能较快地回收是有疑问的地方。现在机顶盒或者说盒子市场的家庭模式还是没有形成的，未来能不能那么快地把它形成这种普及型的模式，还有待观察，过程可能比较慢。”

餐饮巨头如何做电视盒子？

湘鄂情在公告中，对新终端的描述是：能够支持多频点直播电视节目，同时在本地无线网络和移动网络中实现多屏分享和多屏互动的家庭电视云技术。内置的智能路由能实现家庭各类智能终端无线互联；将原先封闭的数字电视直播业务延伸到开放的各类终端上去。

按照孟凯的构想，湘鄂情主要是做一个家庭数据中心，“外界可能理解为一个盒子，其实我们不是，我们是建造一个智慧家庭的一个概念，智慧家庭，通过客厅来布局整个家庭的互联网。”

将来我们在这个里面通过广告、流量，通过一些方式的服务，来获取我们的受益”，湘鄂情董秘李漪告诉记者。

据记者了解，湘鄂情的电视盒子，基本已经成型。湘鄂情方面近日告诉记者，目前公司与安徽广电合作的云终端产品，已研发完成，标准也已确定，只是在按照安徽广电的要求进行定制，确保根据定制的方案，将产品生产出来。

湘鄂情董事长孟凯表示，“小米路由器和小米盒子加在一起，都没法跟我比”，对此，小米公司回应记者称，“这是其他企业自己定的战略目标，我们不方便发表意见，小米欢迎更多的盒子产品面世，也欢迎业内有

实力的企业，把这块的产品做得更好。”

湘鄂情有关负责人称，云终端产品与一般家庭的电视机盒子，外形差不多，只不过功能不一样，目前湘鄂情的云终端产品已做出来，但还需按照安徽广电那边的要求进行定制，然后再上市推出。

值得注意的是，毫无生产经验的湘鄂情，未来可能会将自己的云终端产品交由代工工厂生产。“我们不搞工厂，这样的工厂很多，我们是在选择的一个过程中，基本上选用知名的、有品牌的公司来做。”李漪对记者证实。

但具体是哪个公司作为湘鄂情云终端的代工工厂的问题，她表示：“这是一个商业秘密，应该是国内知名的电子生产厂商给我们来做，具体是哪家公司，过一阵子可能就知道了。”

而湘鄂情云终端产品推向市场也指日可待。据湘鄂情方面透露，其今年年末计划完成 50 万件的铺货，盒子也将很快面市，并举行产品发布会，“工业设计牵涉很多问题，真正推出来可能要一个月以后，但也会很快。”

而令外界担心的是，如此高科技的产品，是否会牵涉到政策不允许的范畴，会不会有牌照和资质的弊端？对此，湘鄂情多位高管均表示“不需担心”，“产品不需要国家许可，广电这边来定制的，自由入网，盒子里面的软件与互联网是直接的对接，相关部门管理的是内容。”

如果中国家庭按 4 亿计算，每个家庭 1 台盒子，那么互联网盒子的市场规模将超过千亿。这正是众多厂商进入这一领域的最大理由。

事实上，除了安徽广电外，湘鄂情此前还和山东广电新媒体合作，“如果我有这块的资金，有这块的技术和能力，不可能只是跟某一家去谈，只不过跟安徽这边进展更快一些，因为其他方面也有在谈，只不过还没有到能够对外公布的时候。

值得关注的是，湘鄂情在“高门槛”的大数据、云服务领域进行了一系列动作。今年 5 月 26 日，湘鄂情宣布与上海瀛联体感智能科技有限公司签订协议，将共同出资成立上海爱猫新媒体数据科技有限公司。

6 月 11 日，湘鄂情又与山东广电新媒体有限责任公司签订协议，欲开拓家庭智慧云终端服务市场。外界看到，湘鄂情也看中了楹联科技在山东方面的资源。楹联科技原来就跟山东有一个很长的合作，“所以湘鄂情跟山东那边签得比较快，楹联那边是有关系的”。

