

## 北上广频出大招争夺入境游客源

北京商报讯(记者 蒋梦惟)过境免签、城市通票、展会路演……近期,北上广争相推出刺激入境旅游需求。6月20日,2019北京旅博会进入展期的最后一天,仍有不少我国主要入境游客源地国家和地区的买家在会展上寻找着可心的产品和合作伙伴。北京市文旅局副局长王粤介绍,本届旅博会期间,来自82个国家和地区、国内30个省区市的千余家旅游机构、企业和特邀买家参展,达成合作意向金额约73亿元,参与惠民展卖的各大旅行社现场销售共2870万元。有参与展会的旅游企业告诉北京商报记者,今年有大量来自欧洲、北美、澳洲等主要入境游客源地国家和地区的国际买家对北京入境游产品持浓厚兴趣,积极寻找着适合自己的产品和合作伙伴。

另一方面,沪粤作为我国入境游的重要窗口,也纷纷祭出新措施,争夺境外旅游客源。据悉,本次上海发布的城市通票 Shanghai Pass“可以使游客在有效期内凭二维码任意游玩卡内包含的景点和游玩项目。在业内看来,Shanghai Pass将有效缓解海外游客的现金支付压力,而产品中的旅游巴士和景区游览相结合也将解决海外游客的出行痛点。据统计,目前 Shanghai Pass 销量中有25%以上来自境外游客。

提及入境游,港澳市场是绕不开的话题,而广东又是承接这一市场游客的重要城市。除了过境免签新政外,广州市文化广电旅游局近期还策划推出了5条“寻味广州”美食线路。专家分析称,广东与港澳地缘邻近,一直是不少港澳游客进入内地旅游的首选地、国外游客入境游和跨境中转的重要根据地,实施的144小时过境免签政策,结合去年底相继开通的广深港高铁及港珠澳大桥,当地有望迎来一波港澳游客接待新高潮。

不过,中国旅游研究院国际旅游研究所副研究员李创新也直言,目前,我国入境游客的主要旅行目的是游览观光以及休闲度假,入境旅游服务的部分短板依然存在,相关旅游产品还需要强化包装宣传、加强网络互动营销、创新目的地宣传推广理念。

## 养老助残卡制卡周期将缩短至1个月

北京商报讯(记者 蒋梦惟)6月20日,北京市民政局发布消息称,自2015年北京开始推广使用“北京通-养老助残卡”以来,截至今年5月31日,全市已累计为60周岁及以上本地户籍和外埠常住老年人制卡418万张。然而,随着卡片需求的快速提升,越来越多的老年人反映北京养老助残卡存在开卡时间过长、过程繁琐的问题。就此,北京市民政局经过4个多月的改造、测试,现已基本完成制卡全流程改造,定于6月20日开始新制卡流程的试运行,新流程稳定后,制卡周期将缩短至1个月。

据悉,北京通-养老助残卡除了具备保障老年人享受免费乘坐公园等服务的功能外,还将居家养老服务补贴、社会服务优惠等功能进行了整合。据不完全统计,自2017年1月1日到2019年5月31日,全市老年人享受免费公交约11.3亿次,市属公园月均活跃数量为14万张。不过,市民政局相关负责人坦言,在发行、使用过程中,有老人反映养老助残卡两个多月制卡时间太长,且过程繁琐。为了缩短制卡时间,市民政局协调市政交通一卡通公司、北京农商银行等相关单位,进行重大技术改革,重构制卡流程,调整审核和制作环节,大幅度压缩制卡时间。

“经过4个月设备改造、软硬件开发调试和测试,现已基本完成制卡全流程的改造,定于6月20日开始新制卡流程的试运行。新流程稳定后,制卡周期将由现行的资质审核通过后两个月完成,改变为符合条件的老年人自申办之日起一个月完成制卡。”市民政局相关负责人表示。

