

“冷资源”蕴藏“热效应” 冰雪游市场持续升温



新华社图片

11月22日迎来小雪节气,这也意味着天气愈发寒冷,降雪频次逐步增多。随着气温走低,相关冰雪运动也逐步展开。目前,以东北地区为代表的传统冰雪游市场持续升温。面对火热的冰雪游,传统冰雪大省相继出台政策,大力推动冰雪产业发展。

业内人士表示,在政策和市场等因素综合助力下,冰雪运动普及率将不断提高,冰雪产业供给不断增加,市场需求也将得到进一步释放。

●本报记者 宋维东

冰雪活动渐入高潮

“2023—2024年冰雪旅游季已经开始,我们将巩固提升既有旅游项目和产品,提升品内涵。”长白山管委会副主任李南哲11月22日在吉林省2023—2024年雪季系列新闻发布会(第五场)上表示,长白山将创新打造新产品、新服务、新业态,精雕细琢“长白天下雪”文旅主IP,精心组织长白山粉雪节系列活动。

在李南哲看来,随着长白山旅游需求和供给不断升级、变化和发展,冬季封山早已成为历史。长白山呈现出一年四季“不封山”,春夏秋冬“只疯玩”,旅游由单季向四季全面发展的新气象、新局面。

长白山推出系列冬季冰雪活动正是当下冰雪游热门地区发力冰雪游的缩影。

11月20日,2023—2024年哈尔滨冰雪季启幕。今年,哈尔滨冰雪季将推出百余项冰雪活动,打造特色冰雪旗舰产品、冰雪精品线路和品牌节庆活动,充分释放冰雪旅游消费潜力。

冰雪大世界一直是哈尔滨冰雪游的名片。据悉,每年在上一年度采冰建设期,哈尔滨冰雪大世界都会额外挑选出一批品相好的冰体,在“黑科技”的助力下,保存至下一届冰雪大世界建设期。日前,这些储存一整年的10万立方米天然冰体陆续“重见天日”,投入到第二十五届哈尔滨冰雪大世界前期建设中,确保冰体供应跟上建设速度。待到松花江的冰层冻到足够厚度时,采集新冰也将同步启动。

据悉,第二十五届哈尔滨冰雪大世界将比往年提前开放,力争于12月中上旬开园。

11月以来,哈尔滨、长春、沈阳、北京延庆、张家口崇礼等地的各大滑雪场陆续“开板”,正式运营。此外,中国雪乡等景区也已开园。

值得一提的是,这个冬季,不少地方相继推出系列冰雪活动,做大冰雪经济。

近一段时期,黑龙江省走出去到南方推介2023年冬季旅游,全面介绍黑龙江冰雪旅游资源、产品和线路。

日前,吉林省2023—2024年新雪季“开板”,第29届吉林国际雾凇冰雪节正式开幕。吉林省通过这些活动旨在进一步做大冰雪产业,丰富冰雪新业态新场景,努力打造世界级冰雪品牌和冰雪旅游胜地。

第五届辽宁省暨沈阳市全民冰雪运动会也已启动。辽宁省以承办第十五届全国冬季运动会为契机,将广泛开展群众冰雪赛事活动,掀起全民上冰雪运动热潮。本届全民冰雪运动会将持续至2024年3月底。

政策持续发力

随着冰雪运动覆盖面和覆盖人群不断增大,不少地方积极出台政策,抓住有利机遇期,发挥资源优势、区位优势、生态优势,加快发展冰雪经济。

日前,黑龙江省人民政府印发《黑龙江省旅游业高质量发展规划》。该规划提出,充分发挥冰雪旅游资源禀赋高、产业基础好、市场影响大的优势,加快发展冰雪经济,推动冰雪运动、冰雪文化、冰雪装备、冰雪旅游全产业链发展,开发一批具有国际品质的冰雪运动和休闲度假产品,建设具有国际影响力的冰雪旅游核心圈,打造世界级冰雪旅游度假胜地和

冰雪经济高地。

黑龙江省将打造冰雪旅游产业集群,把发展冰雪经济作为新增长点,促进多产业融合、协同、转化、裂变,把“冷资源”变成“热经济”,构建大冰雪产业体系,切实把冰天雪地更好转化为“金山银山”。

围绕相关产业,黑龙江省也将持续发力。例如,在发展冰雪装备产业方面,将加快推进哈尔滨冰雪运动装备制造产业园、齐齐哈尔冰雪装备产业园等建设,促进冰雪场地准备和冰雪运动器材提档升级,重点发展压雪车、造雪机、浇冰车、缆车等重型冰雪场地装备,滑雪板、雪杖、冰刀等冰雪运动器材,冰鞋雪靴、滑雪服装等冬季户外运动服饰等。

