

“苏超”热浪持续 江苏省如何撑起体育商业新范式

■本报记者 张敏
见习记者 梁傲男

两周休赛期过后,江苏省城市足球联赛(以下简称“苏超”)第四轮比赛于6月14日至6月21日打响,截至目前,场均观赛人次已达25000人,热度丝毫未减。其中,徐州主场对阵镇江的比赛,上座人数达到30823人,创下“苏超”开赛以来单场上座人数新纪录。

以体育为纽带,“苏超”带动起江苏各地的协同发展,更成为撬动本地消费的新引擎。美团旅行预订数据显示,截至6月16日,江苏省暑期文旅预订量同比增长41%,“跟着苏超游江苏”正成为出行关键词。

比赛期间,政策加持、平台经济共同放大“苏超效应”,带动江苏文旅体商全面增长,形成“赛事+百业”的融合新格局。“中国存在广阔的服务供给与多元化行业土壤,一旦热点产生,搭上流量便车后能够产生巨大增量,即使本身相关性不那么高的行业,也能相互加持助力。”东方证券在研报中如此表示。

赞助商数量大幅增长

“苏超”的商业价值仍在持续释放。记者了解到,“苏超”首轮打响时共有6个赞助商。其中,赛事总冠名江苏银行股份有限公司(以下简称“江苏银行”);官方战略合作伙伴为江苏今世缘酒业股份有限公司(以下简称“今世缘”)品牌“国源V3”;官方合作商为卡尔美体育用品有限公司;官方赞助商为康师傅控股有限公司(以下简称“康师傅”)“喝开水”品牌;官方供应商为紫金财产保险股份有限公司(以下简称“紫金保险”)与佳得乐(Gatorade)。

到本轮比赛,赞助商数量(不含公益支持单位)已经达到19个。其中,赛事总冠军为江苏银

行;官方战略合作伙伴增加至7家企业,包括今世缘“国源V3”、江苏龙蟠科技股份有限公司、北京理想汽车有限公司、海澜之家集团股份有限公司、京东集团股份有限公司(以下简称“京东”)、百胜中国控股有限公司旗下肯德基、安井食品集团股份有限公司;官方合作商变更为江苏吾器酷体育产业有限公司、广西花红药业股份有限公司旗下“消肿止痛酊”;官方赞助商新增至5家,包括康师傅“喝开水”、中兴通讯股份有限公司旗下品牌“nubia”、途虎养车股份有限公司、内蒙古伊利股份实业集团股份有限公司(以下简称“伊利”)以及浙江宇视科技有限公司;官方供应商包括紫金保险、佳得乐、啤酒品牌喜力(Heineken)、小米集团4家。

除了联赛层面的赞助体系扩容,13个赛区也展现出活跃的地方商业支持。以扬州赛区为例,据“运动扬州”微信公众号消息,“苏超”第四轮比赛打响前,其足球队赞助商数量已达到15个,包括扬州扬杰电子科技有限公司、江苏邗建集团有限公司、中国工商银行扬州分行等。

综合来看,“苏超”短期内不仅实现了赞助商数量的大幅增长,其赞助商所属地域、行业分布也愈发宽广,反映出赛事商业价值正快速提升。

京东相关负责人对《证券日报》记者表示,“苏超”开赛以来受到全民关注,不仅是一场民间体育盛会,更成为传播江苏城市文化、促进体育消费的重要载体。此次京东成为“苏超”官方战略合作伙伴,将在赛事营销、文化娱乐、全民健身、宣传直播、比赛定制等方面展开合作,通过“体育+电商+外卖”的创新融合模式,为球迷和消费者带来惊喜。

伊利相关人士也对《证券日报》记者表示,希望通过一系列深度、有趣、接地气的互动,深化“苏



美团旅行预订数据显示,截至6月16日,江苏省暑期文旅预订量同比增长41%,“跟着苏超游江苏”正成为出行关键词

超搭子有伊利”,提升在“苏超”球迷及泛体育人群中的活跃度、好感度和情感共鸣,并推动在江苏及周边区域市场的渗透与增长。未来,伊利还将考虑通过定制化联名产品、组织球迷观赛派对、提供专属福利等多种方式,深化与“苏超”和球迷的互动。

中国信息协会常务理事、国研新经济研究院创始院长朱克力对《证券日报》记者表示,“苏超”赞助商暴增是群众体育经济价值的集中爆发。此次赛事从草根狂欢升级为全民话题,品牌方嗅到的不仅是球场边的广告位,更是深度参与社会情绪的机会。各行业企业的集体入场,本质是市场对注意力经济的精准投票。

