

茶颜悦色小程序在“小主节”宕机 仅营业三个月的深圳“快闪”店遭黄牛炒作

■本报记者 何文英

在经过社交网络平台几天的预热推广后,4月9日茶颜悦色“充值100元送50元”的“小主节”正式开启。不过,当天开启不久后便有消费者反映称,茶颜悦色小程序被刷爆,不能通过小程序充值。4月9日,《证券日报》记者打开茶颜悦色小程序后发现,界面一直显示:“前方道路拥堵,正在排队中,请小主稍作等候。”当晚,茶颜悦色小程序界面恢复正常,显示:“小主节”截止日由11日延长至15日,但在此期间仍然不能进行线上充值。

对此,茶颜悦色品牌负责人翟敏慧对《证券日报》记者表示:“我们预计到‘小主节’会很火爆,但还是没有想到会这么火爆,由于小程序充值流量太大,我们已经关闭线上充值端口,消费者可以在线下门店通过报手机号的方式直接充值。”

对于深圳文和友的茶颜悦色快闪店“3个月期脚脚脚”的消息,翟敏慧也予以了证实。“从‘小主节’的一些细节也能看到,我们目前的能力确实有不足,如果在深圳扎根的话,恐怕服务质量会跟不上,现在还是先把长沙、武汉、常德的门店做好。”

线下门店粉丝排队充值

《证券日报》记者在多个茶颜悦色线下门店看到,店前都是排起了长龙,部分门店甚至排起两行长长的队伍。“一排队就是既能充值也可以买奶茶的,另一排队只能充值。”其中一家门店店员对《证券日报》记者解释称,由于“小主节”活动太火爆,超过了小程序的流量负荷,因怕出现错充、漏充的情况,所以只好提供线下充值。

在排队充值的队伍中,《证券日报》记者随机采访了一位中年女士。该女士

对记者表示,她是帮女儿来排队充值的。“我女儿很喜欢喝茶颜悦色,她自己又要上班,我就来帮她排队充值。原以为今天是工作日,没有多少人充值,哪里知道要排这么久。”

据了解,茶颜悦色此次推出的“小主节”活动,截止时间本来是从4月9日至11日,充100元送50元,每日限充200元。但由于活动过于火爆,茶颜悦色在4月9日临时宣布,将“小主节”活动时间延长至4月15日。对于此次活动,茶颜悦色的“铁粉”充满了期待,但活动推出后的忙乱场景却并不少粉丝略感失望。

“本来是每天都能充值的,但现在只能在线下排队充值,茶颜悦色平时出杯就比较久,现在排队就更久了,我今天排队直接充满了200元,之后几天不想再排了。”喝惯茶颜悦色的高女士对《证券日报》记者说道。

对于“小主节”的现实情况与策划之间的预期差,翟敏慧坦陈:“我们在策划上还是考虑得不够周到,之前只考虑到了会员流量,但活动中有很多非会员点击浏览,因为事先没有考虑到这部分流量,导致小程序承载失控。”

中国品牌研究院高级研究员朱丹蓬在接受《证券日报》记者采访时却认为:“茶颜悦色此次举办的‘小主节’活动,出现小程序崩溃的影响是良性的,反映了其较好的口碑。不过,茶颜悦色在信息化建设方面,也确实需要进行相关升级。”

深圳“快闪”店遭黄牛炒作

4月2日,茶颜悦色深圳“快闪”店也因消费者排队充值、遭黄牛炒作等被推上热搜。据报道称,当天该“快闪”店营业才4小时,取号牌就已显示有4万人在排队。据说,有人凌晨四点就来到店门口蹲守。



消费者在茶颜悦色长沙门店排队充值。何文英/摄

记者在淘宝上输入深圳茶颜悦色后显示,大部分代排队的费用区间在100元至500元。其中,一个100元代排队的产品显示,已有10人付款。另外,一些200元、300元的代排队产品也有零星订单产生。

“我们发现,茶颜悦色确实存在代购现象。我们不提倡这种代购行为,茶颜悦色平均每杯价格也就15元左右,我们更希望消费者能喝到新鲜的茶颜悦色。目前,茶颜悦色已与深圳文和友、罗湖区政府、市场监督管理局在联合打击黄牛炒作行为。”翟敏慧介绍说。

天眼查App显示,茶颜悦色是湖南茶悦文化产业发展集团有限公司旗下的知名品牌,实际控制人为吕良。除长沙以外,茶颜悦色目前仅在常德和武汉设有分店。翟敏慧透露:“公司暂时没有向其他城市扩张的计划,这次在深圳开