## 《锦绣未央》被判抄袭 12名作家获胜

北京商报讯(记者 卢扬 实习生 周晨)6月20日,小说《锦绣未央》侵权案余下11案进行一审宣判。一审判决结果显示,法院认定《锦绣未央》抄袭行为成立,判令被告周静(笔名秦简)于判决生效之日起立即停止对小说《锦绣未央》作品的复制、发行及网络传播;判令被告周静赔偿经济损失及合理开支11案共计60.4万元;判令被告周静登报《新京报》和《潇湘书院》网站首页上向原告公开赔礼道歉。至此,历时两年之久的诉讼维权一审结束,12位作家诉《锦绣未央》系列抄袭案全部获得胜诉。

本次宣判11案涉及的作者和作品包括:温瑞安的作品《温家一刀》《寂寞高手》《江山如画》《剑气长江》和《逆水寒》;裴云(笔名希行)的作品《重生之药香》;傅世瑾(笔名朵朵舞)的作品《一斛珠》等。《锦绣未央》网络版共270万字左右,涉及抄袭16部作品,侵权总字数约114千字,侵权语句共计763处,侵权情节共计21处。

据公开资料显示,从2017年至今,《锦绣未央》抄袭案已经持续了两年。今年5月8日,作家沈文文诉小说《锦绣未央》原著作者周静及当当网侵害著作权纠纷首案在北京市朝阳区人民法院宣判,被告周静侵权成立,判决生效之日起10日之内赔偿原告沈文文经济损失12万元及维权开支1.65万元,共计13.65万元。首案宣告胜利,使其他维权著作人更加坚定了自己的维权道路。

原告代理人维权律师团负责人、中闻律师事务所律师王国华表示,《锦绣未央》一书中存在大量侵权内容,既包括语句侵权,也包括情节侵权,有些情节可能包含在电视剧《锦绣未央》中,被电视剧使用,目前不能排除下一步将对电视剧方采取法律措施的可能性。当然,这还需要维权作家、编剧、志愿者们进行综合评估。

## 海南出台“海六条”掘金电竞市场

电竞市场俨然成为一片蓝海。6月20日,在2019全球电竞运动领袖峰会暨腾讯电竞年度发布会上,海南省旅游和文化广电体育厅对外发布了“海六条”,在资金、人才、税收、出入境、赛事审批和传播等六个方面推动制定相应政策,以支持海南电竞产业发展。此外,近年来,北京、上海、西安等地也开始将电竞产业作为重点发展方向。如今,沐浴着政策红利,电竞市场正逐步成为数字内容领域新的经济增长点。

## 政策引导

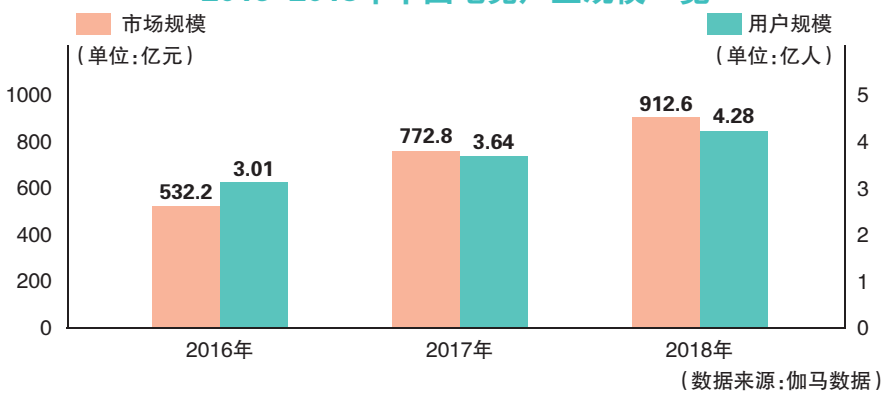
据“海六条”的具体内容显示,在资金支持方面,海南生态软件园计划设立10亿元电竞产业专项基金,支持电竞企业发展。在税收方面,将逐步探索中国特色自由贸易港背景下的零关税、低税率和简税制方案,根据企业贡献给予大力度奖励。

