

# 加了调味剂的气泡水靠“0糖0脂0卡”护体 元气森林还能走多远？

■本报记者 许洁

近日，网红饮料元气森林被推上风口浪尖，“伪日系”、“伪健康”、产品代工、概念营销、夸大宣传等关键词都与其紧密联系在一起。

“0糖0脂0卡”是让消费者买单的最大噱头，而“伪日系”包装则是将消费者带入了误区。名为“北海道3.1无蔗糖酸奶”和“北海牧场LP28低温0蔗糖酸奶”的产品均在外包装上标注为“日本广岛大学植物乳酸菌研究所特许可专利”，这两款产品似乎都在暗示着它们与日本有着深层次的关系。

然而，元气森林所有产品均在国内生产，与北海道没有半毛钱关系。有业内人士直言称：“说难听一点，元气森林不就是加了调味剂的气泡水么。”

## “0糖0脂0卡”背后：加了调味剂的气泡水？

《证券日报》记者查阅元气森林官网显示，“公司简介·燃茶、苏打气泡水、健美轻茶、宠肌、元气之流、精益求精、关注我们”这8个内容简洁呈现在一个网页内，透着一股简约风格。

公司简介也仅有63个字：元气森林成立于2016年，是一家互联网+的饮料公司，专门生产无糖、低热量的产品。我们推出了一系列深受客户欢迎的饮料，包括燃茶和气泡水。据《证券日报》记者了解，这家成

长了4年的新锐饮料公司，其迅速走红的背后是“伪日系”、“伪健康”、“抄袭”、“打营销擦边球”等质疑声不断。“元气森林依托其在日本注册的商标，从商标到包装均是日系风，而实际产地和销售市场都在中国。业内称这种品牌是“伪日系”。”中国品牌研究院研究员朱丹蓬对《证券日报》记者如此表示。

事实上，元气森林产品均为代工生产，产品标识显示代工企业为北京、昆山、泰州统实饮品有限公司，统实饮品则是统一旗下企业。

元气森林的成长与其巨大的广告投入不无关系，尤其“0糖0脂0卡”是当下年轻消费者关注的“健康话题”。“元气森林的市场基本上是靠烧钱造出来的，并不是因为饮料产品本身对消费者形成的粘性。”香颂资本执行董事沈萌对《证券日报》记者如此表示。

而对于元气森林打的“0糖0脂0卡”健康概念，沈萌直言：“不就是加了调味剂的气泡水么？”

## 缺乏壁垒的元气森林能走多远

《证券日报》记者通过天眼查数据检索可见，元气森林的法人是李炳前，但是，元气森林背后的实际控制人则是唐彬森。

唐彬森是从游戏行业进入到食品饮料行业的跨界玩家。“元气森林

是一家网红公司，但是他们把自己标榜为一家互联网公司，因为资本不喜欢传统企业，而喜欢具有互联网基因的企业，所以唐彬森这是对资本投其所好，是按照资本的需求去打造一家企业，他知道投资人要什么，消费者要什么。”朱丹蓬表示，“但是，元气森林利用‘伪日系’来忽悠消费者，这一点是不行的”。

自成立至今，元气森林经历了三轮融资，业内称，最新一轮融资投后估值将达140亿元。公开数据显示，今年5月份，元气森林单月销售业绩达到2.6亿元，超出2018年全年销售总额；今年“天猫618”活动期间，元气森林超过可口可乐成为水饮品类榜单第一名；2020年上半年销售额超8亿元。

“瑞幸咖啡都可以做起来，元气森林也不意外。整个市场就是劣币驱逐良币，没有办法的事。”一位不愿具名的业内人士对《证券日报》记者称，他们都是用一轮轮投资者的钱，靠炒作，靠不计成本的宣传。

“元气森林和瑞幸、喜茶一样，都不能视为传统饮料企业，更多是依靠新概念进行营销、再做大估值的模式，甚至与那些靠概念包装、轻资产运营的造车新势力类似，这种模式短期内可能会快速火起来，但实际上内核缺乏基本面支撑。”沈萌对《证券日报》记者表示。