华美酒店顾问机构首席知识官、旅游酒店行业高级经济师赵焕焱对《证券日报》记者表示,当一场球赛能同时撬动线下消费与线上热点互动,其赞助价值便升级为一

种流量投资。他认为,需警惕市场过热风险。赛事可持续发展的关键在于运营方能否将商业动能切实转化为服务升级,让流量红利真正沉淀为足球生态的持续造血能力,从而确保商业扩张滋养赛事生态,而非对其造成干扰。

经济实力是重要支撑

“苏超”爆火背后的驱动因素有很多。从经济角度来看,中国国际经济交流中心经济研究部副部长刘向东对《证券日报》记者分析称,江苏省各城市协调发展,且普遍具有较强的经济实力。

数据显示,2024年,江苏省GDP超13.7万亿元,继续稳居全国第二位。在江苏省13座城市中,苏州、无锡、常州、南通、南京等去年GDP均达万亿元以上;徐州去年GDP突破9500亿元;此外,扬州、盐城、泰州等去年GDP也均在

7000亿元以上。

而江苏的县域经济同样“出众”。在2024年度全国综合实力百强县市中,前四名均来自江苏,依次是昆山、江阴、张家港、常熟。其中,昆山2024年GDP达5380.17亿元。

巨丰投顾高级投资顾问周华雷对《证券日报》记者表示,强大的经济实力使得江苏各城市能够投入大量资源用于赛事的举办。江苏地方政府对体育事业的重视和支持,也为“苏超”联赛的商业化提供了良好的环境。

在朱克力看来,江苏的经济底色为“苏超”提供了支撑。“江苏省城市间GDP差距小,构成了天然的城市竞争张力,盐城‘送鸡蛋饼’、常州‘免恐龙园门票’等操作,本质是城市经济实力支撑的文旅资源互换;在此基础上,足球成为江苏13城软实力比拼的新载体,进一步激发了球迷的城市荣誉感。而这才是苏超最深的‘护城河’。”

国机汽车：积极拓展国内市场业务

■本报记者 桂小笋

6月17日,国机汽车股份有限公司(以下简称“国机汽车”)举办2024年度暨2025年第一季度业绩说明会,就投资者关注的市值管理、经营策略、海外市场等事项,公司多名高管进行了解读。

由于公司股价目前“破净”,在业绩说明会上,投资者对于公司如何进行市值管理颇为关注。对此,多位高管表示:“公司已制定符合实

际的‘市值管理制度’,并将积极用好市值管理‘工具箱’,推动公司投资价值合理反映公司质量。公司控股股东坚定看好中国资本市场,建立常态化股票回购增持机制。如果控股股东实施相关行为,公司会按规定履行信息披露义务。”

2024年,国机汽车实现营业收入420.25亿元,同比下降3.44%;利润总额5.29亿元,同比上升247.01%;归属于上市公司股东的净利润3.92亿元,同比上升1787.58%。国机汽车2025

年一季度报告显示,报告期内公司营业收入同比下滑14.84%,但是归属于上市公司股东的净利润同比增长9.08%。

对于营业收入下降而净利润大幅增长的原因,国机汽车财务总监兼董事会秘书张之亮在回答《证券日报》记者提问时表示,公司2023年计提大额减值,导致当年利润基数较低。这是2024年公司净利润同比大幅增长的原因。目前来看,外部经营环境复杂,行业竞

争激烈,公司加强风控,审慎选择客户,汽车工程业务新签合同额同比减少,导致收入规模同比下降。

分业务情况来看,2024年,汽车工程业务营业收入下滑明显。对此,国机汽车董事、总经理、党委副书记贾屹告诉《证券日报》记者,汽车工程业务积极把握国际品牌车企产业链调整和中资车企“走出去”战略机遇,持续深耕欧洲、北美等市场,加速拓展南美、中亚、北非等新兴市场。公司在确保进口汽

车业务持续性和稳定性的基础上,积极拓展国内市场业务。

政策层面来看,自《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》(以下简称“并购六条”)发布以来,上市公司开展并购重组交易热度持续升温。在业绩说明会上,投资者也十分关心国机汽车是否会筹划并购重组。对此,张之亮表示:“公司关注到证监会发布的‘并购六条’,并已开始学习。如后续开展相关业务,会按规定履行信息披露义务。”

华资实业紧抓健康消费升级趋势 专注做好主业

■本报记者 马宇薇

6月17日,包头华资实业股份有限公司(以下简称“华资实业”)召开2024年度暨2025年第一季度业绩说明会,积极回应市场和投资者重点关注的经营、产品研发、市场拓展、产业升级等问题。