在未来的布局中，外界猜测，湘鄂情在与山东和安徽的合作模式上是否一致？湘鄂情有关负责人表示，与各省份之间的合作模式不会一样，因为中国的广电系统，每个省的管理不一样，技术设施和需求不一样。

李漪说：“湘鄂情的产品不仅仅只是一个盒子，就在于我们能够给客户达成一个定制化的需求，就是能够根据他们的需求，来搭载我们的东西，是‘定制化’的东西。根据每个省商谈的情况，湘鄂情本来就是做服务的，需要什么东西，我这边能提供什么东西，然后大家在此基础上，再来谈商业上共同的利益，这样的话就比较谈。”

“现在就是说每个省的合作模式都会不一样，将来如果还有别的省，应该也会不一样”，我们根据我们定制的产品，给每个省提供不同的东西，湘鄂情一名高管对记者表示。

而对于湘鄂情标榜的区别于一般电视盒子的“家庭数据中心”，互联网行业分析师梁振鹏则认为更多的是商家的“自我炒作和噱头”。他认为：“如果它和广电合作生产数字电视机顶盒，国内的数字电视机顶盒市场、平台，甚至包括系统，都是封闭的，所以厂家这边很难有什么过多的突破。”

“市面上的电视机顶盒主要分为三种：

有线电视机顶盒、互联网机顶盒和 IPTV 机顶盒。目前来看，这三种机顶盒的市场容量都是比较过剩的，竞争非常激烈。之前做餐饮的企业要进入这个市场，自己之前没有相关经验，难度还是非常高的。”梁振鹏向记者如是分析。

餐饮板块何去何从？

实际上，餐饮业务巨亏之后，湘鄂情几经转型挣扎，其转型方向也在地产、环保、科技等多个领域摇摆。

早在 2011 年 1 月 24 日，湘鄂情尝试涉足地产，但结局出人意料。2013 年 9 月，湘鄂情发布公告称，公司在武汉“台北路 72 号”的项目中，合作方隐瞒了土地使用权曾被法院查封的真相，并骗取公司 6000 万元，公司将根据实际情况计提坏账准备。毫无土地开发经验的湘鄂情为自己盲目涉猎新领域的动作埋了单。

2013 年 7 月 27 日，湘鄂情宣布拟以 2 亿元收购江苏中显环保 51% 股权，正式进军环保产业。但在 2014 年 5 月 12 日，湘鄂情又宣布中止收购。

2013 年底，面临大幅亏损的湘鄂情又将触角延伸到环保领域。12 月 15 日，湘鄂情连续发布公告，宣布出资 5100 万元持有合肥天霖 51% 股权。当月 24 日，以 4000 万元收购江苏晟宜环保有限公司 51% 股权，时任湘鄂情董秘的李强甚至对外表示：“餐饮和环保都是我们的主业。”

而就在外界断定湘鄂情将转型环保行业时，今年 3 月，湘鄂情又在一周之内，收购了两家影视公司—北京中视精彩影视文化公司和笛女影视传媒有限公司各 51% 的股权。

今年 7 月 1 日，湘鄂情又借更名“中科云网科技集团股份有限公司”（简称“中科云网”）宣布进军网络新媒体、云服务和大数据领域。

李漪把湘鄂情的频繁转型归因于董事长孟凯的“敏锐度”和其“经营上的调整”。她认为：“（公司）现在转型的格局比较扎实，进展比较快，紧随市场。企业经营当中，现在时代变化比较快，互联网对各行各业冲击都比较大，各行各业都面临一个转型，只不过说你怎么转。”

对此，梁振鹏则表达了担心，他说：“做餐饮和机顶盒这样的消费电子行业，是几乎没有任何关联关系的。这样的行业跨度是非常非常大的，公司所有的相关的人才，包括它的体系、运营机制，甚至渠道、售后服务体系等等，也就是说，它关于电视机顶盒任何一个层面的工作，对于这个餐饮企业来说，都是陌生并且空白的，要从头开始。”