仅营业3个月的‘快闪’店,主要是为了支持老朋友文和友。”

正因茶颜悦色持续聚焦长沙大本营,才会有前述深圳“快闪”店各种火爆场景的出现。朱丹蓬认为:“可以看到,茶颜悦色的经营理念、运营模式以及整体布局都有自己的考量,没有因为目前的繁荣而忽略在外省扩张的风险,这应该是其每家店开出后都会火爆的核心原因。不过,从线下排队充值、小程序崩溃等细节来看,茶颜悦色在服务端的品质方面还有一定的提升空间。”

值得一提的是,近日奈雪的茶控股有限公司已在港交所递交招股书,正式向“新式茶饮第一股”发起冲刺。当问及茶颜悦色是否有相关资本市场规划时,翟敏慧回应记者称“暂时没有”。

海外业务给力致一季度业绩预增 潍柴动力聚力碳中和布局新能源

■本报记者 王 倩

2020年营收达1975亿元,海外收入占比30%-40%,今年一季度归母净利润同比增长40%-60%,这就是国际跨国公司集团潍柴动力所交出的亮眼成绩单。

在解码公司业绩增长时,潍柴动力董事长谭旭光表示,“公司作为柴油行业的龙头企业,在助力碳达峰上更有责任担当。我们在各领域齐头并进,就有能力应对各种市场变化。为碳达峰、碳中和的实现发挥核心技术企业的影响力。”

传统能源业务 受益于国六标准实施

作为重卡发动机业务领域的龙头企业,潍柴动力的传统能源业务已迈向世界一流。2020年年报数据显示,报告期内,潍柴动力的动力系统业务再创历史新高,销售发动机98.1万台,同比增长32.2%。特别是在十年300亿元的高水平研发投入后,公司已提前完成全系列道路国六、非道路四阶段排放标准的产品开发。由于产品及时到位,潍柴动力一举抢占国六排放标准先机,领先业内其他企业。今年一季度,公司的国六发动机销量同比增长191%,发展势头强劲。

在年报业绩说明会上,谭旭光强调,潍柴动力确立了2025年前实现200万台

柴油机生产、销售目标。“我们全系列产品都已开发完了,从2L柴油机到560L的柴油机,已全部布局完成。”谭旭光介绍,届时,潍柴动力商用车销量要达到100万台,工程机械要达到40万台,农机动力总成将达30万台;另外,大数据工业备用电源和持续电源的大缸径发动机销售目标是20万台,加上产品出口10万台,整体将形成200万台销量。

谭旭光指出,在重型商用车领域,潍柴动力的柴油机加上中国重汽的MAN发动机,在我国重型卡车行业的占有率已达50%。“国六标准实施以后,通过节能减排,我们引入了先进技术,将形成自主可控的技术优势,让中国重卡行业的动力总成牢牢掌握在自己手中。”

平安证券分析师王德安表示,潍柴动力在重卡发动机领域的龙头地位稳固,柴油车国六标准的实施与升级将令公司竞争优势更为凸显,盈利能力有望提升。

牵手国际领先企业 加大布局新能源业务

除了传统发动机业务外,潍柴动力还积极布局新能源业务,近两年已取得突破性突破。特别是在氢燃料电池发展方面,潍柴动力迈出的步子又大又稳。

今年3月份,潍柴动力宣布与瑞士飞

士集团达成战略合作,双方成立合资公

司,共同打造成为全球领先的燃料电池空压机提供商。燃料电池空压机被誉为燃料电池动力系统的“肺”,其性能将直接影响燃料电池动力系统的运行指标,也是成本最高的核心零部件之一,同时也是目前国内氢燃料电池发动机发展的短板。通过牵手瑞士飞士集团,实现空压机在中国落地,能够大幅降低制造成本,这是潍柴动力突破氢燃料电池发动机关键技术的又一里程碑事件。

从2018年开始,潍柴相继与美国锡里斯、加拿大巴拉德在固态氧化物燃料电池、氢燃料电池领域开展合作,并与巴拉德联合开发适合中国市场下一代质子交换膜燃料电池堆。“电池堆是氢燃料电池发动机的‘心脏’,空压机是‘肺’,潍柴动力拿下二者后,已牢牢掌握了国内氢燃料电池的核心命脉。”潍柴新能源科技公司相关负责人对《证券日报》记者表示。