从经营情况来看,2024年,华资实业实现营业收入5.16亿元,同比有所回落,实现归属于上市公司股东的净利润2544.51万元,同比增长34.81%。

据介绍,面对谷朊粉市场不利因素,华资实业紧抓健康消费升级趋

势,聚焦植物蛋白与高附加值健康食品赛道,深化与高端烘焙行业重点客户合作,拓展功能性食品领域或优质客群,同步实施大众市场的战略性收缩,以差异化布局构筑抗周期防线。面对酒精市场周期性波动,公司实施产品结构战略升级,重点培育高附加值产品矩阵。2024年,毛利率较高的无水乙醇产品线销量占比提升5.35%,成为酒精板块价值增长极。

“公司同步推进应用场景多元化布局,将酒精业务向化妆品基料、医药辅料、精密化工等高端领域延伸,通过构建全产业链客户矩阵增强抗周期能力。”华资实业相

关负责人表示。

2024年,在全力深耕现有业务的同时,华资实业如期建成年产2万吨黄原胶项目并顺利试产,实业基础得到进一步夯实,多元化经营取得新的突破。

华资实业副董事长、总经理刘福安对《证券日报》记者表示:“公司将继续专注于做好主业,提升主营业务的盈利能力。将深入挖掘玉米、小麦深加工价值链,通过优化运营效率、提升产品质量,确保核心业务的稳步发展。”

面对市场和行业的快速发展,华资实业如何结合自身产业背景

和资源优势,实施产业纵深战略?

“从行业发展及公司实际来看,粮食深加工产业预计未来发展方向为:产品多元化与高附加值化、原料综合利用与产业链延伸、节能降耗与循环生产。”刘福安表示,公司将全力打造“绿色、健康、安全”的产品品牌,目前已设立研发中心,并与多所知名高校和科研机构建立了紧密的合作关系。未来,公司将以技术创新和产品升级为核心,围绕这一品牌战略持续深耕,通过推动农产品的高值化利用,不断提升公司的品牌影响力和市场竞争力。

围绕粮食深加工产业,华资实

业正进行更深层次的布局。一方面纵向深耕小麦价值链,实现产品从普通功能性食品向特殊人群专用营养健康产品的跃迁;另一方面横向拓展玉米价值链,实现从单一产品向高端系列产品的跨越。

刘福安表示,未来,公司将在现有项目基础上,结合国家政策导向和市场需求,不断开拓新的业务增长点,并适时推进与并购、整合相关的资本运作,进一步提升公司的核心竞争力和市场地位。同时通过技术创新和战略布局,持续推动公司高质量发展,力争在全球市场中占据更加重要的行业地位。

曙光股份 向解决方案提供商转型

■本报记者 李勇

6月17日下午,辽宁曙光汽车集团股份有限公司(以下简称“曙光股份”)召开2024年度暨2025年第一季度业绩说明会,曙光股份总裁李全栋在回答《证券日报》记者提问时表示:“公司坚持以汽车整车与底盘系统为战略方向,坚持‘双轮’驱动,整体协同发展,全力开拓国内、国际两大市场。聚焦核心产品和业务,全面重塑产业链、供应链和价值链,形成‘三链协同’新局面,由传统制造商向解决方案提供商转型,实现高质量运行,可持续发展。”

获得氢燃料电池客车资质

曙光股份是一家以汽车整车、汽车车桥及零部件为主营业务的大型汽车产业集团。公司拥有“黄海汽车”和“曙光车桥”两大品牌。

曙光股份曾一度陷入控制权之争,经营受到较大冲击,业绩持续亏损,内控被出具非标意见,公司股票也曾被实施其他风险警示。

2023年,随着北京维梓西咨询管理中心(有限合伙)通过司法竞拍方式取得曙光股份控制权,曙光股份也迎来新转机。

此后,随着董事会、监事会的全面换届,曙光股份发展重回正轨,治理结构不断完善,公司经营持续恢复。今年4月份,曙光股份股票正式撤销被实施多年的其他风险警示。

“2024年以来,公司经营情况得到持续改善。2025年一季度,顺利实现‘摘帽’,并获得氢燃料电池客车资质。”李全栋在业绩说明会上表示。

据李全栋介绍,2024年,曙光股份全年销售整车2907辆,同比增长66.40%;销售车桥91.64万支,同比增长19.57%;全年实现营业收入14.75亿元,同比增长8.20%;实现归属于上市公司股东的净利润-3.41亿元,同比大幅减亏。今年第一季度,公司实现营业收入3.62亿元,同比增长1.49%;实现归属于上市公司股东的净利润-7277.78万元。

经营全面改善的曙光股份也在积极寻求外部投资合作机会。“在做好经营管理工作的同时,公司始终保持对国家级行业重大政策的关注。始终秉持开放共赢的理念,欢迎并愿意与产业链上战略协同一致的优秀公司开展合作。”李全栋表示,公司近期与吉利远程、丹东国投签订了《项目合作协议》,三方将充分发挥各自资源优势,围绕“整车及零部件产业发展、积极推广醇氢电动等新能源汽车、推进醇氢生态体系建设、加速交通运输绿色低碳转型发展、醇氢生态科技股权合作”等方面开展合作。