而据李漪介绍，公司餐饮业务板块的员工会继续做餐饮，也可以根据个人喜好选择是否转型。她表示董事长孟凯以后会把餐饮业务的资产转移出去，而员工则不存在跟着企业去转型，他们“想做什么就做什么”。

事实上，早在今年 5 月 8 日，湘鄂情主管餐饮的董事、副总裁万钧辞去董事及副总裁职务，其目的正是为新晋负责人让路

而公司第二大股东王栋在湘鄂情的转型高峰期选择套现一举，也是餐饮业务被削弱，合作需求降低所致。李漪说：“他原来进来的时候，是要跟公司进行合作的，他自己原来也有食品企业，他主要是想在餐饮企业方面做一些长期的合作，那么目前公司的转型和他那种合作的需求减弱了，他那边也有自己资金的安排，所以才抛售。”

早先，董事长孟凯曾向媒体表示：“我在餐饮业已无路可走。”由此看来，自 7 月初更名“中科云网”起，国内“民营餐饮企业第一股”湘鄂情便已不复存在。

对于湘鄂情未来的发展定位，李漪对记者明确表示：“餐饮业逐步地剥离出去，未来的湘鄂情会是纯粹的互联网公司。”

大学生暑期社会实践 关注蜀绣发展

近日，来自浙江工商大学和华侨大学的十八位四川籍大一学生齐聚蓉城，联合组成了“蜀绣之光”大学生暑期社会实践团队。本次暑期实践团队，历时一个月，队员们参观了集中展示蜀绣历史和现状的成都蜀锦织绣博物馆，走访了成都一些著名商业和旅游区了解蜀绣的产品现状和销售情况等。旨在通过一系列深入的社会实践等更好的了解蜀绣文化，传承蜀绣艺术。

据了解，蜀绣是我国四大名绣之一，自古以来与苏绣、湘绣、粤绣齐名，至今已拥有两千多年的辉煌历史。蜀绣起源于川西民间，在长期的发展过程中，由于受地理环境、风俗习惯、文化艺术等方面的影响，逐渐形成了严谨细腻、光亮平整、构图疏朗、浑厚圆

润、色彩明快的独特风格。

2006 年，蜀绣正式被列入第一批国家级非物质文化遗产名录。

在成都市蜀锦织绣博物馆，队员们学习参观了前人留下的蜀绣绣品；在文殊院，拜访了中国工艺美术大师孟德芝老师，孟老师不仅在蜀绣工艺和相关知识方面为队员们解疑释惑，也讲述了她与蜀绣密不可分的创业人生经历；在宽窄巷子“蜀绣进社区”的蜀绣展会上，采访了成都蜀绣文化发展公司派驻美术馆的乔老师和项老师，通过与两位老师的深入交流，队员们领略了蜀绣作为艺术的不俗感染力；在“蜀绣之乡”的郫县安靖镇，了解到了更多关于安靖镇蜀绣产业发展的状况。并给就蜀绣产业的经营模式和绣

娘、传承人的运作模式等问题与安靖镇镇长冯女士进行了沟通和探讨。

在这些参观过程中，队员们一次次被蜀绣无与伦比的绝美工艺深深震撼。无不惊叹蜀绣作为非物质文化遗产这一精湛的文化智慧结晶。纷纷表示，通过这次实地的探究与学习，深入了解了蜀绣的魅力与发展传承模式之后，会带动身边更多的年轻人关注传统文化，家乡文化。将会把蜀绣文化还传承和发扬下去。

在此期间，他们拍摄了一部有关于蜀绣的微电影《寻绣》。剧组在拍摄期间辗转成都望江楼公园、成都郫县安靖镇蜀绣公园等地。目前，微电影已经顺利杀青，进入后期制作阶段。

（王红英）

