

北京入境游乘风起 三年将签百家境外合作商

2022北京冬奥会日益临近,这项国际重要赛事在拉动北京入境游上的引擎效应也在加速释放。在8月27日第二届2019北京入境旅游全球战略合作伙伴会议召开期间,北京市文旅局副局长曹鹏程接受北京商报记者专访时透露,在去年北京确定了30家境外旅游合作商的基础上,今年本市签约的合作商数量将进一步扩容到60家,来源覆盖了中东、南美等重要潜在入境游客源地,“按计划,北京将用三年时间签约100家境外旅游合作商,拓展北京入境游产品的推广渠道”。曹鹏程表示。值得注意的是,专访中,曹鹏程也表示,今后本市将重点借力2022北京冬奥会对入境旅游的拉动作用,并以此作为吸引境外游客来京旅游的重要着力点,打造北京的入境游产品。

2018年北京入境旅游市场整体情况



入境游聚焦冬奥康养

据曹鹏程介绍,通过这一会议,本市将进一步和重要旅游客源地国家、地区以及当地的合作批发商等建立直接的合作关系,增强北京旅游宣传的针对性、有效性。去年,我们首批签订的30家合作伙伴,主要都位于欧美等发达国家客源地,而今年,覆盖范围进一步拓展到中东、南美等地区的企业,将更多有潜力的客源地市场纳入了进来”。曹鹏程表示,北京力争用三年时间将合作旅游商数量增加到100家。

值得注意的是,曹鹏程提出,今年起,北

京的入境旅游资源推广将更聚焦冬奥、中医健康养生这两大主题。目前,北京已经进入了“冬奥周期”,作为世界唯一的“双奥”城市,北京的冬奥资源将成为一个含金量十足的旅游推广点,而这项赛事也将成为北京推动入境游的重要契机”。曹鹏程表示。

就在上周,国务院办公厅印发的《关于进一步激发文化和旅游消费潜力的意见》提出,要研究出台以北京2022年冬奥会、冬残奥会为契机促进入境旅游的政策措施。确保入境旅游环境得到明显改善,入境消费规模保持持续扩大态势。中青旅首席品牌官徐晓磊介绍,在入境游方面,中青旅会从旅游线路开发、活动体验、文创产品互动体验等角度,和

北京、河北等地相关管理部门合作,对接境外游客新需求。

老问题未解

“不可否认,目前北京与世界上不少旅游产业相对发达的城市还有着明显差距。”曹鹏程举例称,比如英国的伦敦每年接待入境游客数量约2000万人次,但北京该项数据规模基本在400万人次左右,可见,提振入境游仍然是目前北京旅游行业的努力方向。

曹鹏程介绍,近年来,北京入境游市场有起有伏,去年上半年,北京入境游人数改变了2012年以来的下降趋势,重新“回正”,

而今年上半年,受国际因素、经济环境变化等方面的影响,北京入境游人次同比略有下降。

与此同时,境外游客对于北京的入境游产品需求也在不断发生变化。美国旅游批发商协会主席Terry Dale告诉记者,他明显感觉到,近几年美国游客在选择境外旅游目的地时,更注重对当地人生活的体验,比如他们前往北京旅游时,更希望可以深入北京的社区中去了解北京人的生活方式,包括本地居民喜欢的食物、音乐、文化等。目前,美国的旅行社已经在就这些新需求对相关的产品设计做出调整。

此外,还有专家提出,北京入境游消费结

构不够均衡的问题也仍然存在。根据此前北京旅游学会发布的《北京旅游发展报告》(以下简称《报告》),2017年,北京入境旅游市场人均花费1306.7美元,比全国平均水平高出421.99美元。“不可否认,北京入境旅游人均消费较高与以商务、公务、会议为出游目的的高端旅游群体占比较高有关。”《报告》同时指出,北京入境旅游消费中“行、购、食、住”花费累计占比达80%以上;“游、娱”占比还是相对较小。

会展游的门槛难题

为深挖北京入境游的潜在需求,会奖旅游被提到了重要位置重点推进。曹鹏程透露,下一步,北京还将结合目前的情况和主要客源市场需求进一步制定一些有吸引力的扶持政策,加速推动北京的会奖旅游、展览等方面市场扩容。

公开信息显示,会奖旅游已成为当今旅游业的热点领域,据世界旅游理事会预测,近几年,中国商务会奖旅游交易规模将保持20%以上的增速。

“为争夺会奖旅游这块大蛋糕,目前国内不少城市都推出了非常重磅的扶持鼓励措施,相较之下,北京如果想留住展会,确实需要进一步提高政策吸引力。”澳门博览集团有限公司会议总监江世波向记者介绍称。

