

回归本质 引领时尚

——新形势下,观察“海天盛筵”的转型之道



■ 本报记者 赵健

本来要专注做成一个纯粹的游艇和私人飞机展览会,却被当成了“富人俱乐部的不雅派对”。相互的信息不透明,加之好奇、艳羡、猜疑,少见多怪,甚至仇富的心态,一度被严重“妖魔化”。

如今,清者自清,浊者自浊。

回头看来,“海天盛筵”的出现,本身就带有很大的争议性。

这或许源于它所处的背景,源于它的创始人,更源于所处行业的独特性。

“海天盛筵”背后的企业是成立于1998年海南鸿洲置业集团——这个横跨粤、深、琼三地超高端复合型旅游度假王国。其创始人王大富,一个痴迷的海钓爱好者,胆量惊人,眼光独到,不仅率先在国内组建游艇俱乐部,并成为了世界顶级游艇俱乐部摩纳哥皇家游艇会俱乐部联盟成员,更是前瞻性地决策举办“海天盛筵”,迅速推动国内游艇业、公务机和时尚高端生活方式的发展。

如今,面对国内经济下行压力以及反腐力度的加大,加之国际奢侈品市场的需求下降等等大环境影响,“海天盛筵”却丝毫不为形势所迫,有条不紊地出牌,构建起国内游艇业营销新模式,按照自己早已制定的战略悄然完成着自己的转型升级,实现华丽的转身。

定位决定地位

“海天盛筵”名气很大,不仅家喻户晓,而且蜚声国际。

从零开始,创办短短七年,就走过了其他知名品牌需用十几年,甚至数十年才能取得的品牌知名度,晃眼间,“海天盛筵”一下成为中国高端奢侈品聚会的“代名词”。

营销专家曾说,伟大的品牌从来都不依靠激烈的“竞争”而建立,相反,恰恰是因为深刻洞察到了消费者的需求和趋势并加以满足而轻松获得。背靠中国这个巨大的市场,“海天盛筵”的成功似乎成为最好的印证。

用王大富的话来说,“游艇业从全世界来看都是很特殊、很专业,被人关注,却是只有少数人参与的行业,要想在这一领域跟上步伐,满足需要,实现发展不仅要实力和信心,

更多地则要极度的智慧”。他形容游艇业在中国看起来很美,完全的高大上,其实,做起来还是相当的不容易。

王大富感叹道,中国经济这十来年的高速增长,国力增强的同时,中国人的生活水平也在显著提高,但富裕起来的国人对时尚健康的生活方式虽充满向往但很少涉及,究其原因,王大富认为:多数富裕起来的国人的消费现在所处在“亚文化”状态,缺乏正确的引导和培养;而国内游艇业的发展了这么多年,还没有一个品牌占领了行业标准的制高点,或者把行业标准升级为国家标准制高点,当行业中真正的领导性品牌出现的时候,这个行业才是真正发展的时候。

“海天盛筵”自身的定位也在悄然改变。在王大富心中,它将不再是曲高和寡、仅针对富人阶层的平台,而正在演化成一个向公众传播优质生活理念的平台。王大富认为“我全球都走遍了,游艇对于中国人而言还是一个体验式消费的奢侈品,但对于外国人而言,那就是像普通汽车一样的日用品。因而,游艇未来的消费主体是中产阶层,而不仅是富人阶层,未来将以大众消费为主了”。

王大富立志要开创中国自己的高端游艇会品牌,成为国内游艇业当仁不让的开路先锋。七年的发展实践来看,越来越多的国人通过“海天盛筵”了解、认识了国际上最先进的技术、最新潮的艺术品、最前卫的健康生活方式;阿兹慕游艇、法拉帝集团、博纳多集团、亚诺游艇、杰鹏游艇、欧尼尔游艇、星瀚游艇等全球游艇、航空及高端品牌在中国的权威发布窗口,推动了三亚游艇业、海上旅游板块以及帆船等海上运动的发展,现已云集95%以上的世界知名游艇品牌,拥有近千个游艇泊位,成为亚洲最大的游艇和公务机展会。

“海天盛筵”正在成为三亚的城市名片,成为三亚走向世界的窗口,也成为了属于海南的世界级品牌。

格局决定结局

企业以怎样的姿态介入市场,很大程度上取决于企业家用什么样的思维来把握市场。如今,在国际奢侈品市场持续低迷,国内经济下行压力的反腐力度加大的背景下,基



于战略的前瞻性选择,王大富选择把“海天盛筵”做回原来的本质。

其实,“海天盛筵”的概念和商业模式其实并不复杂,它主要是把富人们喜欢买东西尽可能汇集在一起,组织者充分借用三亚美丽的热带海滨作为营销场景,然后从赞助商费用与摊位费中获得商业利润,这是国外一种传统的商业模式。