另外,在出入境方面,海南自2018年5月1日起已执行59国人员入境旅游免签政策,为国际电竞赛事运动员来琼参赛提供极大便利;在赛事落地方面,流程已极大简化,为国际重大赛事的高效举办提供保障;在赛事传播方面,探索拓展在网络之外的直播渠道。

海南省旅游和文化广电体育厅厅长孙颖表示,海南作为国家体育旅游示范区,正在全力打造国际旅游消费中心,并计划建设海南国际电竞港,将海南旅游资源与电竞运动深度融合,实现线上游戏与线下“旅游+体育”消费模式。

随着电竞市场的发展,电竞早已摆脱了以往人们眼中“玩物丧志”的印象,而成为资本市场上受捧的对象。据伽马数据发布的《2019中国电竞产业趋势报告》显示,2019年中国电竞产业市场规模将超千亿元。

## 2016-2018年中国电竞产业规模一览



新元智创始人刘德良表示:目前电竞行业已经形成稳定的产业链,从电竞俱乐部、电竞赛事到游戏直播平台、经纪公司,资本都已经进行布局。由于电竞俱乐部及电竞赛事具有很高的商业价值,可以吸引流量,所以越来越受到政策和资本的关注。

## 多地入局

海南并非是唯一一个掘金电竞的地区,截至目前,全国已有多个地区瞄准电竞产业,或出台相关政策,或引进知名赛事,从而抢占潜在的市场红利。早在2017年,上海便已发布《关于加快本市文化创意产业创新发展的若干意见》,而动漫游戏则是重要的产业板块之一,并明确了将上海打造为“全球电竞之都”的目标。上个星期,上海还出台了促进电子竞技产业健康发展20条意见,力争3-5年全面建成“全球电竞之都”。

作为全国文化中心,北京也频频针对电竞布局。2018年,北京市委、市政府印发《关于推进文化创意产业创新发展的意见》,其中一个重点发展的领域便是聚焦动漫游戏,并称支持举办高品质、国际性的电子竞技大赛,促进电竞直播等网络游戏产业健

康发展。

推出相关政策是一方面,此外北京也在迅速集结优质资源。不仅英雄联盟项目明星战队RNG在北京建设了自己的主场,英雄联盟全球总决赛也在“鸟巢”举办,门票迅速售罄,北京的电竞馆也如雨后天春笋般出现在市内不同区域,除了提供日常服务,还会举办自主赛事、培训电竞选手等。在中国传媒大学南广学院电竞学院院长助理王莉莉看来,资本盘活了整个电竞行业,对于电竞馆而言,能否提供良好的用户体验是运营的关键。

除此以外,浙江则专门设立1亿元资金扶持电竞小镇的发展,并为引进电竞专业人才提供各种便利。而西安、成都、珠海等地也已陆续出台了推动电竞产业发展的相关政策,在引进赛事、俱乐部落地等方面给予支持。在从业者看来,多个地区的政府主管部门出台政策证明了市场潜力,并从顶层设计的角度引导当地电竞产业的发展。

## 辐射圈扩围

在文旅加速融合的大趋势下,海南自贸港的旅游业也将享受到当地推动电竞发展的政策红利。“海六条”

中提及的海南出入境政策改革的新方向就是其中之一。公开信息显示,海南自2018年5月起已执行美、英、法、德、意、日、韩等59国人员入境旅游免签政策。随着免签范围进一步拓宽,拥有独特旅游政策优势的海南,将大幅拓宽入境旅游辐射圈的半径。”有专家表示。