江世波介绍,我国海南、澳门、新加坡的圣淘沙,美国的拉斯韦加斯等地都对会展企业开出了十分诱人的条件,比如在澳门,如果可以保证参会人员入住1000间酒店客房三晚,当地政府就会为展会免除所有场地租金。

此外,海南省以及海口市等各级政府都出台了不同的会展奖励政策,且可以相互叠加,申请难度也相对较小。还有资深会展企业负责人告诉记者,目前有大量二线城市瞄准会展市场出台了大量新政,比如在部分市级城市,一场大型展会的补贴能达到200万元,这不仅能覆盖活动成本,甚至还可以让参展企业和策展方“轻装上阵”,不用担心活动品牌树立初期容易出现连年亏损等问题。可见,未来北京要分羹会奖旅游,还将面临愈发激烈的竞争局面”。

北京商报记者 蒋梦惟

现代牧业提前扭亏 原奶企业春天来了?

连亏三年后,现代牧业首度实现扭亏。8月26日晚,奶牛养殖企业中国现代牧业控股有限公司(以下简称“现代牧业”)公布2019年中期业绩,公司实现净利1.25亿元。在原奶市场整体低迷的情况下,现代牧业的表现无疑是一丝曙光。不过,业内人士表示,现代牧业的扭亏并不能代表整个行业的回暖。未来,上下游企业可以通过种养结合、适度规模等模式从根本上来降低养殖成本,从而加速上游企业的良性运营步伐。

扭亏为盈

现代牧业2019年中期业绩显示,公司上半年实现销售收入25.7亿元,同比增长4.1%;实现净利1.25亿元,去年同期亏损1.4亿元。至此,现代牧业正式扭亏。作为一家专门从事奶牛养殖和牛奶生产的企业,现代牧业是国内最大的原奶企业。此前受进口大包粉冲击、原奶价格低迷以及下游液奶业务亏损等影响,现代牧业自2016年起持续亏损。

原料奶业务一直是现代牧业的主营业务。2019年上半年,原料奶业务已占现代牧业总营收100%,销售额同比增长9.6%。此外,现代牧业在牧场等方面也取得了良好的成绩。截至2019年上半年,现代牧业已经在中国内地7个省区营运26个万头级牧场。以畜群规模计,现代牧业为中国内地最大奶牛养殖公司以及最大原奶生产商。报告期内,现代牧业畜群规模约达22.68万头,每头成乳牛的年产量奶量达10.6吨,同比增加2.91%;产奶量达68.2万吨,同比增加7.23%。

蒙牛助力

在业内看来,现代牧业的成功扭亏离不开蒙牛以及新乳业这两座“靠山”的支持。根据2019年半年报,现代牧业约78%的原奶销

售给了控股股东蒙牛。

2017年初,蒙牛两次向现代牧业发起强制性现金要约,现持有现代牧业约61%的股份。此后,蒙牛对现代牧业进行了一系列“输血”。今年7月,新乳业也发布公告称,公司拟以1.792亿元认购及购买现代牧业股份,占其新发行股份后总发行股本的9.2846%。彼时,新乳业品牌部相关负责人告诉北京商报记者,新乳业将从现代牧业取得稳定、优质的奶源供应。

在接受北京商报记者采访时,乳业专家宋亮表示,现代牧业扭亏主要受益于蒙牛支持、资产处置等因素。蒙牛对现代牧业进行资产处置,大量的奶牛被淘汰,降低了其成本。同时蒙牛为现代牧业的原奶收购价格和数量托底,蒙牛对现代牧业下游系统的重新整理,进一步降低了成本,最终实现现代牧业的财务性盈利。”中国食品产业分析师朱丹蓬认为,新乳业入股对于现代牧业的扭亏有很大的支撑。二者各取所需,新希望也得到了优质的奶源。

对此,现代牧业相关负责人表示,过去几年,公司严格执行提单产、降成本、增效益的战略。一方面致力建立核心牛群,提高单产及成乳牛占比;同时逐步借助蒙牛统采平台“爱养牛”采购大宗饲料等,以量换价,促进现金成本的持续下降。在下游品牌奶业务方面,现代牧业与蒙牛合营的工厂于去年二

季度正式成立。受惠于销售模式的改变,品牌奶业务实现持续盈利。

利好待定

作为最大的原奶生产商,现代牧业的扭亏给行业注入了强心针。在2008年三聚氰胺事件之后,原奶需求一直一蹶不振。资料显示,2009-2013年原奶价格持续上涨后,行业又受到低价进口大包粉的冲击,2014年开始,中国原奶价格进入了持续下跌周期。