2020年年报数据显示,公司已建成2万台产能的氢燃料电池发动机工厂,成为目前全球最大的氢燃料电池发动机制造基地,并推动山东省“绿色动力氢能城市”战略落地。

今年年初,潍柴还联合中国汽车技术研究中心对氢燃料电池开展国内首次寒区试验,这也是重卡、轻卡、客车等多领域氢燃料电池商用车首次共同接受寒区检验。这些车辆在-34℃低温冷启动一次成功,横跨2000多公里低温环境可

长时间稳定运行,受到全行业的瞩目。

借助资本市场 提升硬核科技实力

“碳达峰、碳中和”目标的制定,必将重构能源产业和制造业。作为全球第二大碳排放源的交通业,直面碳达峰、碳中和带来的机遇与挑战,不仅要责任担当,更要进行硬核科技实力的提升与转型。

“近十年,潍柴动力持续加大研发投入,储备了一大批技术和产品,在国家法规不断变化、客户需求不断变化的情况下,我们都能将产品及时导入市场,实现业绩稳定、健康、持续增长。”谭旭光表示。

持续布局新业态,构建多元业务结构,让公司可以规避周期性因素的影响。公司经过十年的布局发展,在高速大缸径发动机领域已完全具备商业化条件。潍柴集团去年底完成对雷沃重工的收购后,潍柴动力将发挥电控、新能源、无人驾驶等新技术优势,与雷沃重工高效协同,推动我国农业装备向智能化、高端化、智慧化转型升级。

在发展过程中,潍柴集团愈加重视资本市场的力量。公司去年年末宣布拟募资130亿元的增发方案,全面布局新业态、新业务。近期公司公告称,火花塞业务将分拆上市。谭旭光还透露,公司十年前战略收购的林德液压已确定要独立上市。

重整后负债减少近百亿元 力帆科技深耕换电新能源汽车

■本报记者 王 鹤
实习生 冯雨珊

4月9日晚间,力帆科技发布2020年年报显示,去年全年,公司实现营业收入36.37亿元,归属于母公司的净利润为0.58亿元,较2019年的-46.82亿元大幅扭亏为盈。

力帆科技表示,随着重整方案的逐步落实,公司债务得到有效解决,资金供给恢复正常,上下游产业信心逐步恢复,汽车业务将在今年下半年开始恢复生产,2021年营业收入预计同比增长50%以上。力帆科技同时表示,已向上交所提出“摘帽”申请。

业绩扭亏有望“摘帽”

力帆科技由力帆股份更名而来,主要从事乘用车(含新能源汽车)、摩托车、发动机、通用汽油机的研发、生产及销售。

最新年报显示,2020年全年,力帆科技实现营业收入36.37亿元。摩托车业务和通机业务是公司营业收入的贡献主力。其中,2020年,力帆科技摩托车业务

实现销售收入25.62亿元,通机业务实现销售收入3.61亿元,两项业务合计贡献80.37%的营业收入。

摩托车业务一直是力帆科技的核心业务。据年报披露,2020年,公司虽经历重整的艰辛,但克服了原材料价格上涨、汇率波动、出口货柜紧张等多重因素困扰,通过封闭运营,确保内销KPV、K19、V16S以及外销弯梁ADV、100-3R、350-2等多款新品上市,实现了利润增长。

在通机业务方面,2020年力帆科技的通机产品销量实现超过20%的增长,超额完成年初制定的目标。

除了摩托车、通机两大主业表现亮眼之外,完成重整后的力帆科技还实现了“债务大减负”。截至2020年12月31日,力帆科技的负债总额为67.29亿元,较年初减少98.45亿元,降幅达59.4%。

在营收好转、债务减负之后,力帆科技有望一举摘掉“ST”帽子。公司公告称,4月9日召开的第五届董事会第二次会议审议通过了《关于申请撤销公司股票其他风险警示的议案》,同意公司向上海证券交易所申请撤销股票其他风险警示。一旦获准,公司股票简称将由“ST

力帆”变更为“力帆科技”。

业内人士认为,如果“摘帽”成功,力帆科技的涨跌幅限制将恢复到正常的10%,股票流动性将大大增强。

深耕换电新能源汽车

重整完成只是力帆科技浴火重生的第一步,对未来发展之路如何规划则是更为关键的一步。

在2020年年报中,力帆科技披露了2021年的发展规划。公司称,随着新能源车型的导入,公司正在积极调整产线,做好车型下线、后续车型开发等工作,汽车业务将在下半年开始恢复生产。

同时,力帆科技也为长远发展绘制了明晰的战略蓝图。公司表示,将深耕核心技术,提升产品和服务,先进制造等方面能力,加快推进公司向科技化及互联网化全面转型。公司将以用户为中心,构建互联网汽车、摩托车科技生态;以创新为动力,推动产品向“智能化、电动化”转型;以行业销售为基础,创造新商业模式,全面构建用户参与新模式,打造C端消费的互联网汽车及摩托车品牌。