在创办初期的那几届,举办“海天盛筵”很大程度还是在为鸿洲集团的房地产项目吸取人气和扩大知名度。这样的做法本无可非议,但却让“海天盛筵”蒙受不白之冤。

事实也证明,把没有真正有购买需求,有消费或者来寻找合作机会的人员吸引来后,不仅会招致一些参展商的不满,也不利于培养有品质生活的不断追求的富有消费群体。

“海天盛筵”本名是“游艇、航空及时尚方式展”,跟其他展会最大不同的便是将私人飞机和豪华游艇真切地带入展览内容,是以游艇产品为主的交易平台,因而,它需要的是质量,而不是所谓的人气。

王大富认为,“海天盛筵”的本质倡导更多人去体验更具品质感的生活方式,传递出对梦想、艺术、生活的热情与积极进取的态度。要把以前的泡沫和繁杂的东西去掉,“海天盛筵”从战略上要回归到它所需要的市场当中,也就是回归到本质,只有回归本质的持续坚持才是成功的关键。

一场商业模式推广手段的转变,“海天盛筵”演绎着令人向往的未来。毕竟,“海天盛筵”做成一个专注于“游艇和私人飞机的展会”是王大富的终极目标。

至臻生活,惠及大众

思想决定发展的出路,视野决定发展的空间。作为游艇行业的引领者,“海天盛筵”要为国内游艇业打造新生态,给传统游艇行业一次全方位、深层次、颠覆性的冲击,为他们提供全新的可以探索和持续发展的商业模式。

长期以来,游艇被定义为一种奢侈度假消费品,“有钱买游艇的人,没时间玩,没钱买游艇的人,又没途径玩”是国内游艇行业的尴尬局面。在王大富看来,国内游艇业的发展只

有从所谓的“贵族阶层”进入“平民阶层”才能有更大的发展空间。而中国经济的快速发展,造就了一个庞大的中产阶级,健康、快乐、向上的生活方式,对这个人群很有吸引力。

相比美国超千万艘游艇的保有量,中国市场有巨大的发展空间。在接下来的5-10年,将是中国游艇产业发展的一个加速期和黄金期。中国的游艇文化会迅速发展壮大,成为面向更加广泛人群的高端休闲方式。届时,游艇产业会和20年前的汽车产业、10年前的高尔夫产业一样,前景可观。

然而,近年来国内的游艇业遭遇了“断崖式”下滑。中国船舶工业协会船艇分会理事长杨新发说,现在75%以上的游艇企业订单严重不足;大部分游艇俱乐部门庭冷落,游艇展览会直落式下滑。另一方面,中国游艇现在的百人占有率为0.0016%,美国这一数字是5%。中国内地现在游艇存有量在4000多条,其中70%以上是长期闲置的。

一方面巨大的市场前景诱惑,一方面又是严重的供需差距,国内的游艇业一边是火焰,一边是海水。王大富认为,游艇租赁是破除当前行业发展低迷的利器。因而,从2015年起,鸿洲集团掀起了以大众游艇旅游运营的“全域营销”。

王大富阐述道,全域营销不是否定了高端客户的市场和价值。恰恰相反,通过把传统游艇会客户金字塔模型倒置,形成以高端客户和大众游艇旅游的两级服务,让高端产品一更纯粹、更极致,让大众游艇产品一更丰富、更亲民、更具性价比!把渠道合作渗透到客户吃、住、行、游、购、娱,所有的行为轨迹里去。

简单来说,高端的自己去玩高端的,但中产阶级,甚至普通的老百姓也可以有自己玩游艇的途径。鸿洲游艇会推出一款极具震撼的产品:358元就可以玩游艇:这其中包含1个小时的游艇出海,一席海鲜自助晚餐,一次海天盛筵展览会永久的参观资格。王大富说,针对大众消费的产品去年推出便实现3000单,今年截至目前是11000多单。这其中,不单纯是358元档产品。

回归本质的“海天盛筵”,不再让普通消费者望尘莫及,惠及大众的产品,让众多有识之士看到了发展游艇产业的巨大潜能。

基金规模战年末“变阵” 短期理财基金“重出江湖”

■ 丁宁

资金面偏紧的态势正在改变基金年末的传统营销模式。

一方面,在各家货基普遍承受不同程度赎回压力的背景下,以往年末依靠货币基金扩容的路子难以为继;另一方面,阶段性资金利率的陡峭上扬使得主投协议存款的短期理财基金,成为不少公募借势营销的新“利器”。