正全力开拓订单

对于投资者关注的如何改善盈利能力问题?李全栋表示:“公司董事会、经营管理层带领全体员工正在全力开拓订单,研发新产品,增加产能利用率,摊薄固定成本,改善毛利率,降本增效,以实现经营业绩的改善。”

值得关注的是,随着持续推进对新能源产品的研发及投产,曙光股份也面临一定的营运资金压力。为尽快改善公司的财务状况,为业务发展提供支持,曙光股份正在推进一项面向公司实控人的增发融资计划。公司实控人之一梁梓拟以现金的方式认购增发股份,为公司注入资金3.39亿元,用于补充流动资金。同时,此次定增也将进一步提高控股比例,稳固实控人的控制权。

对于投资者关注的定增进展,曙光股份副总裁、财务总监马浩旗回复称:“公司股东会已审议通过了向特定对象发行A股股票的相关议案,本次向特定对象发行A股股票事项在股东会批准后还需上海证券交易所审核通过,并经中国证监会作出同意注册的决定后方可实施。后续如有进展,公司将严格按照相关法律法规和监管要求履行信息披露义务。”

交通银行 全方位护航宇通扬帆出海

宇通作为中国客车“走出去”的闪亮名片,2024年实现客车出口超1.4万辆,海外销售额突破150亿元,持续领跑中国客车出口。伴随着业务高速发展,国际金融业务需求也随之增长。

交通银行郑州自贸区分行精准对接宇通需求,定制国际金融业务解决方案,助力宇通进出口业务发展。在结算优化方面,依托人民币跨境支付系统(CIPS)、离岸账户及本外币现金池,交行为宇通打造高效跨境结算通道,同时提供多个小币种收汇、结汇服务及外币远期锁汇方案,有效管理汇率波动风险,实现降本增效。在产业链金融方面,交行河南省分行联合香港分行为宇通境外子公司提供综合性金融方案,助力海外销售稳定运营。在支持海外市场订单落地方面,交行河南省分行携手境外分行为宇通销售各环节提供创新金融产品,通过涉外非融资性保函助力拿单、降低交易风险,通过信保融资、福费廷业务,助力销售资金回笼,提升周转效率。

近年来,交通银行紧扣金融“五篇文章”,以专业创新的全方位国际金融服务,为宇通拓展全球市场提供有力支撑,助力实体经济“走出去”。未来,交行将持续深化与宇通等优秀企业合作,以金融之力护航中国企业扬帆远航。

(CIS)

高水平通过FDA飞检 东北制药质量管控体系铸就国际市场“金钥匙”

在全球监管标准严苛的美国市场,中国制药企业正以硬核实力书写新的出海篇章。近日,东北制药以“零缺陷项”的优异成绩通过美国食品药品监督管理局(FDA)为期三天的膳食补充剂成分飞行检查。这场时隔13年的突击检查,不仅验证了东北制药质量管控体系的卓越性,更为企业深耕国际市场注入强劲动能。

美国FDA飞检以其突击性、严格性和全面性著称,“不预告检查计划,每天到厂后确定检查内容。”

作为此次飞检迎检主管单位,东北制药原料质量部部长魏艳直言,FDA飞检是对企业综合实力的一次严峻考验。

在近三天的检查过程中,检查官从企业投诉、召回板块入手,全面评估企业售后产品风险管控情况;随后对企业生产线、物流储运中心;进行了现场检查,着重关注卫生及清洁状态;检查了相关产品的生产记录和检验记录等管理情况,并抽查了过敏原、环境监测检验报告等。

值得关注的是,此次受检产品

涉及维生素C及系列、左旋肉碱及系列和氨酪酸等10个核心产品,涵盖三个生产分厂及物流储运中心、原料检验中心、能源保障中心等多个相关部门。面对如此细致严格的检查,东北制药凭借深厚的食品质量管理体系底蕴和专业的迎检团队,从容经受住了考验。最终,东北制药以“零缺陷项”高水平通过了现场检查。

东北制药的顺利通关绝非偶然,而是其三十年如一日深耕质量管理的深厚积淀。魏艳介绍,东北

制药始终坚持以质量为先,自20世纪90年代推行食品安全管理体系以来,持续对标国际标准,不断完善企业食品安全体系管理,截至目前,相关产品已通过BRC、ISO22000、IP、Kosher、HPAS等国际权威认证,主要产品远销全球100多个国家和地区。“飞检本质上是对企业日常质量管理的‘突击考试’。”魏艳表示,这也更验证了我们质量管控体系的稳定性和可靠性。

“在国际市场,FDA认证就是最好的‘通行证’和‘信用背书’。”

(CIS)