这样一家网红公司未来能走多远？朱丹蓬表示，很多网红类的企业



都是昙花一现，能否摆脱网红身份，跟企业的理念、战略、产品、渠道、团队、客户息息相关，是一个体系工程。

在朱丹蓬看来，元气森林本身没有任何壁垒，“饮料里面有三大壁垒，技术壁垒、品牌壁垒和规模壁垒。而元气森林的技术不难，很多企业都可以做到零卡零糖零脂。而只有几个亿的体量更谈不上品牌壁垒和规模壁垒”。

元气森林用4年时间打造了饮料界的现象级品牌。之所以说是现象级品牌，是因为在不缺炒作的A股市场竟有了元气森林概念股--保龄宝14个交易日走出8个涨停板。“元气森林爆红的秘诀之一就是使用了赤藓糖

醇作为代糖甜味剂。在元气森林的带动下，众多厂商纷纷推出添加赤藓糖醇的饮料，受益于此，国内赤藓糖醇行业有望迎来高速增长。”天风证券分析师在研究报告中如此表示。

不过，资本市场的炒作离不开实体经济企业的运作。而快消领域的产品迭代是非常快的，企业可以在短期内用融资的钱来打广告、扩张；但是，长期来看，则需要企业不断的研发投入，生产和强大的渠道对企业而言都是一种考验。相比饮料界的红牛、东鹏特饮、农夫山泉、康师傅等品牌，元气森林在未来的竞争路上，面临的挑战依然不小。

# 控股股东接连减持出让控制权 澳洋顺昌二股东拟接盘触发MBO

■本报记者 曹卫新

继2019年两次转让澳洋顺昌部分股权后，今年7月份，控股股东澳洋集团再次筹划股权转让一事。7月28日，澳洋顺昌披露的股权转让评估报告书等多份公告显示，澳洋集团拟将其所持公司4907万股股份(占公司总股本的5%)转让给绿伟有限，以2019年12月31日为评估基准日，澳洋顺昌每股股权价格为3.95元，最终双方协商确定5%股权对应的转让价款约为1.94亿元，每股价格为3.96元。

记者注意到，绿伟有限实控人为澳洋顺昌现任董事长兼总经理陈锴，本次股权转让完成后，绿伟有限及其一致行动人持有的澳洋顺昌表决权比例将达到22.16%，陈锴将成为澳洋顺昌的实际控制人，因此本次股权转让构成管理层收

购(简称MBO)。

## 控股股东多次减持萌生退意

与A股多数上市公司不同的是，从公司治理结构上来看，澳洋顺昌是一家董事会充分授权的职业经理人驱动型公司。公司实控人沈学如自上市以来至2019年5月份一直担任公司董事长，作为发起人股东的昌正公司实际控制人陈锴自公司上市以来则一直担任总经理。凭借公司出色的管理能力，澳洋顺昌在金属物流赛道市场上形成了独特的领先优势和竞争力。

不过，维持了十多年的管理体系在2019年发生了变化。2019年2月份，澳洋集团宣布将其所持有的澳洋顺昌9865.59万股股份，以4.5元/股的价格协议转让给绿伟有限，转让完成后绿伟有限成为公司第二大股东。

当年5月份，陈锴当选为上市公司董事长，公司法定代表人也由沈学如变更为陈锴，沈学如仅担任董事职务。

2019年9月份，澳洋集团再次宣布拟将其所持有的澳洋顺昌4906.56万股股份协议转让给自然人吴建勇，股份转让价4.475元/股，合计价款2.2亿元。

两次股权转让完成后，澳洋集团所持公司股权下降至17.34%，尽管仍为公司控股股东，不过绿伟有限及其关联方合计持有澳洋顺昌17.15%的股份，前两大股东持股比例十分接近。此次股权转让后，澳洋集团将正式交出上市公司控制权。

公司副总经理兼董事会秘书林文华在接受《证券日报》记者采访时表示，“控股股东方面主要是因为资金需要，从生产经营的角度来说，其实没有什么变化，我们的管理团队一直都很稳定，

会一如既往地围绕金属物流、LED芯片业务、锂电池业务做好主业。”

## 总经理即将上位成实控人

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示，“从产权的角度看，管理层收购对公司管理层是有激励作用的。自己控制的公司，有话语权的公司，当然积极性更高。但在投资者保护方面，管理层股权过度集中的话，容易出现‘一股独大’，当然现阶段澳洋顺昌还不至于”。

