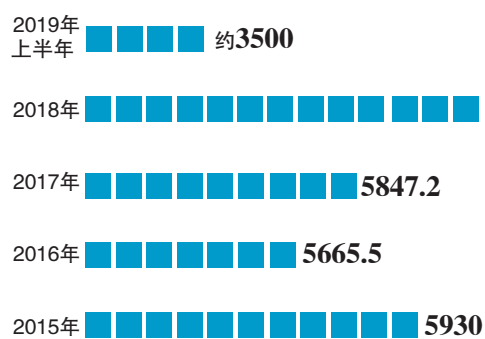


原本在上半年出现明显向好的香港旅游业,却在7、8月的传统旺季进入了“寒冬期”。8月13日,业内有消息称,根据香港3个旅游业公会发布的有关旅游业从业者问卷调查显示,近两个月来,受访者平均收入跌幅接近八成,其中,四成受访者表示,收入下跌已超过90%;逾一成受访者表示收入为零;还有超过九成的受访者对香港未来一年的旅游业前景感到担忧。



近几年赴港旅游人数变化趋势 单位:万人次



### 再遇寒冬

近两年,香港旅游业加速回暖,而最近这几个月却如一盆冷水泼向了当地的旅游市场。根据调查,与去年同期相比,自6月以来,香港接待的旅游团数量平均下跌超过70%。

“原本受惠于港珠澳大桥及广深港高铁通车,香港旅游业整体向好,但随着局势的变化,访港旅客人数呈‘插水式’(跳水式)下跌,较去年同期下降超过四成,不少业界人士因此面临生计不保,大部分导游面临全面停工。”香港旅游业议会理事崔定邦表示。

其实,就在今年上半年,香港旅游业仍延续着过去两年的向好态势。香港旅游发展局公布的数据显示,今年上半年访港旅客人次接近3500万,同比上升13.9%。其中,前5个月,每月访港旅客人次均超过550万,1月访港旅客人次更接近了680万的高位状态。

然而,进入6月后,香港旅游人数开始明显减少,一方面内地游客数量锐减,另一方面,其他国家和地区游客也在一定程度上受到影响而退团。据悉,目前已有不少内地的旅游企业调整了相关产品的供给。途牛跟BU副负责人李朋告诉北京商报记者,考虑到游客的人身安全和出游体验,途牛第一时间启动了对香港产品的调整。目前,

途牛已下线直飞香港的散客机票+地接产品;自由行方面,我们也已下线直飞香港一地所有产品、直飞香港的港澳连线所有产品。”李朋表示。

### 回暖“中断”

在香港旅游业整体预冷的情况下,与其直接相关的吃、住、行、游、购、娱等多个领域也受到波及。有公开数据显示,6月起,香港酒店入住率下跌约2%,其中,位于港岛等接近市区的酒店影响更为明显,部分酒店的入住率跌幅超过10%。还有当地旅游业者表示,近期,不少香港酒店都收到了游客的退单,而且

由于游客退改情况非常集中,不少企业都面临着旅游旺季“无工可开”的局面,而这也导致他们的收入大幅下滑,同比减少一半以上十分常见。

与此同时,香港餐饮行业协会有限公司会长黄家此前对媒体表示,6月香港零售及餐饮整体消费额同比下跌了10%,虽然近期是旅游行业的传统暑期旺季,但对未来3-6个月行业的表现期望不乐观。此外,作为游客旅游行程中的重要一环,香港零售业也受到重挫,6月当地零售业总销货价值临时估计为35.2亿港元,同比下跌6.7%,其中,服装、珠宝等产品的销量更是下滑明显。

实际上,自2017年起,香港旅游业就一

扫往日阴霾,开启了触底反弹的新周期。数据显示,2017年访港旅客达到5847.2万人次,同比增长3.2%,扭转了2016年访港旅客数下跌的颓势。去年全年,访港旅客更是高达约6515万人次,比2017年上升11.4%,创下自2002年以来的新高,其中,内地旅客达5104万人次,占旅客总量的78%。近几年,香港旅游业正加速转型,为增加游客“回头率”,当地逐步从过去“观光+购物”的传统旅游模式向“文化+休闲”的新业态形式转变,而且各类企业也都在逐步优化针对内地游客的服务、产品供给,如果没有近期的一系列局势变化影响,基础条件优渥的香港旅游业可能会整体再上台阶。”北京第二外国语学院中国文化和旅游产业研究院高级研究员王兴斌分析称。

### 波及面持续扩大

“今年虽然是香港旅游业恢复的关键期,但备受期待的暑期旺季并没能帮助其实现高速发展,反而让当地旅游企业受到不小的创伤,而这也导致今年全年香港旅游市场整体下调已基本成为定局。”王兴斌表示。香港当地资深导游陈先生也表示,自他入行30多年来,现今是香港旅游业的最低谷时期,原先暑期旺季每位导游每月可以接十个以上的访港旅行团,但近期访港旅行团大减,大部分导游被迫停工。往年同期,导游平均每月能接待12-15个旅游团,今年内地、东南亚、欧美等地纷纷取消旅游团。不少导游8月成团数为零。”香港导游总工会理事长黄嘉毅表示。