而在“海六条”的推进下,免签扩围“遇上”电竞这一文化产业新热点后,海南也站上了电竞旅游的新风口。“随着电竞行业规范化,尤其是在电竞正式成为体育项目并加入亚运会后,社会各界对于电竞的认可度得到广泛提升,电竞行业也朝着普及和专业化方向发展。因此,越来越多的年轻人愿意也有机会去到异地进行一场观赛玩乐两不误的电竞旅游。”马蜂窝旅游研究中心负责人冯晓表示。根据4月马蜂窝、英雄联盟联合发布的一份电竞旅行数据报告显示,有84%的英雄联盟玩家有意愿前往异地进行电竞旅游,而12%的人已经有过电竞旅游的经历。

不过,也有专家表示,虽然免签政策以及新崛起的电竞业刺激了外国人到海南旅游需求的释放,但从目前的情况来看,海南还处于免签旅客来源国高度集中、新增国家免签旅客较少的局面。“扩大免签入境国家范围,是海南对外国游客敞开的一扇更大的门,但他们来不来、来了以后是否还会再来,还取决于更多的因素。”资深旅游专家王兴斌直言,包括海南的交通、住宿、免税店等各项配套设施,以及外语服务环境和人员充分配备,才是能让政策收到更大效果的关键因素。据悉,在我国内地电竞发展相对迅速的上海等地,拥有专业设备的电竞酒店,已成为不少年轻游客住宿的重要选择,相较之下,海南却鲜有相关设施问世。

北京商报记者 蒋梦惟 郑蕊 宗泳杉

## F 聚焦 Focus

## 停业的玛尔比恩 被遗忘的前加盟店

玛尔比恩早教中心一门店停业并拖欠课时费一事近日在网络持续发酵。6月20日,北京商报记者前往该早教品牌所属公司北京上和教育咨询有限公司进行实地探访,得到的回复却是这是一家几乎被总部遗忘的几家转手的前加盟店。事实上,从2014年开启玛尔比恩早教加盟业务以来,上和教育的加盟店在全国已有700余家,快速跑马圈地的同时,加盟管理和品控问题也在逐渐暴露。

## 被遗忘的门店

大门紧闭,暂停营业,透明玻璃门背后的室内一片狼藉,6月20日,北京商报记者来到风波之中的位于朝阳区管庄新天地小区附近的玛尔比恩早教中心,映入眼帘的却是上面这幅场景。几天前,网络上流传的一段视频将玛尔比恩推上了风口浪尖。承认欠款,就是不退,现场假摔,秒变老赖……乱哄哄的视频中,矛头直指玛尔比恩早教中心。

家长王女士向北京商报记者表示,管庄的玛尔比恩早教中心上半年频繁更换老师,基本每个月老师都有走的,4月时每周都换新老师,5月中旬还招进了新的学员,但5月底基本就停课了,6月初就关门了。

“我们大概有60余名家长要求早教中心退还学费,涉及金额约有60余万元,”王女士表示,但这一要求遭到了店方负责人的拒绝。北京商报记者从家长拍摄的视频中看到,店方负责人刘文杰承认欠款,但扬言“就不退”。记者联系刘文杰时,她则拒绝了采访,仅表示“家长们可以去走法律程序”。

而另一负责人李帅称拒绝退款理由是“与股东之间有纠纷”。据悉,玛尔比恩新天地店运营方是比吉因福(北京)教育咨询有限公司,天眼查信息显示,法人李帅与股东赵扬各占50%股份。

有家长告诉北京商报记者,李帅告诉她,自己是2018年9月通过股权转让,从赵扬处取得50%股权,11月接任公司法定代表人。对公司在运营过程中的合同及账务进行核查发现问题。已经以合同纠纷为由,起诉了赵扬。退费时间要等诉讼判决下来,界定完赔偿主体时再定,家长可以自行决定等待或即时起诉公司。