谈及管理层收购一事，江苏泰和律师事务所律师李远扬律师在接受《证券日报》记者采访时表示，“管理层收购并非易事，要综合考虑收购方履约能力等方面，因此A股市场管理层收购并不多见。”

# 航天宏图董事长王宇翔：资本赋能“国产替代梦” 遥感终将走进生活

■本报记者 赵学毅 李乔宇

“在过去的10年里，我们实现了科技服务社会，也见证了科技改变世界。”遥感走进生活“还做得远远不够。”在航天宏图位于北京总部的一间办公室内，航天宏图董事长王宇翔告诉《证券日报》记者。

一年前的7月22日，航天宏图正式登陆科创板，首日收盘价为47.6元/股，涨幅高达175.9%。王宇翔等第一批科创板上市公司创始人身价倍增。

身价倍增没有让王宇翔停下脚步。当天上午，王宇翔在上交所完成了航天宏图上市首日的敲钟仪式，下午便踏上了飞往山西的出差行程。回忆起那一天的奔波，王宇翔笑称，上市就像考上了大学，意味着一个新的开始。“到了资本市场的新平台，就要把我们的优势发挥得更好，把我们的技术做得更领先，服务范围要更广，要对我们的员工和投资者负责。”

“卫星遥感在中国才刚刚起步。”王宇翔告诉记者，10年前公司起步初期，曾制定了一个口号，叫做“科技服务社会，遥感走进生活”。王宇翔坦言：“只要我们还怀揣着伟大的梦想，我们的研发团队还能够不断的努力，我们就能给市场和老百姓带来更多的惊喜。”

## 向着“国产替代梦”出发

时间倒回至20世纪90年代，王宇翔正在中国科学院遥感与数字地球所学习地图与地理信息系统专业。彼时，遥感影像处理工具基本上

由国外进口，但是国外软件难以实现快速迭代，更无法对我国部分地区的地理环境开发定制产品满足多样化需求。

“核心技术和产品，还是应该掌握在我们中国人自己的手里。”王宇翔对《证券日报》记者说：“当时我就认定要打造一款国产的遥感影像处理软件，也是抱着这样的情怀，开始了创业之路。”

从无到有不是一个简单的过程，要求用到惯了境外软件的科研机构改用“中国制造”也并非易事。2008年航天宏图创业初期，王宇翔及其团队曾带着具有自主知识产权的遥感图像处理软件PIE第一代产品四处奔走，但因“技不如人”，产品推广难尽人意。在这期间，王宇翔反思：“我们想要和国外一流软件竞争，想要在国内夺回市场，不能光凭中国制造的招牌，还是要提高技术实力。”

转机终于到来，2015年至2016年期间，航天宏图研发的PIE第四版产品，成功支持了风云三号气象卫星监测分析服务系统建设，并经过产品定型在全国气象部门得到了很好推广，一举为公司后续拿下订单奠定了支撑。

“风云气象卫星的招标书比别的标书更厚，技术规格更高，要求也更高。”王宇翔回忆道，“拿下标书是公司实力的一个象征。气象卫星检测分析服务本身就是行业技术制高点的一个标识，这意味着公司在海洋、地质卫星服务系统建设中，已经没有技术障碍了。”

2017年，PIE入选中央国家机关

软件协议供货清单，成为遥感类唯一入选的产品。2019年1月份中国测绘学会组织以院士专家为主的鉴定委员会对公司的科技成果进行集中评审鉴定，专家认为：“公司研发的国产自主高分遥感处理系统研制与应用技术上整体达到了国际先进水平，在基于相位一致性的异源影像匹配、区域间平滑着色技术方面达到了国际领先水平。”

2019年下半年，航天宏图中标“高分共性产品生产国产软件项目”，主要用于高分一号至七号系列卫星数据全流程处理，标志着PIE软件已经在国家有关部门广泛应用和推广，也进一步证明了PIE软件已具备替代国外同类软件的能力。

“我们做的还远远不够，在产品精细化程度上与国外软件尚存差距，完全实现国产替代的梦想仍未完成。”王宇翔坦言，“但我们也有优势，能够根据我国部分地区的特殊地势进行定制化研发，在部分新的领域，我们要实现超越和引领。”

