

杭州宋城旅游发展股份有限公司

关于成立全资子公司的可行性研究报告

二〇一一年七月

目 录

一、项目概况	1
(一)项目简介	1
(二)投资背景	1
(三)投资主体与投资内容	3
二、投资方案	7
(一)出资及股权设置	7
(二)子公司经营范围与目标	7
三、项目实施的必要性与可行性	8
四、项目实施计划	10
(一)子公司成立与业务开展	10
(二)子公司的管理架构	10
五、项目效益分析	11
(一)经济效益	11
(二)社会效益	11
六、项目风险分析	13
(一)市场风险及对策	13
(二)管理风险及对策	14
(三)投资风险及对策	15
七、结论	16

第一节 项目概况

一、项目简介

杭州宋城旅游发展股份有限公司（以下简称“宋城股份”）拟在山东省泰安市设立全资子公司——泰安千古情城有限公司（暂定名，以工商登记为准）。

子公司主要以主题公园+旅游文化演艺为核心经营模式，打造泰山千古情城旅游文化项目，充分挖掘泰安大汶口文化、封禅文化、泰山女神等历史文化要素，凸显泰安的城市特色，整体提升泰安的旅游功能品质和规格，形成强大的市场吸引力。

二、投资背景

（一）所属行业被定位为战略支柱产业，迎来发展黄金机遇期

泰山千古情城旅游文化项目作为宋城股份“主题公园+旅游文化演艺”深度融合经营模式在一线旅游目的地城市的复制，在旅游业经营中体现出浓厚的文化特点，将旅游文化的高附加值在主题公园氛围中得以体现，使其享受了旅游业和文化产业的双重行业优势。

近年来，国家相继出台了《国务院关于加快发展旅游业意见重点工作分工方案的通知》、《国务院文化产业振兴规划》、《关于金融支持文化产业振兴和发展繁荣的指导意见》等支持旅游业与文化行业的利好政策。“十二五”期间，我国旅游业和文化行业的巨大潜力正在爆发，面临更加有利的发展环境和发展条件。2011年，国务院副总理王岐山在工作会议中更是提出把旅游业打造成战略性支柱产业。

“十一五”期间，我国国内旅游人数年均增长12%，入境过境旅

游人数年均增长 3.5%，出境旅游人数年均增长 19%，全国旅游业总收入年均增长 15%。我国跃居全球第四大入境旅游接待国和亚洲第一大出境旅游客源国，居民人均出游率达 1.5 次，旅游直接就业达 1350 万人，旅游消费对社会消费的贡献超过 10%。根据联合国世界旅游组织预测，到 2015 年，中国旅游业增加值可达 2 万亿元左右，约占 GDP 的 4.8%，约占服务业增加值的 11%，旅游业对 GDP 增长的贡献率可达 1 个百分点，对服务业增长的贡献率可达 2 个百分点。在此背景下，项目具有广阔的市场前景。

在国家政策支持的大背景下，本项目所属行业将出现新一轮的发展，在未来 5 至 10 年内处于快速发展的上升期。本项目在行业定位上积极响应了政府对社会产业经济结构的调整需求，项目的建成将进一步提升泰安的旅游文化产业品质做出创造性贡献。

（二）山东大力推进旅游经济强省建设，旅游产业发展迅猛

山东省依托良好发展环境，紧紧抓住经济结构大调整、公共交通大发展、假日经济和国家消费政策调整等机遇，按照“发展大旅游，开拓大市场，形成大产业”的要求，大力推进旅游经济强省建设。旅游产业已形成相当规模，构成“吃、住、行、游、购、娱”等较为完善的产业体系；涌现工业旅游、农业旅游、城市旅游、红色旅游、海洋旅游、会展旅游等新业态；旅游产品从单一的观光产品向观光、休闲度假等多元化、综合型方向发展；旅游产业结构在发展中不断调整优化，游、购、娱所占比重快速提高。

据统计，2010 年山东省实现旅游总收入 3058.8 亿元，同比增长 24.7%，分别高出全省 GDP 和服务业增幅 12.2 和 11.7 个百分点，相当于全省 GDP 的 7.7%、服务业增加值的 21.2%。十一五规划实施以来，

山东接待旅游过夜人数与旅游总收入逐年递增。旅游接待量年均增长率超过 19.8%，旅游总收入年均增长率超过 24.0%，呈现良好的发展趋势。

本项目建成符合当前山东大力推广旅游强省的发展方向，也将极大提升当地旅游业的知名度。

三、投资主体与投资内容

（一）杭州宋城旅游发展股份有限公司

宋城股份是中国旅游文化演艺第一股、连续两届荣获中国文化企业 30 强。宋城股份以“主题公园+旅游文化演艺”为主营模式，成功打造了“宋城”品牌。在十多年的经营实践中，宋城股份形成了较强的核心竞争优势，具体如下：