香港领队总工会理事长刘振远也强调,当前香港旅游业状况比“非典”时期更糟糕。他担忧,不少从业者打算借旅游旺季储蓄收入,以应对旅游淡季。如果情况继续恶化,从业者可能工作、生活都受到影响,旅游业人才可能大幅流失。而香港旅游业议会主席黄进达则进一步预测,如果局势持续恶化,不仅访港旅行团受影响,下半年的商务旅客数字也可能出现明显跌幅。

王兴斌坦言,目前我国的澳门、广东、深圳等地以及境外的东南亚地区,都可以作为香港旅游的替代性目的地,为了减少损失,旅游企业可以先上线一些替换产品分流游客。

北京商报记者 蒋梦惟/文 新华社/图

# 香港旅游的“至暗时刻”

## 《长安十二时辰》的花式“带货”路

8月12日,48集笔墨讲述长安“反恐”一日的《长安十二时辰》终于迎来结局。在剧集迎来完结之际,优酷也选择在剧中地理坐标西安举办最后两集的点映。与“网红城市”的联动活动,不仅让剧集原作的销量翻倍,更让水晶柿子商家与水盆羊肉外卖乃至西安景点的热度实现增长,而这些也成了视频平台凭借剧集内容收获长尾商业效应的实验。

与架空时空的剧集不同,做实“长安”对于背靠阿里的优酷来说,更有许多商业变现场景可讲:剧集完结后通常会进入到半衰期,但我们期望通过长尾的商业效应来延续热度。”阿里巴巴集团副总裁、阿里大文娱CTO兼优酷COO庄卓然在接受采访时介绍了一组外延数据:剧中美食随着热播走火,淘宝上对水晶柿子关键词的搜索增长了20倍以上。饿了么数据显示,北京地区水盆羊肉外卖订单量环比增速全国最高,达到133%。根据书旗小说和天猫图书公布的最新数据,《长安十二时辰》原著电子书阅读人数和纸质书销量分别上涨818%和862%。文化地标的旅游也有所带动,飞猪数据显示,西安历史遗迹类景点的周预销量同比增长了27%。

“拉通阿里经济体”的独特地位,也让优酷的剧宣路数“很阿里”。与《陈情令》付费超前点播看结局的策略不同,优酷举办了VIP会员线下的“仙”看会,跨12城让超过1300位观众进入影院提前一天观展《长安》大结局。西安活动现场并非主打流量明星的见面会,取而代之的是水晶柿子商家走上台前。据商家秦大大介绍,随着《长安》的热播,陕西临潼柿子果农嗅到机遇,商家纷纷把往年提前一个月预售的柿子,提前了两三个月上架。

谋求盈利的多样路数背后,是当下视频网站普遍难盈利的行业环境。从今年5月中

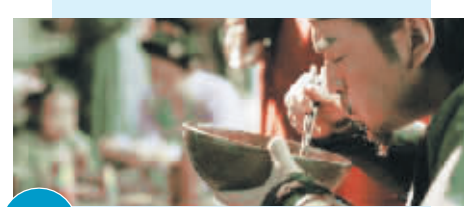
旬各平台发布的财报中可看到,高收益的背后总是伴随着巨额亏损。阿里巴巴集团2019财年四季度财报显示,阿里大文娱归属的数字媒体与娱乐板块该季度调整EBITA亏损为28.28亿元人民币,相较上年同期的25.95亿元亏损同比扩大,但环比缩减超过50%。各大平台亏损收窄已是利好。

作为阿里的账面短板,优酷正在阿里多样的经济体中谋求盈利点。据庄卓然介绍,优酷会员在阿里的88VIP中有着独特的价值和作用。就88会员不同权益的开通率来看,优酷是第一名,买88会员的用户90%会开通优酷的权益。”

凭借《长安十二时辰》与《这就是街舞》两档头部剧综,优酷今年的暑期会员增幅达到去年的3倍。伴随着《长安》的收官,优酷同时宣布启动会员七周年活动:“打价格战没有意义,宁可搞活动来回馈愿意为优酷付费的活跃会员。”据庄卓然透露,淘气和饿了么的部分权益都将与优酷会员权益产生新玩法。”柿子、水盆羊肉的销路固然也在这一链路中。