## 资本赋能梦想照进现实

上市推动航天宏图未完成的想法走入现实。一年前，航天宏图成功登陆科创板上市并实现超募。6.42亿元的首募资金为航天宏图提供了进一步发展的弹药，更解决了融资以及人才激励的两个根本性难题。

“现在融资的手段就多了。”谈及上市以来的变化，王宇翔告诉记者，“包括上市融资、后续可能的一些增发，还有银行的授信等等。科创板控

掘和发现了我们的价值，也免去了我们的后顾之忧。我们有信心把公司的价值做得更大，也有底气去打开海外市场走向国际化路线！”

第二个是人才问题。“我其实不需要那么多股份，因此可以通过股权激励的方式跟员工一同分享企业的成长。”王宇翔告诉记者。事实上，早在航天宏图上市之前，公司就在探索股权激励的方式。“但之前没有公允的价值，就算是低价把股份分享给员工，员工也还是会觉得兑现遥遥无期。但是现在公司上市，就相当于把公司的股份价值用市值的方式做了一个粗略的衡量，员工也能真切地感受到股权激励的力度。未来航天宏图的股权激励还会用‘碎步小跑’的方式持续下去。”

上市也给了公司带来了新的压力。“压力就是公司的业绩要增长。”王宇翔表示，“作为上市企业，除了对员工负责，也要对看好公司成长的投资者负责，最终要呈现给投资者比较好的业绩和更有价值的产品和服务。随着未来市场逐步深化，以及我们技术和服务能力的逐步加强，客户也会越来越多，增长空间会非常大。唯一需要担心的，是我们自身的技术实力能不能同步快速增长。”

## 遥感终将走进生活

“我们制定了6个方向，分别是软件Saas化；适应更多遥感平台；将

遥感与虚拟现实相结合；将遥感影像与人工智能相结合；适应更多的行业，加码定制化；并探索不同时期统一对象的长序列分析。今后会在这6个方面进行深入的探索和研发。”王宇翔谈道。

如今航天宏图已经涉足农业林业、大气海洋、水利环保、减灾应急、国土测绘等多个领域。但在王宇翔看来，卫星遥感还能做更多事情。“我们的遥感技术此前更多的是卫星遥感和航空遥感。”王宇翔具体谈道，“比如无人车上可以装上传感器以及摄像头进行信息采集，这些信息可以用于社区的管理、巡逻、安防等。无人机采集到的信息可以与卫星信息联动起来，这样我们就可以从空、天、地多个角度进行综合观测并提供服务，能够让老百姓们过上更安全、更便捷地生活。”

谈及航天大年，航天宏图王宇翔告诉《证券日报》记者，“随着新基建投资的增加，随着5G的普及，商业航天会迎来非常广阔的市场空间，越来越多的商业航天企业将会涌现出来，并带动整个产业的发展。航天宏图也正在进行这方面的探索”。2020年初，航天宏图中标1.23亿元空间信息处理业务，迈入太空观测第一步。

“事业永无止境，我们距离遥感真正走入生活这个目标还有很长的路。”王宇翔说：“在遥感卫星软件国产化自主研发的路上，我们一直在努力。”

# 蔚来汽车李斌：电池资产管理是大生意

■本报记者 龚梦泽

在经历了多笔融资计划告吹、大幅裁员、高管离职以及公司股价触底等一系列挫败和困顿后，蔚来汽车如今终于“过了生死线，从重症病房到了普通病房，算是可以下地锻炼了。”7月24日，蔚来创始人、董事长、CEO李斌在接受《证券日报》记者专访时如此形容公司所处的现状。

“2018年之前蔚来有不少钱，全球找了十几亿美元；2018年上市后又融了十几亿美元；从2019年开始，我们通过美国资本市场又融了十几亿美元；今年又对接起人民币的资本市场，再加上最近的104亿元人民币的银行授信。基本来讲，资金压力大大缓解了。”对于蔚来一路经历的坎坷，李斌表述的如此轻描淡写，但就是这家先于国内众多传统主机厂打造出的高端新能源汽车品牌，已成为国内抵御特斯拉“扫荡”之势的中坚力量。