目前,招商、建信、华安、汇添富、博时等多家基金公司都开展了针对不同期限短期理财基金的持续营销。在协存利率高企的背景下,短期理财基金的市场吸引力或将提升,这类曾经一度转入“低调”的理财基金产品,是否会年底这个特殊的市场环境催化下,成为基金行业规模增长的新推手,值得关注。

重出江湖

种种迹象显示,一度转入“低调”的短期理财基金,正再度走到基市持续营销的舞台中央。

博时基金近日发布公告,宣布旗下短期理财债券基金博时月月盈将于12月23日至26日开放申购。

除此以外,包括招商、建信、华安和汇添富在内,目前有多家基金公司或通过软文投放、或通过直接在网站首页置顶宣传,对旗下不同期限的短期理财债基进行持续营销。

而在此之前,由于资金面维持宽松环境,且与货币基金相比,其流动性和收益率并未体现出明显的竞争优势,短期理财债基一度陷入较为尴尬的境地。

根据官网公布的信息,上述博时月月盈(R类)第一期运作期为2014年9月22日至10月20日,到期后即暂停了下一运作期运作、不接受集中申购。

事实上,基础市场环境和投资者热情的不匹配,此前有相当一部分短期理财基金选择暂停运作,甚至业内首只选择主动清盘的基金产品即是沪上某家基金公司旗下的短期理财基金。

而在不少短期理财基金的产品合同中均有规定,基金管理人可在对市场综合评估后,与托管人商议主动暂停/开启下一运作期的运作,让基金在适当时机进行运作。

“此次开启博时月月盈,正是因为临近年末,跨年跨节资金需求旺盛,短期理财迎来难得的黄金投资窗口。”博时基金表示。

年末“变阵”

在业内人士看来,短期理财债基的“柳暗花明”,与当下资金面偏紧的市场环境有一定相关性。

由于近期资金面持续收紧,各家基金公司的货币基金普遍承受了一定的赎回压力。一些渠道人士透露,部分大型机构在几周前持续赎回货币基金,导致几个大型基金公司的货基规模合计流失近千亿元。

从基金规模数据看,根据基金业协会数据统计,在所有类型基金产品中,只有货币基金规模出现缩水,缩水规模为2691.73亿元。

“传统上,年末基金公司主要依靠货币基金来进一步扩大规模,但此番资金面收紧使得货基出现较大比例赎回,基金公司的持续营销目标只能转移。”分析人士表示。

而在货币基金面临“抽水”挑战的同时,主投协议存款、同业存款、债券回购和短期债券等较低风险金融工具的短期理财基金的议价能力则在水涨船高。

统计显示,进入11月以来,7天shibor利率连续近20个交易日上涨,创下近15个月新高;5.5%的一个月协议存款利率最高甚至触及5.9%高位,28天国债回购利率也飙升到5.895%。

在此背景下,截至12月20日,大部分短期理财基金的7日年化收益率相比11月都有很大程度提升,涨幅最大的广发理财30天B,7日年化收益环比上涨了72.1%,年末“翘尾”效应明显。

沪上某基金公司市场部人士坦言,经历股债双双调整,公司年末规模考核压力大增,短期理财基金由于其阶段性高企的收益,正成为当下不少基金公司争夺机构及银行新客户的新“利器”。

不过也有分析人士出言谨慎:“即便短期收益率提升也很难改变短期理财基金被日渐‘边缘化’的命运,既然其与货基投向和收益率没有太大的差别,机构选择赎回货基流向收益率更高的领域,转而再回到类似的短期理财产品中的可能性并不大。”

年关临近,短期理财基金是否会在当下特殊的市场环境催化下,成为基金行业规模增长的新推手,有待观察。

新三板突破 10000 家挂牌企业 将推一揽子流动性解决方案

■ 左永刚

2016年,全国股转系统(即新三板)快速扩容超过10000家挂牌企业,成为全球挂牌企业数量最多的证券市场。截至12月22日,挂牌企业达到10080家,其中基础层企业9128家,创新层企业952家。

今年11月份,证监会副主席赵争平在一次论坛上对新三板改革定调,即新三板将坚持市场化、法治化原则,加强顶层设计,健全法律法规体系,优化交易、融资、监管等制度安排,提升市场运行效率,夯实市场发展根基。

2017年新三板将以市场分层为基础,以改善市场流动性为核心,持续推动制度供给与改革。

新三板进入强力监管周期

回顾2016年,新三板市场实现了快速扩容。截至12月22日,新三板新增近5000家挂牌企业,达到10080家,提高了中小微企业有效股权融资规模。

在快速扩容的同时,新三板还完成一项重要的基础性工作:6月27日起实施分层管理,初期分为创新层和基础层,目前952家挂牌企业处于创新层。

记者了解到,未来全国股转系统将陆续针对创新层和基础层挂牌公司采取差异化的制度安排:一方面推动创新层挂牌公司进一步规范公司治理,切实加强信息披露、发行融资和并购重组的监管,提升创新层挂牌公司整体规范化水平,在此基础上为市场的后续制度创新和服务创新打开空间。另一方面对

