

政策大力扶持 上市公司加速布局 体育与旅游产业融合提速

□本报记者 蒋洁琼

随着全民健身的兴起,体育资源和旅游资源加速融合,未来发展空间巨大。分析人士表示,体育和旅游都是政策大力扶持的重点产业,是居民消费升级的重要体现,也是扩大内需、促进产业结构升级的重要驱动力,“体育+旅游”的发展有其内在逻辑和现实需求。

商业运营仍待开发

体育旅游是指以体育活动为依托的旅游项目。体育活动包括现场观看体育赛事、参加户外体育活动等。随着全民健身的兴起,更多具有国际影响力的赛事将引入或创立,体育旅游产业将充分受益。分析人士表示,目前国内铁人三项、自行车等赛事的商业运营仍处于待开发阶段,体育旅游产业将以体育为催化剂加快发展。

3月18日,万达成为中国首个国际足联顶级赛事赞助商,将拥有国际足联举办的足球世界杯等赛事的全球市场营销权利。目前万达已运营多项体育赛事,持续加码体育赛事IP资源。公司同时布局旅游领域。万达旅游2015年收入127亿元,拥有大型旅游目的地、线下旅行社和线上旅游平台的完整产业链。万达在体育和旅游这两大领域的大手笔布局,为万达融合发展体育旅游产业提供了有力支持。

阿里则协同推进体育和旅游产业,通过与欧迅体育、盛开体育的合作,阿里掌握了大量的体育赛事票务资源,票务资源与旅游的结合是发展体育旅游的一大渠道。业内人士表示,未来阿里将以票务为切入口,结合一些大型赛事的运营权,对接阿里旅行和穷游网、佰程旅行,推出体育旅游产品。

乐视体育与“去哪儿网”展开合作,借助“去哪儿网”对接体育资源,发展体育旅游业务。在2015国际冠军杯中国赛期间,“去哪儿网”与乐视体育联手推出“超级球迷·



新华社图片
“亲子运动会”,并在品牌与资源方面展开深度合作,共同打造体育旅游生态圈。

多家上市公司布局

数据显示,发达国家体育旅游产业占旅游总收入的25%左右,而国内仅占旅游行业总规模的5%,未来发展空间巨大。

旅游行业外延餐饮、酒店、文化传媒、交通、旅游用品等领域,体育行业则外延到体育彩票、体育营销、体育器械、体育用品等领域,“体育+旅游”的融合形成更为广阔行业外延。面对诱人蛋糕,多家上市公司加快布局“体育+旅游”产业。体育IP、体育赛事转播权、体育经纪、体育休闲旅游项目等成为上市公司的布局方向。

探路者主营户外运动装备服饰,近些年公司不断向旅游和体育领域延伸业务。今年2月,下属子公司探路者冰雪控股公司的首个嵩顶滑雪场已正式开业。通过对体育、旅游

资源的收购及业务延伸,探路者建立了户外用品、户外及旅行服务、体育及运动三位一体的生态圈。通过对体育资源与旅游资源以及户外用品资源的整合,公司的“体育+旅游”竞争力将进一步提升。

今年1月,凯撒旅游宣布将大力发展体育旅游市场,全面上线约奥运观赛游产品。凯撒旅游拟使用募集资金8246万元,用于体育旅游业务板块的扩展升级、开设体验中心、建设体育赛事票务预订平台与高尔夫球场预订平台以及配套的移动互联网平台建设。此前,公司已推出滑雪游子品牌“滑遍天下”。

2016年3月,众信旅游公布重大资产重组草案,拟作价26亿元购买华远国旅全部股权,并非公开发行募集不超过26亿元,主要用于体育旅游项目建设、“出境云”大数据管理分析平台建设、海外目的地生活平台建设等。

据了解,众信旅游已推出黄金海岸马拉

松、京都马拉松、悉尼马拉松等体育旅游产品。2016年,众信旅游计划推出“悉尼马拉松自由行”、“澳洲乌鲁鲁奇马拉松”等产品;并拓展户外运动产品覆盖面,产品延伸至自驾、徒步、登山、垂钓、露营、滑雪、骑行、高尔夫等领域,推出“环勃朗峰徒步之旅”、“乞力马扎罗徒步之旅”、“富士山徒步之旅”等徒步线路。