吉林省日前发布了《2023—2024新雪季吉林省冰雪政策》。该政策面向游客、旅行社、俱乐部、投资企业等市场主体,从消费券、直通车、航线、项目投资、贷款贴息等方面制定出台了多条优惠政策。

其中,吉林省将面向省内外游客发放3000万元消费券;设立总额1000万元冰雪交通补贴,便利游客出行,降低出游成本。

市场快速发展

去年出台的《户外运动产业发展规划(2022—2025年)》提出,冰雪运动要深入实施“南展西扩东进”战略,以京津冀为核心发展区域;东北、华北、西北地区为重点发展区域,在河北崇礼、吉林长白山(非红线区)、黑龙江亚布力、新疆阿勒泰等地建设冰雪丝路带;南方地区为协同发展区域,形成东西南北交相呼应、春夏秋冬各具特色、冰上雪上协调并

进的发展格局。

当下,冰雪运动已逐步打破时空限制,冰雪运动越发普及,参与率不断提高,消费者有了更多元的选择。而随着近日北方室外滑雪场陆续“开板”,这个滑雪季正式拉开了帷幕,北方也更早一步地开启滑雪热。

携程主题游业务负责人表示,滑雪已经从一门小众运动走向大众日常。入门用户和达人级用户对于滑雪教练和进阶教学的需求越来越多,他们对于雪场硬件也有着更高要求。东北、新疆甚至国外雪场成为高阶用户的青睐选项。此外,滑雪也逐步成为年轻人社交的场景。

根据前瞻产业研究院发布的相关冰雪产业白皮书,冰雪产业按照具体领域可划分为冰雪旅游产业、冰雪文化产业和冰雪体育产业,其中体育运动是冰雪产业的重要表现主题。

面对近些年来热度持续提升的冰雪产业,相关上市公司积极布局并取得了较好成绩。

以长白山为例,其拥有世界顶级粉雪资源,雪质、雪量处于世界顶级水平,雪期长达6个月。长白山表示,冰雪是长白山旅游发展的最大潜力资源。公司将依托“粉雪、林海、雾凇、温泉”等资源优势,从夏季避暑拓展到“冬季冰雪+夏季避暑”两季旺季,推动春秋两季淡季实现旅游人数平衡。

长白山此前在回复投资者提问时称,公司将抢抓冰雪旅游发展黄金期,在资源整合、产品搭建等方面加力提效,完善布局,放大原有的赏雪、滑雪、泡温泉等项目,持续加大冰雪文化、冰雪户外运动等产品供给,满足游客对冰雪旅游、冰雪度假的消费需求。

上市公司密集发布员工持股计划 促进经营绩效提升

●本报记者 康曦

近日,昌红科技公告称,公司2022年员工持股计划第一批股票已出售完毕,后续将进行相应财产分配工作。据中国证券报记者不完全统计,11月以来,已有14家上市公司推出或筹划推出员工持股计划。值得注意的是,因为市场环境发生变化,也有部分公司选择终止实施员工持股计划。

北大纵横管理咨询集团高级副总裁孙连才表示,员工持股计划可以激励员工积极地为公司创造价值,提高企业的经营绩效。同时,增强员工的归属感和忠诚度,留住优秀人才。此外,还可以增强公司的稳定性和抵御风险能力,提高公司市场竞争力。但在设置员工持股计划方案时,上市公司需考虑市场环境、行业竞争情况、公司的发展阶段、财务状况等。

提升竞争力

为进一步改善公司治理水平,提高员工的凝聚力和公司竞争力,11月以来,多家上市公司推出员工持股计划。

国内咨询机构Co-Found智库研究负责人张新原表示:“与股权激励计划相比,员工持股计划的覆盖面更广,不仅包括高层管理人员,还包括基层员工。这有助于提高员工的工作积极性和创新能力,促进公司竞争力的提升。”

岩山科技11月21日披露2023年员工持股计划(草案),该员工持股计划筹集资金总额上限为1.91亿元,以“份”作为认购单位,每份份额为1元。参与对象为公司或公司控股子公司的董事、监事、高级管理人员及核心员工,总人数不超过308人(不含预留份额)。