基础层挂牌公司加强服务和引导,针对基础层挂牌公司大部分处于初创期、股权集中、融资交易不活跃的特点,引导基础层挂牌公司主动规范公司治理,优化基础层挂牌公司信息披露制度,加强基础层挂牌公司资本市场监管规则的培训,提供针对性培育孵化和融资对接、并购服务。

在夯实分层这一制度基础的同时,2016年新三板监管趋严,如严查挂牌企业挪用资金、完善券商考核、严查投资者门槛等。2016年4月份开始,对主办券商进行执业质量评价,为此发布了自律监管措施和纪律处分实施办法。

“今年年初开始,新三板进入了强力监管年,明年新三板仍将处于强力监管周期,加强监管趋于常态化。”新三板投资者、南山投资创始合伙人周运南在接受记者采访时预计,全国股转系统副总经理、新闻发言人隋强此前表示,“流动性不足和监管能力不适应市场发展是新三板目前面临的主要矛盾。”

明年改革锁定流动性“靶心”

与监管层的判断一致,目前市场参与各方对于提高公司质量、改善市场流动性、完善融资功能等有许多迫切期盼。改善新三板市场流动性,国务院以及证监会、全国股转系统已经给出了积极信号。

2016年以来,国务院密集提出了对新三板改革的要求,国务院印发的多个文件提及新三板改革,其中年初公布的“十三五”规划明确要求“深化新三板改革”,9月中旬印发的《关于促进创业投资企业持续健康发展的若

干意见》,要求“完善新三板交易机制,改善市场流动性”。这是首次在国务院层面的文件中明确提出改善新三板市场流动性。

在证监会层面,副主席赵争平提出,“新三板必须坚持机构投资者为主,实施严格的投资者适当性制度。改善流动性必须坚守现有的合格投资者制度,在此基础上,推进制度建设,研究改革交易方式,丰富做市商类型,优化激励约束机制。”

11月上旬,全国股转系统公开表态称,目前全国股转系统正按照“十三五”规划关于深化新三板改革的部署和国务院要求,加紧制定改革方案。总体思路是,以改善市场流动性为核心,以市场分层为抓手,落实“依法、从严、全面”监管要求,进一步提升市场服务效能和整体运行质量。改革将在维持现行分层标准不变的前提下,兼顾创新层和基础层挂牌公司的不同特点和差异化需求,具体改革方案将在形成后征求市场意见。

同月,全国股转系统副总经理高振营表示,“要改善新三板市场流动性,需要把不适应于公开市场的交易制度彻底改善,协议转让不是公开市场的典型交易制度,只能是一个补充。公开市场其他的交易制度,新三板都可以探索。”

一揽子流动性解决方案起步

据记者了解,全国股转系统正在研究流动性一揽子解决方案,包括修订股票转让制度、启动私募参与做市、建立统一的盘后大宗交易制度等。

目前新三板一揽子流动性解决方案正逐

个推出,并且已经开出“第一单”,12月13日,全国股转系统已经公布10家参与做市试点的私募机构名单。预计下一步完成现场验收后,10家私募机构将与现有的88家券商形成近百家的做市商队伍,服务做市企业。

记者获悉,预计2017年将优化协议转让,同时推出盘后大宗交易制度,并且有望在交易过程中引入价格形成的竞争性因素,推动公募基金入市,放开挂牌同时向合格投资者发行股票新增股东人数35人的限制。

除了围绕流动性推进改革之外,2017年仍将延续强力监管,于2016年10月份开始征求意见的《全国中小企业股份转让系统挂牌公司股票终止挂牌实施细则(征求意见稿)》,将在2017年正式发布并实施。

“建立常态化、市场化的退市机制是全国股转系统完善市场建设的重要内容,是实现市场进退有序、健康发展的重要保障。”全国股转系统相关负责人表示。

“终止挂牌实施细则堪称新三板退市制度,退市制度的出台无疑是继分层制度之后的又一个重大基础性制度。”周运南认为,新三板退市制度的正式出台,将加速挂牌企业的退市进程,推动更多企业主动或被动退市,以达到市场净化以及实现市场新陈代谢,促进市场形成良性循环。

记者了解到,综合监管层既定安排,预计2017年围绕流动性的改革将加快推进,同时将不断加强挂牌端、券商督导以及退市等环节监管。“监管层第一步是加强新三板参与各方的严厉监管,第二步通过严加监管,促使新三板参与各方规范化运作,第三步就是逐个落地配套政策。”周运南预计。