实际上,在今年年初,力帆科技的战略规划就已步入实施阶段。1月26日,重整成功后的力帆科技首次亮相,导入了吉利科技集团的首款换电新能源车。2月2日,作为公司产业投资人的吉利科技集团在重庆高速公路服务区的首批智能换电站在静观、梨花山、围龙、塔嘴、大路等5个服务区内同步投入使用。未来五年,重庆高速服务区还将陆续投入40座吉利科技集团智能换电示范站。此外,力帆科技重庆汽车工厂的智能化改造也在加速进行,为未来换电新能源车的生产做好备战工作。

“科技化、电动化转型是力帆科技重整后必须要做的事情。无论是在摩托车领域还是汽车领域,力帆科技此前的市场优势和市场格局都已被颠覆了,向科技化、电动化转型几乎是力帆别无选择的选择。”盘吉智库高级研究员江瀚在接受《证券日报》记者采访时表示。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林告诉《证券日报》记者:“力帆和吉利在经过技术和人才的整合后,在新能源汽车方面的拓展值得期待。尤其是在换电新能源领域的发展上。”

董事长面对面

凯龙高科董事长臧志成: 打破国外垄断 做有品质的自主品牌

■本报记者 李亚男

13年前,凯龙高科依靠自主研发,把国外垄断的汽车后处理系统价格打下了八成;13年后,凯龙高科把这个系统的每一个零部件都做到了国产替代。“只有核心零部件握在自己手中,你才有竞争力,才能有话语权。”在位于无锡的凯龙高技术研究院内,董事长臧志成在接受《证券日报》记者专访时自豪地表示。这位始终冲在一线的教授级高级工程师,面对如今的成果,话语中充满了自豪。

已成立20年的凯龙高科,自去年年底登陆资本市场后,开始步入厚积薄发的新时期。国六排放标准将于今年全面实施,在国产替代大潮中,凯龙高科已然站在发展的风口上。

投钱“砸”出全产业链

作为国内仅有的汽车尾气后处理系统全产业链企业,凯龙高科研发生产的柴油机SCR尾气后处理系统、柴油机颗粒捕集系统(DPF)、天然气发动机尾气后处理系统涵盖300多个品种,广泛应用于道路车辆、非道路移动机械及船舶内燃机的尾气污染治理及工业污染治理。

“后处理系统是新兴行业,从国四排放标准开始就有尾气后处理系统这个概念。”在臧志成看来,这个新行业有着旺盛的生命力。“在国四之前,国内这方面的技术研究还属于空白。”

2006年,凯龙高科独家中标北京公交集团尾气加热器项目。在给北京公交公司安装时,臧志成发现,国际发动机巨头康明斯提供的一个可使尾气排放达到国四标准的产品,与凯龙高科的产品同时被安装。

“当时是第一次见到后处理系统,装一套下来要8.4万元,那时候一台发动机的价格才9万元。”臧志成在回顾当时场景时称,正是这一套与发动机价格相当的系统,让他萌生了深入研究的想法。

一套后处理系统大约由15个部件组成,涉及化学、机械、电子控制、工业设计等十多个学科。尽管面临巨大困难,臧志成还是顶着巨大的资金压力大力投入研发,足足用了8年时间,直到2009年,凯龙高科成为国内最先推出满足国四排放标准国产柴油机SCR尾气后处理系统的企业。

“在我们自主研发出后处理系统后,这套系统的价格立刻断崖式下跌至3.6万元,最终降到1.58万元。”臧志成无奈地笑了笑,“就是这样,你没有产品,对方就要高价。”

2017年、2018年和2019年,凯龙高科投入的研发费用分别为6431.67万元、7156.05万元和8012.32万元,占同期营业收入的比例分别为5.75%、6.16%和7.51%。“我们二十年来的努力,就是把产品做好,做到不求人,靠产品来推动市场。为了实现这个目标,我们必须投入大额资金进行研发。”臧志成说。

2019年5月份,凯龙高科自主研发了满足国六b标准的柴油机尾气后处理系统,该系统已检验合格并成功应用于东风汽车重卡,是国内首套搭配国产载体和催化剂的可满足国六b标准的柴油机尾气后处理系统。“舍不得砸钱搞研发,如果没有稳定的产研规模,很多客户也不会选择与公司合作。”臧志成自信地笑称,“我们的系统出来后,到现在,国六后处理系统的价格都很理性,售价都在2万元以内。”