雪人股份推出的第四期员工持股计划(草案修订稿)覆盖员工范围广泛。本次员工持股计划筹集资金总额不超过6000万元,其中员工自筹资金不超过3000万元,拟通过融资融券等法律法规允许的方式实现融资资金与自筹资金的比例不超过1:1,即融资资金不超过3000万元。参加对象为公司董事(不含独立董事)、监事、高级管理人员和签署劳动合同的全体员工。参加人员总人数不超过1500人。截至2022年末,公司在职工工的数量为4205人。

全球化跨国矿业公司紫金矿业推出的2023年员工持股计划(草案),拟筹集资金总额不超过354亿元,每1元为1份。参加对象为公司及下属公司管理及技术骨干以上人员,总人数不超过2747人。

全球领先的营养健康食品合同研发生产商仙乐健康则推出了中长期员工持股计划,公司计划连续推出三年,即在2024年—2026年内滚动设立三期各自独立存续的员工持股计划。首期员工持股计划拟筹集的资金总额不超过3500万元,参与对象预计不超过18人。

实控人积极参与

上市公司实控人等也积极参与公司员工持股计划。气派科技已发展成为华南地区规模最大的内资集成电路封装测试企业之一。公司推出的2023年员工持股计划(草案),拟募集资金总额不超过1403.07万元,以“份”作为认购单位,每份份额为1元。首次受让部分的参与人数为不超过27人,包括公司实际控制人白璞及其一致行动人梁璠飞的女儿庞琳铃、一致行动人梁晓英的配偶石楚良。

开能健康推出的2023年员工持股计划(草案)拟募集资金总额不超过4741万元,参与对象合计不超过142人,包括公司副董事长、总经理翟亚明,其为公司董事长、控股股东、实际控制人翟建国的儿子。翟亚明参与该员工持股计划是基于对公司未来发展前景的信心和对公司的价值认可。

而在员工持股计划中涉及融资资金的,实控人积极提供追保补仓责任。雪人股份实际控制人拟为证券公司融资融券业务等金融机构的融出本息提供连带担保、追保补仓等责任,担保期限不少于本次员工持股计划的存续期。

洲明科技推出的第五期员工持股计划资金规模上限6000万元,其中员工的合法薪酬和通过法律、行政法规允许的其他方式取得的自筹资金不超过3000万元;通过融资融券等法律法规允许的方式进行融资,融资金额不超3000万元。公司实控人林尧锋拟为证券公司融资融券业务等金融机构的融出本息提供追保补仓责任。

张新原告诉记者:“允许使用自筹资金和融资资金,并由实控人为员工持股计划的配套融资提供连带担保、追保补仓责任,表明公司对未来发展具有信心。这一举措有助于保障员工持股计划的顺利实施,同时也表明公司愿意为员工的利益承担责任,能进一步激发员工的积极性和创新能力。”

合理设置业绩考核目标

部分上市公司在员工持股计划中设置了业绩考核目标。岩山科技员工持股计划的业绩考核年度为2024年,要求以2023年上市公司经审计的营业收入为基数,2024年经审计的营业收入增长率不低于5%。若业绩考核指标未达成,则该员工持股计划所持标的股票权益均不得解锁,由持股计划管理委员会收回。

紫金矿业的员工持股计划考核要求是公司2024年净资产收益率不低于12%;同时,持有人绩效考核B(含)以上。

张新原表示,通过设置业绩考核目标,上市公司可以明确发展路径,激发员工积极性,促使员工为实现目标而努力。同时,业绩考核目标可以作为评价员工绩效的依据,有助于实施激励和约束机制,提高公司的整体运营效率。

也有上市公司因为市场环境变化,选择终止实施员工持股计划。裕兴股份是国内规模最大的特种功能聚酯薄膜生产企业之一,公司11月21日宣布终止实施第五期员工持股计划。

裕兴股份表示,2023年下半年以来,光伏行业下游主要以去库存为主,加之行业内产能投资快速增长,行业竞争日益加剧,市场供需关系发生较大变化,使得公司主要产品光伏用聚酯薄膜销售价格有所下降,公司营业收入及聚酯薄膜产品销量增长不及预期。先前制定的员工持股计划业绩考核指标(收入指标或销量指标)不再符合当前情况,公司决定终止实施第五期员工持股计划。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇表示:“在设置员工持股计划方案时,上市公司需重点考虑当前经济形势下的不确定性因素,谨慎评估市场趋势和上市公司实际情况,避免设定过于理想化的目标,以免未来无法实现而导致计划的提前终止。”此外,上市公司还需要考虑员工的参与意愿和激励效果,以及员工持股计划对公司治理结构和股权结构的影响等。”孙连才说。