值得注意的是,在此之前,已有家长将欠费问题反映至玛尔比恩品牌的幕后母公司北京上和教育。也正是有人投诉,才让上和教育的“想”起了自己还有这么一家店面。



对此,北京商报记者来到了位于慈云寺的上和教育总部,该公司相关工作人员表示:管庄的这家店不算真正的加盟店,已被易手多次,且一直未交总部管理费,要不是出了此事,总部也不知还有这家店。”该负责人还称:“本着保护品牌的角度,我们已辗转联系到刘文杰,与她协商总部派老师先帮助复课,也跟家长代表协商可以去亦庄的直营店上课。”

## 进击后遗症

上和教育成立于2014年,主要业务以玛尔比恩早教品牌加盟业务为主,记者在其官网看到多条某某地区店面预售招生回款几十万元的信息。北京商报记者以意图加盟为由电话咨询相关工作人员了解到,该公司总部向加盟商提供品牌授权、课程输出及老师培训等服务。

据了解,玛尔比恩品牌除在北京亦庄有1家直营店外,在全国都是加盟店,数量已达700余家。“我们每个月的加盟店面平均增长速度为15-25家,”负责加盟的工作人员向北京商报记者介绍道,加盟费是一次性交总部16.8万元,每年再交5000元的管理费,还有一个质保押金5万元,如在合同三年有效期内没有发生跑路等恶性事件,会在合同到期后退回。

事实上,随着整体消费升级,教育“前置”需求明显,早教赛道崛起,企业进入了高速扩张发展期,采用加盟模式便是快速跑马圈地的惯用方法。加盟的好处是以较低的成本实现快速规模化。在投入相当的情况下,加盟模式的扩张效率往往能够高于直营数倍。

目前,市面上主流的教育加盟可以被粗略地划分为买卖关系与上下级关系。买卖关系即加盟商

以加盟费的形式购买品牌使用权,品牌方不对加盟店的运营管理做过多约束,且不参与分成。玛尔比恩就属于前者,只是还多了一层“利益捆绑”。在记者表示“担心总部提供的帮助有限,会有招生困难”时,负责加盟的工作人员称:“需要的话,总部会派专人下店协助加盟店招生,同时抽取协助期间产生流水的15%,总部有上百人就是专门靠这个提成吃饭的,所有服务都是建立在利益的基础上。”

对此,在全国有千余家门店的婴幼儿水育品牌鱼乐贝贝负责人告诉记者,总部不可能管到每一家店,不与总部常联系的店其实不清楚它的经营状态。而之所以教育加盟在全国范围内遍地开花,原因恰恰在于松散的“联盟”式合作对于品牌方和加盟方的规范限制都不强。

## “弱连接”催生乱象

对于加盟者来说,在缺少行业资源与运营经验的情况下,加盟是一个降低门槛、提高成功率的可行方案。而总部与加盟机构间的“弱连接”也催生了行业恶性竞争的乱象。

有业内人士认为,加盟模式走到今天,仍有很多局限性。加盟一个成熟的品牌,在创业初期的确能对招生、宣传起到一定的正面作用。但由于教育行业的门槛较低,品牌商提供给加盟商的有效支持很有限,甚至很多情况下变成了单纯“卖牌子”。加盟商想要得到管理、营销、教研、产品、技术等方面的更多支持是较难的。

学易时代咨询创始人吕森林指出,加盟引发的行业乱象客观存在,加盟商和品牌方都要“正其身”。品牌方在具有连锁经营资质的前提下,开展正规加盟,规范加盟商的准入门槛,同时应对预付金进行第三方监管。“如果加盟店因经营不善而闭店,也会对品牌本身造成伤害,并成为恶性循环。而如果造成社会性事件,对品牌更可以说是毁灭性的打击。所以在经营管理、师资培训和招生上的‘重度’服务也该成为必然。”

同时,北京市汇佳律师事务所律师邱宝昌建议消费者明确所报教育机构的加盟或直营属性,要求机构提供相关的资质证书和从业人员的资格证书。签订正规合同,避免签订长期合同,压缩交费周期,仔细阅读合同条款,付费后更应主动向机构索要相关票据,以便日后作为维权的依据。

北京商报记者 调查小组/文并摄