打造行业“黄埔军校”

“随着排放技术升级,发动机的核心技术主要在后处理系统。”臧志成告诉记者,一条尾气后处理系统完整的产业链,需要蜂窝陶瓷载体生产线、催化剂涂覆生产线、尿素喷射泵装配及控制系统生产线、泵一体式尿素分配系统装配生产线及催化剂封装等多条生产线,研究涉及化学、流体力学、机械等多门学科。

在自主研发过程中,臧志成直言“很苦恼!”研究领域覆盖多学科,最大难题就是科研人员紧缺。“技术部门和销售部门是凯龙

高科的两大重点部门。尤其是技术部门,凯龙高技术研究院下辖10个研究所,基本覆盖后处理系统的全学科。”臧志成表示。

截至2020年6月30日,在凯龙技术研究院,各类专业背景的设计研发工程人员达300名,其中博士8名、硕士46名,还与华中科技大学、华东理工大学、一汽集团无锡油嘴研究所长期合作。凯龙技术研究院实验中心建有发动机试验室、三自由度振动试验室等20多个试验室,拥有10个发动机测试台架,配有AVL电力测功机、排放仪、颗粒分析仪和颗粒计数器最先进的研发试验设备,具备对各种机型柴油机和后处理系统核心部件进行性能测试与检测能力,实验中心获得中国合格评定国家认可委员会(CNAS)实验室认可。

300名研发技术人员,若按十多个学科来平均分类的话,每学科也就只有30人。“这些技术人员是远远不够的,更何况还有行业之间的人员流动。”臧志成无奈地表示,“所以公司注册上市后,我立刻做了三件大事。第一件事就是把新试验设备投入到位;第二件事就是让咨询公司来梳理人才的人才体系,完善员工的晋升通道;第三件事就是招揽人才,借助上市带来的人才效应扩充骨干队伍。”

在凯龙高科总部,人才公寓、食堂、公园、体育设施一应俱全,“文化留人、理念留人、环境留人”是臧志成这些年来一直在坚持做的事情。

“我现在也在筹备凯龙大学,针对招聘进来的人才进行培养,养于这个行业,用于这个行业。”臧志成笑称,“作为业内龙头,我们算是在打造黄埔军校,为行业输送优秀人才。”

没有品质就没有尊严

凯龙高科第一代产品问世的时候,打破了国外垄断,但初代产品故障率高,公司在客户心中的地位也发生了变化。“大部分企业都对进口品牌比较信赖,我们的产品仅仅是作为替补,实在不行了才会考虑到我们的产品。”臧志成道。

回想起初代产品的坎坷发展,臧志成释然地表示,“从那时候开始,产品质量都是我亲自抓,我深深地体会到,没有品质就没有尊严。”据臧志成透露,目前公司投资在国六后处理系统上的质量检测设备很完备。“每一个数据都必须有检测手段,再贵也要投入,以确保质量。”

在臧志成眼中,后处理系统全产业链是凯龙高科的核心阵地,优势在于能够量身定做,系统匹配话语权强,市场应变能力强。臧志成颇为自豪地告诉记者,“产品线上有需要调整的地方,我们可以迅速响应。这个优势在高科技壁垒的国内阶段会充分体现出来。”

与此同时,凯龙高科在自主研发的基础上,依旧在不断创新。“自主研发,不断创新,我们在后处理系统行业才能走到国内前端,我们瞄准的对手不是国内企业,而是跨国公司。”臧志成表示,目前,凯龙高科最新的国六后处理系统已经搭载公司自主研发的尿素品质传感器,完美实现国产替代。

“国内首套搭配国产载体和催化剂的可满足国六b标准的柴油机尾气后处理系统是凯龙高科做出来的,未来市场是不用愁的。”臧志成对此自信满满。

2021年初,三一重工旗下的湖南道依茨动力有限公司(以下简称“道依茨动力”)与凯龙高科签订长期战略合作协议,作为公司的首选供应商,可确保公司70%的市场份额。三一重工和道依茨动力实现30万台智联重卡、60万台柴油发动机等,预计产值超1500亿元。

臧志成告诉记者,“公司一直在吃前瞻性布局的红利,把握每四至五年一次的排放升级机会。正是这样前瞻性的布局,才能让公司有充足时间进行技术储备和研发投入,在新标准实施前取得市场先机。”

“我把凯龙高科的上市定义为二次创业,未来要在资本市场舞台进一步发光发热,继续打造有品质有尊严的国产自主品牌。”臧志成神采飞扬地表示。