今年早些时候,农业农村部公布的数据显示,2019年1月第四周内蒙古、河北等10个奶牛主产省(区)生鲜乳平均价格3.61元/公斤,这一价格已经是2015年奶价大跌以来回升的新高。这给上游企业带来了福音。数据显示,西部牧业2018年实现净利1971万元,同比扭亏。原生态乳业近日也发布公告称,公司预期上半年业绩将同比扭亏为盈。

上下游一体化或将成为原奶行业未来的出路之一。据现代牧业总裁高丽娜介绍,目前国内原奶供不应求状况依然显著,预计下半年奶价仍将有稳健、持续的增长。不过,在宋亮看来,原奶行业回暖的信号并没有释放出来。当前中国奶源基础薄弱,同时收奶的积极性并不高。奶源整体价格仍然是跟年初相当,并没有大幅上涨。未来中国原奶行业应该以种养结合、适度规模的产业组织方式为核心建立养殖模式,从根本上来降低养殖成本,从而推动中国乳业可持续发展。”

朱丹蓬则认为,从国内最大原奶企业的扭亏可以看到,中国乳业资本的活跃度正在增强,随着整个乳业竞争的加剧,消费端对优质原奶的需求越来越大,这也加速了现代牧业等上游企业的良性运营步伐。

北京商报记者 姚倩 实习记者 王晓

行业竞争加剧 三亚酒店上半年营收压力陡增

北京商报讯(记者 关子辰)今年上半年,作为国内热门旅游目的地的三亚,酒店市场却并不乐观。8月27日,三亚市统计局发布的2019年上半年三亚市经济运行情况数据显示,三亚市多区域酒店呈现营收下降状态,具体来看,亚龙湾、三亚湾酒店营业收入分别下降12.8%、13.3%,海棠湾酒店营业额则增长41.1%,不过扣除去年新开业的亚特兰蒂斯带动,该地区酒店营业额则下降7.2%。业内人士指出,三亚作为海南国际旅游岛主要的度假目的地之一,近年来连续落户高端酒店,导致休闲度假市场竞争异常激烈。

海南省旅游饭店业协会副秘书长王德余指出,三亚市酒店市场下降一方面与旅游人数增长放缓有关,另一方面新开业酒店数量的增加,进一步加剧了市场竞争。

统计数据还指出,从游客规模看,今年上半年,三亚旅游饭店接待游客同比仅增长3.9%,增速比上年同期回落4.6个百分点,进入到二季度,三亚旅游饭店接待游客人数增速持续放缓,4、5、6月接待游客人数增速分别为4.2%、4.1%、3.9%。此外,数据还显示,从涉旅企业经营状况看,上半年纳入统计监测的旅游交通、酒店、旅行社、景点以及文化体育娱乐企业中,一半以上企业营业收入同比下降。

业内人士指出,今年上半年,无论是国内还是放眼全球,经济增速均有所放缓;此外,随着海南岛新政不断落地,限制的政策也逐渐增多,对赴海南投资的游客增加了门槛,导致赴海南旅游人数增速进一步放缓。

不仅如此,新开业酒店数量的增多,也加剧了酒店行业的竞争。据了解,今年上半年,三亚又新开业多家高端酒店,三亚嘉佩乐度假酒店就是其中之一。据不完全统计,截至目

3.9%

今年上半年,三亚旅游饭店接待游客同比仅增长3.9%,增速比上年同期回落4.6个百分点。

前,三亚开业五星级或达五星级标准酒店数量早已超过100家,今年还将有一批高端酒店开业。

北京商报记者了解到,仅在三亚海棠湾附近,就有三亚保利瑰丽、三亚海棠湾天房洲际度假酒店、三亚香格里拉度假酒店等众多国际品牌度假酒店。三亚高端酒店之间的竞争,不仅仅是各家酒店打出优惠价吸引顾客,甚至在招工上也互挖墙脚。有酒店员工透露,一些酒店更是将招聘的信息直接放到了其他酒店的员工宿舍区。此外,三亚亚特兰蒂斯去年开业时,在招工方面甚至开出了其他酒店双倍的薪资,由此引起了一连串反应。

而三亚高端酒店之间的竞争,也给经营带来了更大压力。一家三亚酒店经营者坦言,由于员工流失,一些酒店就需要开出更高的工资挽留员工,这样就增加了酒店的用工成本。此外,还有消息指出,三亚海棠湾四季度度假酒店、三亚海棠湾W度假酒店预计将在今年下半年开业。业内人士指出,新酒店继续开业,将进一步加剧三亚酒店市场的竞争。