在24日开幕的2020成都车展上，李斌再次站在了台前。这一天，蔚来旗下第三款车型EC6正式公布售价。在蔚来联合创始人、总裁秦力洪看来，EC6已成为蔚来谱系中真正一款与特斯拉全面对标的产品。值得一提的是，相比新车的投放，李斌似乎更兴奋于蔚来BaaS(Battery as a Service, 电池即服务)产品的即将推出。

“电动车行业里电池资产管理是最大的生意。”李斌在接受《证券日报》记者采访时表示，如果一个用户一年租用电池的费用为1万元，未来中国市场电动车保有量达2亿辆时，仅电池租赁市场的规模便将达到2万亿元。据李斌透露，有蔚来参与的第三方电池资产管理公司将在8月份正式成立。

## 下半年扩充产能筹备第二工厂

“往更长远，我们肯定是需要第二工厂，虽然不是很紧急，但第二工厂已经在筹划当中。”李斌表示，蔚来正在进行产能扩张。

据《证券日报》记者了解，EC6是继ES8和ES6后蔚来推出的第三款车型，补贴前售价区间为36.8万-52.6万元。新车一经推出，市场反响巨大。这源于作为EC6的对标车型——特斯拉Model Y已于今年3月份在北美地区交付。据特斯拉美国官网显示，Model Y起售价已下调至5万美元以下。与此同时，Model Y的上海超级工厂二期正在建设当中，预计于2021年实现首批交付。

“毫无疑问，EC6和Model Y是直接竞争的，我们在做定价的时候肯定考虑了长期的竞争策略。蔚来采用的方法是一次把价格定到位，然后通过自己规模、(销售)量的提升来持续改进效率，把毛利率做上去。”李斌坦言。

在李斌看来，优惠和补贴只是蔚来的综合优势之一。从交付数量来看，蔚来的产品和服务理念正在得到更多高端用户的认可。数据显示，今年二季度，蔚来共交付10331台，首次实现单季交付数破万。除了销量的显著增长，李斌告诉记者，蔚来车的平均售价也在持续上涨，“像ES8平均在54万元左右，ES6平均在41万元、42万元”。

对此，秦力洪也补充了另外一组数据，“我了解的数据可能不完整，特斯拉的平均售价是在30万元左右。汽车行业里，每5万块钱会隔开一个细分市场。至少以目前的事实情况看，蔚来用户比特斯拉用户更高端。”

李斌告诉记者，在蔚来先期的资金投入中，研发和用户服务体系的构建确实占据了绝大多数份额。“我们都是真金白银投钱投进去的，我本人就投了不少钱。你看特斯拉现在市值近3000亿美元，它一年研发费用投入达到20亿-30亿美元。相当于我用特斯拉四分之一的钱去跟他打，你应该给我点赞；但你让我用四十分之一的钱去跟他打，我做不到。我们没有任何的投机取巧。”

## 电池资产管理市场前景巨大

今年4月份，四部委关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知下发，在这份首设“30万元售价门槛”的通知中，明确了“换电模式”车辆不受此规定。这意味着，蔚来的“换电模式”已被行业主管部门认可。

而就在记者采访当天，蔚来将拆分NIO Power业务的传言得到了秦力洪的证实。据李斌透露，“针对BaaS，今年已经开了16次会议。车电分离以后意味着不含电池的车，首付和月供就会按照更低的价格去算，大幅降低用户购买成本。”

《证券日报》记者查阅高工产业研究院相关数据显示，今年前6个月的装机量排行中，蔚来已经成为宁德时代第一大客户，装机量占比18%。蔚来已宣布成立电池资产的管理公司，同时该公司正在寻求融资，传闻宁德时代已表达了投资意向。对此，宁德时代回复为“不予置评”；而李斌也三缄其口，表示尚无太多消息可分享，一切以公告为准。

新浪汽车财经专栏作家林示在接受《证券日报》记者采访时表示，买车与买电池分开将彻底改变电动汽车行业。车电分离模式下消费者对于电池没有所有权，只需要每月支付服务费，不仅大幅降低了购车成本，同时在未来还将提供更多电池型号的选择空间。

“受购车政策影响，以往行业内存在着‘一车不二贷’的情况。如实现车电分离，选择电池贷款后，整车仍然可享受贷款优惠，进一步降低购车成本。”林示表示，更为关键的是，能源供给在燃油车的时代是加油站的业务，而在电动车的时代，电池生意的规模将不可限量。