25省体外诊断试剂联盟集采正式启动

行业集中度将进一步提升

●本报记者 傅苏颖

日前,安徽省医保局发布《二十五省(区、兵团)2023年体外诊断试剂省际联盟集中带量采购公告》(简称《公告》),对包括安徽在内的25个省(区、兵团)组成采购联盟,对人乳头瘤病毒(HPV-DNA)检测、人绒毛膜促性腺激素(HCG)检测等五大体外诊断试剂集中带量采购,采购周期2年。业内人士认为,国产品牌有望凭借价格优势在竞争中扩大市场份额,加速实现进口替代,行业集中度将进一步提升。

首次进行组套报价

此次为化学发光类产品的首次大规模省际集采。体外诊断是指在体外对人体的血液、组织、尿液等进行检测,以监测人体健康以及辅助诊断疾病。按照检测原理和方法可分为生化诊断、免疫诊断、分子诊断、POCT诊断等细分领域,其中免疫诊断约占体外诊断市场38%,化学发光为免疫诊断的主流技术。根据《中国医疗器械蓝皮书(2021)》预测,2015—2022年我国化学发光市场规模以复合年均增长率21.5%增长至约395亿元,2023年或达到473亿元。

此次采购品种及检测项目涉及五大类,分别为人乳头瘤病毒(HPV-DNA)检测、人绒毛膜促性腺激素(HCG)(化学发光法)、性激素六项(化学发光法)、传染病八项(酶联免疫法和化学发光

法)、糖代谢两项(化学发光法)。

《公告》显示,首年采购量根据报量的90%累加形成。竞价单元方面,《公告》要求性激素六项、传染病八项、糖代谢两项三类产品首次进行组套报价。组套内所有产品首年意向采购量总和位于前90%的企业进入A竞价单元组,其余进入B竞价单元组,不能满足组套检测项目品种齐全要求的,单独进入C组且不参与分量。其余集采产品按照实际检测项目划分,区分检测小项进行分组竞价及采购,意向采购量前90%的企业进入A组,其余进入B组。

招银国际认为,此次集采强调产品线的完备性,使得小企业不太可能通过单个产品低价抢占市场。产品线齐全、市场份额较高的龙头企业有机会进入A组,从而以优势价格获得更高的分配量。

预计降价幅度大于50%

拟中选规则方面,《公告》显示,同一竞价单元内按整体降幅由高到低的顺序确定排名,降幅相同时,首年意向采购量多的企业优先中选,最多不超过17家。

值得一提的是,本轮集采拟中选规则延续“保底价格规则”的设置。《公告》显示,性激素六项、传染病八项、糖代谢两项三类产品若整体申报价格降幅高于50%,其他两类产品若其申报价格低于最高有效申报价格的0.5倍,增补为拟中选企业,不受中选采购企业数量限制。按此规则拟增补的中选企业,不参与待分配量的分配。

最高有效申报价格方面,根据《公告》,

联盟采购办公室将邀请专家议定各检测项目的最高有效申报价,具体会另行公告。

招银国际认为,此次50%的保底降幅相较于去年肝功生化试剂省际联盟集采的40%降幅稍有扩大,但仍市场预期之内,最终价格降幅可能相较于最高有效申报价格大于50%。

财信证券认为,整体来看,此次集采拟中选规则较为温和,按有效申报企业数量进行选择中选企业数量,整体中选率在60%左右。延续脊柱、创伤集采“复活”风格,产品报价不超过最高有效申报价0.5倍或降价幅度大于50%可保证中选,在保证竞争强度的前提下可促进更多企业中选,降低中选难度,稳定预期。待分配量分配仍倾向于报价较低的企业,按复活规则中选的企業、产品种类不全的C组企业均不参与剩余量分配,分配规则进一步向种类齐全、成本更低的平台企业倾斜。

利好国产龙头企业

集采为体外诊断行业的大势所趋,2023年3月,国家医保局发文强调“继续探索体外诊断试剂集采、重点指导安徽牵头开展体外诊断试剂省际联盟采购”。从市场竞争格局来看,我国化学发光市场仍被罗氏、雅培、贝克曼以及西门子等国际巨头所占据,2021年国产化率不到25%。国信证券认为,国内体外诊断市场竞争格局较为分散,集采是大浪淘沙的过程,加速产业过剩产能出清。而集采本身对于掌握核心技术和原材料的国产优质企业而