市场空间大

体育旅游项目开发需要旅游服务能力和丰富的体育资源,包括体育赛事运营权、票务代理权、转播权和开发权等。

体育赛事运营收入主要来源于门票收入、转播授权收入、广告收入及衍生品收入。2015年,国内赛事门票收入仅为3亿美元,而美国市场达到100亿美元,差距较大。与电影票房收入相比,美国的赛事门票收入与电影票房收入相当。在中国市场,2015年电影票房收入达70亿美元,远远超过赛事门票收入。这表明体育赛事运营还有很大成长空间。

乐视体育首席营销官强炜对中国证券报记者表示,2015年,国际冠军杯(ICC)中国赛的运营收入主要来源于门票收入和品牌赞助(广告收入),版权运营及衍生品收入的占比很小。

业内人士表示,与体育旅游直接相关的是赛事票务代理权和赛事运营权,通过门票销售吸引球迷观赛,带动周边旅游的发展;赛事运营可以吸引选手或户外运动爱好者加入,进而转化为旅游经济。赛事票务IP、赛事运营IP的建立以及供应商资源积累需要大量投入,体育旅游行业壁垒较高;同时“体育+旅游”的有效融合以及资源渠道的获取是关键。

分析人士指出,相比传统旅游行业,体育旅游不受目的地旅游资源的限制,不受旅游淡旺季的限制。传统旅游需要目的地具备一定的旅游资源吸引游客,而体育资源营造的体育文化可以成为另一种旅游资源,且不受淡旺季影响。

泸州老窖 大单品战略成效显现

□本报记者 戴小河

通过实施“大单品战略”,泸州老窖的销售形势已有好转。在公司日前召开的经销商会议上,泸州老窖总经理林锋透露,2015年“国窖1573”销量实现翻番,窖龄酒销量也在恢复中,特曲则开启高速增长;2016年,全国各区域销售整体有望实现50%的同比增幅。

定向控货稳定价格

谈到泸州老窖2016年的销售规划,林锋提出,将继续整顿销售体系,首要工作就是保价格稳定。2016年将进一步建立健全事前、事中、事后全过程的价格管理体系,确保渠道客户稳定的利润。

林锋告诉中国证券报记者,2016年将根据市场实际供求情况实施计划配额制,通过定向控货的方式确保稳定的价格和渠道利润,避免压货导致库存积压情况发生。对销售团队的考核调整为以动销考核为主,销售团队的工作重心将是加强市场基础工作推进,全力协助经销商客户实现动销。“希望经销商能够及时、准确上报动销和库存数据,并对销售团队虚报数据的行为及时举报。”

同时,泸州老窖将全面推进“天眼+地眼”工程建设,分别依托第三方调查机构和一线市场管理人员,构建全国联网的动态价格物流监控网络体系,第一时间掌握各区域价格和促销政策异动信息。

目前泸州老窖一线销售人员3400人。一位泸州老窖销售人员对中国证券报记者透露,受行业整体环境影响,公司销售一度下滑。2015年下半年,公司明确了“大单品战略”,推动以国窖1573、百年泸州老窖窖龄酒、泸州老窖特曲、头曲、二曲为核心的大单品战略。“2016年实现30亿元的收入应该问题不大。”

经销商持股

根据业绩预告,泸州老窖2015年净利润为13.37亿-14.96亿元,同比增长52%-70%。林锋表示,这主要是因为产品实现良性动销。多位经销商则表示,泸州老窖的“大单品战略”开始奏效。

销售体系改革方面,逐步调整淡化渠泉模式。公司表示,渠泉模式以区域划分为基础,不利于公司大单品战略,“直+分销”模式更适合大单品战略。

林锋表示,组建的几个品牌专营公司,目前已初步构建了以股权关系为纽带的客户联盟。据了解,国窖品牌专营公司、特曲品牌专营公司都已完成第一轮增资扩股;窖龄品牌专营公司正在逐步进行股东结构优化调整。