此外,优酷将在线下联合西安曲江大唐不夜城举办相关活动。在业界人士看来,影视剧的带货力通常集中体现在时装剧中“服化道”对时下观众的消费吸引上,或穿插商业硬广,堪称最传统的套路。与之相比,内容还原传统文化、《长安》带货路数却显得“穿越”且新颖——让文化符号向外延伸,以文化辐射消费,从线上到线下产生共振。影视商务植入从业者徐婉■分析指出,剧集本身的高关注度是带货的基础,美食或其他体验点与剧情人设的有机结合则是能否带货的关键。通过《长安》,剧中大唐的生活方式引起了共鸣,从而拉动了消费。

北京商报记者 胡晓钰



20倍  
水晶柿子关键词的搜索:  
增长20倍以上  
数据来源:淘宝

133%  
北京水盆羊肉外卖订单量:  
环比增133%  
数据来源:饿了么

818%  
《长安十二时辰》原著电子书  
阅读人数和纸质书销量:  
分别上涨818%和862%  
数据来源:书旗小说和天猫图书

27%  
西安大明宫国家遗址公园、大唐芙蓉园、陕西历史博物馆等  
历史遗迹类景点周预销量:  
同比增长27%  
数据来源:飞猪

130%  
7月2日至8日期间,飞往西安的  
机票搜索量同比上涨130%,峰  
值时段同比增幅超过200%  
数据来源:携程

## 股权转让存炒作? 深交所盯上迅游科技

北京商报讯(记者 郑蕊)曾是游戏“绝地求生”唯一指定加速器的迅游科技,却在近段时间接连遭遇不顺,不仅股价接连下行,还出现平仓危机。8月13日,迅游科技收到深交所关注函,原因在于迅游科技此前终止与浙数文化签署的《股份转让意向协议》,还于同一日宣布高投集团或其指定主体拟受让公司部分股份。对此,深交所要求迅游科技补充说明是否存在通过股权转让事项炒作股价的情形。

2019年6月,迅游科技控股股东、实际控制人章建伟、袁旭、陈俊以及股东胡欢分别与浙数文化签署了《股份转让意向协议》,拟向浙数文化或其指定主体转让合计持有的公司2380万股股份,占公司总股本的10.66%。但两个月后,迅游科技发布公告称,鉴于市场环境等发生变化,经慎重考虑,前述四方决定终止与浙数文化分别签署的《股份转让意向协议》。而在宣布终止协议的同一天,迅游科技还对外表示,高投集团或其指定主体拟以协议转让的方式受让公司控股股东、实际控制人的部分股份。

面对迅游科技终止与浙数文化的股份转让协议后,又迅速与高投集团签署协议一事,深交所关注函中指出,要求迅游科技补充说明公司实际控制人与浙数文化协议转让股份的筹划过程,协议签署近两个月但无实质性进展的原因,终止协议转让的具体原因、决策过程及时点,是否及时履行了信息披露义务及充分的风险提示。同时迅游科技还需补充说明公司实际控制人与高投集团股权转让协议事项的筹划过程,未明确交易价格的原因等。此外,深交所还要求迅游科技核实说明近日公司控股股东、实际控制人的质押股份被平仓以及股权转让事项对公司控制权的影响等内容。对此北京商报记者尝试联系迅游

科技方面,但截至发稿未得到回应。

值得注意的是,迅游科技这一番动作,也在一定程度上显示出迅游科技当下的处境。公开资料显示,迅游科技以互联网加速服务和移动互联网广告展示服务为主营业务,并专注于研究网游延时产生的各种原因,制定相应的解决方案。通过多年的布局,迅游科技曾股价升至126.89元而被称作“百元牛股”,也曾因与“吃鸡”、“王者荣耀”等游戏合作而实现较高的关注度。

但2018年,迅游科技业绩却大幅下降,全年亏损7.9亿元,较去年同期下降896.79%,主要原因则是公司对部分资产计提了资产减值准备,其中对锤子科技的股权投资计提了3000万元减值准备,对合并狮之吼形成的22.7亿元商誉计提了8.53亿元减值准备,对逸动无限的股权投资计提了1.31亿元减值准备。

现阶段,迅游科技的股价已下跌至15.43元/股,同时迅游科技8月6日发布的股份质押公告显示,公司实际控制人之一章建伟及其一致行动人陈俊、袁旭等合计持有31.16%的公司股份,已被质押26.06%,质押率高达83.63%。这也引发了实控人质押爆仓等不利影响。

投资分析师许彬表示,迅游科技近年来在尝试拓展自身业务,并收购了狮之吼等公司,然而狮之吼却在2018年未能实现业绩承诺,导致迅游科技的业绩也受到牵连,进行商誉计提减值准备并给公司带来一定的财务压力,再加上出现的平仓危机,因此迅游科技也试图通过其他资本让自身走出困境。且迅游科技在公告中表示,高投集团是成都高新区管委会下属全资国有平台公司,本次意向协议的签订是地方政府推动化解辖区上市公司控股股东、实际控制人股权质押平仓风险的切实举措。