业内人士表示,行业呈现出弱复苏态势,白酒市场从机会型、扩张型,逐渐向竞争型市场转变。对此,公司董事长刘森表示,未来五到十年,“白酒企业扩张动能将主要来自于对市场份额抢夺。通过经销商持股,实现缩减渠道层级,稳固渠道利润,提振经销商信心”。

一位来自杭州的经销商表示,利用股权对经销商实现利益捆绑,对于泸州老窖来说节约了销售支出,增加了现金流,更容易对终端价格进行管控;对于经销商来说,有利于提升其积极性。

联合中植投资

赣锋锂业拟增资安靠电源

□本报记者 王荣

赣锋锂业3月24日晚间公告,与中植投资管理有限公司、苏州安靠电源有限公司及其股东许玉林签订了投资意向书,拟合计向安靠电源以增资的方式投资2亿元。其中,公司拟投资1.05亿元,中植投资拟投资0.95亿元。投资完成后,公司持有目标公司10.5%的股权,中植投资持有目标公司9.5%股权。

根据业绩承诺,安靠电源2016年-2018年的扣除非经常性损益归属母公司的净利润分别为1亿元、2亿元、3亿元。

公司表示,本次交易尚处于筹划阶段,存在很大的不确定性,协议双方尚未展开实质性工作。

资料显示,安靠电源是一家集生产、研发、销售于一体的绿色能源高新科技企业,致力于成为专业的动力锂电源系统集成商。安靠电源现有江苏苏州和浙江金华两个生产基地,湖南长沙、江苏南京等多个生产基地正在筹备中。

32.76亿元揽入四家公司

科达股份发力汽车数据服务

此后,科达集团及其关联方将持有公司15.05%股份,仍为上市公司控股股东,刘双根仍为上市公司实际控制人。

在公司首次收购的五家标的公司中都留下身影的投资人黄峥嵘,同样出现在了此次四家并购标的中。根据公告,交易对方禹航基金的执行事务合伙人为好望角奇点,引航基金的执行事务合伙人为好望角有限。好望角有限及好望角奇点的实际控制人均为黄峥嵘。此次并购前,禹航基金均以财务投资的形式增资入股了爱创天杰、亚海恒业及智阅网络,持股比例分别为15%、10%及10%;引航基金以增资

(受让)的形式入股数字一百,持有数字一百的股权比例达到59.29%,为第一大股东。

标的公司专注于汽车服务产业链上不同业务环节,以数据为导向提供服务,在各自领域拥有较高的知名度。爱创天杰是以技术驱动进行专业整合营销的企业,主要提供公关、活动、媒介采购服务;亚海恒业是专业的会展服务提供商,专注汽车线下展示体验服务;智阅网络以汽车新媒体为主营业务;数字一百将互联网等现代调查工具、专业模型产品与市场调查工具和客户行业特点三者有机结合,为专业市场调查机构。根据业

绩承诺,四家标的公司2016年-2018年合计净利润分别不低于22500万元、27210万元和32914.5万元。

公司表示,四家标的公司将在前次重组基础上进一步深化行业聚焦战略,专注汽车服务领域,深度发掘各场景的海量数据资源,实现从互联网营销到数据服务的战略升级。交易完成后,公司将全面布局汽车前市场服务上下游产业链。未来将以此为基础,以汽车数据为核心资源优势向汽车电商、汽车金融、汽车后市场服务及汽车文化运营等领域纵深拓展。

回应媒体有关天鹅湾项目纠纷报道 东华实业称项目公司三年前已剥离

2013年剥离转让了该公司股权,但公司会协调处理该产权纠纷问题。

公司指出,北京天鹅湾项目为北京博成主要开发的房地产项目,北京博成房地产有限公司曾为公司全资控股子公司。

2013年3月,考虑到公司在北京所开发的天鹅湾项目已进入到收尾阶段,主要可售

房产已基本销售完毕,后期该项目将很难再为公司贡献利润收益。公司与粤泰集团及公司控股子公司北京博成房地产有限公司于广州签订协议,公司将所持有的博成房地产100%股权转让给粤泰集团,股权转让后其债权债务也相应转移。股权转让手续早已办理完毕,公司已不再对北京博成公司享有任何

权利和义务。

公司表示,作为北京博成的原控股股东,对于天鹅湾项目迟迟未办理完成房产证给业主们带来的困扰深表遗憾,公司将继续关注此事项,加强与北京博成及其目前控股股东的沟通,希望他们尽量做好与有关部门的协调,尽快完成报道中所涉及相关房产证的办理工作。

本报记者 黎宇文

针对《北京天鹅湾40位业主起诉:交楼五年没房产证》的媒体报道,东华实业3月24日晚间发布澄清公告,指出报道中所称“北京博成为上市房企广州东华实业股份有限公司的全资子公司”与目前事实不符,公司已于

2013年剥离转让了该公司股权,但公司会协调处理该产权纠纷问题。

公司指出,北京天鹅湾项目为北京博成主要开发的房地产项目,北京博成房地产有限公司曾为公司全资控股子公司。

2013年3月,考虑到公司在北京所开发的

天鹅湾项目已进入到收尾阶段,主要可售

房产已基本销售完毕,后期该项目将很难再

为公司贡献利润收益。公司与粤泰集团及

公司控股子公司北京博成房地产有限公司于

广州签订协议,公司将所持有的博成房地产

100%股权转让给粤泰集团,股权转让后其

债权债务也相应转移。股权转让手续早已

办理完毕,公司已不再对北京博成公司享

有任何权利和义务。

公司表示,作为北京博成的原控股股东,

对于天鹅湾项目迟迟未办理完成房产证

给业主们带来的困扰深表遗憾,公司继续

关注此事项,加强与北京博成及其目前控

股股东的沟通,希望他们尽量做好与有关

部门的协调,尽快完成报道中所涉及相关

房产证的办理工作。

本报记者 黎宇文

针对《北京天鹅湾40位业主起诉:交楼五年没房产证》的媒体报道,东华实业3月24日晚间发布澄清公告,指出报道中所称“北京博成为上市房企广州东华实业股份有限公司的全资子公司”与目前事实不符,公司已于

2013年剥离转让了该公司股权,但公司会协调

处理该产权纠纷问题。

公司指出,北京天鹅湾项目为北京博成主

要开发的房地产项目,北京博成房地产有

限公司曾为公司全资控股子公司。

2013年3月,考虑到公司在北京所开发的

天鹅湾项目已进入到收尾阶段,主要可售

房产已基本销售完毕,后期该项目将很难再

为公司贡献利润收益。公司与粤泰集团及

公司控股子公司北京博成房地产有限公司于

广州签订协议,公司将所持有的博成房地产

100%股权转让给粤泰集团,股权转让后其

债权债务也相应转移。股权转让手续早已

办理完毕,公司已不再对北京博成公司享

有任何权利和义务。

公司表示,作为北京博成的原控股股东,

对于天鹅湾项目迟迟未办理完成房产证

给业主们带来的困扰深表遗憾,公司继续

关注此事项,加强与北京博成及其目前控

股股东的沟通,希望他们尽量做好与有关

部门的协调,尽快完成报道中所涉及相关

房产证的办理工作。

本报记者 黎宇文

针对《北京天鹅湾40位业主起诉:交楼五年没房产证》的媒体报道,东华实业3月24日晚间发布澄清公告,指出报道中所称“北京博成为上市房企广州东华实业股份有限公司的全资子公司”与目前事实不符,公司已于

2013年剥离转让了该公司股权,但公司会协调

处理该产权纠纷问题。

公司指出,北京天鹅湾项目为北京博成主

要开发的房地产项目,北京博成房地产有

限公司曾为公司全资控股子公司。

2013年3月,考虑到公司在北京所开发的

天鹅湾项目已进入到收尾阶段,主要可售

房产已基本销售完毕,后期该项目将很难再

为公司贡献利润收益。公司与粤泰集团及

公司控股