1、经营模式优势

公司“主题公园+旅游文化演艺”深度融合的经营模式，极大增强了各业务板块的协同效应，为公司最主要的核心竞争力。该经营模式有效克服了单一主题公园的文化内涵不够丰富、建成后缺乏创新和变化的缺陷。公司将创新性强、文化元素丰富、剧目编排和节目变化灵活的旅游文化演艺节目置于主题公园氛围之中，使文化的高附加值得以在主题公园中得到体现，深化了主题公园的文化内涵，加深和丰富了游客的体验层次，保持公司较高的盈利水平。

2、创作和设计优势

公司拥有独立完整的规划设计和创作演出团队，是一支具有丰富的创作和设计水平经验的专业自主创造队伍。在对主题公园的规划和设计以及演艺产品编创过程中，结合了自身的创新理念，能够充分挖掘当地文化；同时，在产品运营期间，专业团队能够根据行业和市场

的变化，不断融入自身的灵感和原创性的内容，对主题公园及演艺产品进行持续整改，及时获取和融合新鲜元素，使得产品体现出鲜明的特性和较高的文化内涵。创作和设计的优势是公司保持差异化经营和进行持续创新的重要保障。

3、营销优势

公司拥有专门针对团队营销的全资子公司营销公司，通过营销公司在杭州设立了 1 个营销中心（下辖嘉兴、宁波、台州、绍兴、金华 5 个营销办事处），并在南京、苏州、合肥、扬州、徐州、上海、黄山、南昌、福州等地设立了 9 个营销办事处，截至 2010 年底，营销公司签订合作协议的旅行社已增至 1,600 家左右，其广度和深度均具有显著的优势，市场推广覆盖整个华东地区；同时，公司拥有强大的组团营销优势，开发及维护市场方面有着多年的实战经验，与同类产品相比，有着极强的竞争力。强大的营销优势为公司的品牌推广和客源组织提供了有力的保障。

4、行业经验优势

作为我国较早进入主题公园和旅游文化演艺行业的企业之一，公司经过十多年的探索，在主题公园的设计和运营、旅游文化演艺节目的创作和编排以及管理、营销、业绩考核等各领域均积累了丰富的运作经验，相比其他新进入的企业具有较明显的先发优势。公司的管理层和核心人员在行业内拥有广泛的人脉资源和深厚的运作经验，将艺术和市场完美融合，形成了极高质量的旅游文化节目，并且以低成本的运营模式获取最大的盈利水平，获得业界的广泛认可，具备难以挑战的竞争实力。

5、专业化管理优势

公司采取市场化的激励机制和内部人才选拔机制，建立了稳定高效的创作、设计和营销团队：通过监督机制保证公园品质和演艺产品质量；通过考核机制激励经营公司的积极性；通过竞争机制自主培养业务骨干及专业化人才。截至 2010 年 12 月 31 日，公司培养和储备的管理和业务骨干人才，已经可以支持公司同时经营多个主题公园和大型旅游文化演艺节目。大量专业人才的培养和储备，规避了公司经营严重依赖个别专业人才的现象，也为公司各项业务的开展提供了充足的人力资源保障。

2010 年 12 月，宋城股份首次公开发行股票并在创业板上市，募集资金 22.26 亿元。此次募集资金，不仅可以完善宋城股份现有的设施和项目，还可以借助品牌号召力的提升，在全国范围内复制其“主题公园+旅游文化演艺”的独特经营模式，在一线旅游目的地城市迈出异地拓展的步伐，实现宋城股份和“千古情”系列的全国连锁经营，将公司打造成为中国最具竞争力和成长性的旅游文化企业之一。

（二）投资内容

宋城股份将组建全资子公司，在泰安旅游经济开发区内天平湖西岸、环湖路东南，大陡河以北兴建泰山千古情城。

泰山千古情城是以文化演艺、主题公园为一体的旅游文化项目，主要建设内容为一个文化主题公园、一个剧院用于演出大型歌舞《泰山千古情》，以及其配套设施。

项目的建成将使泰安成功实现“旅游+演艺”的成熟运作模式，使旅游业与演艺业互联共需、互利共赢。白天，乐园集聚的人流能为剧院创造市场，借助旅游休闲这个平台获取更高的社会效益、经济效益，促进演艺市场的繁荣；晚上，精彩的演艺节目可以为旅游者提供

休闲娱乐机会，用文化演艺产品的品牌效应吸引并留住游客，成为与泰安历史文化名城建设目标相符合的城市名片。

第二节 投资方案

一、出资及股权设置

宋城股份以 35,000 万元现金出资成立全资子公司负责泰山千古情城项目的建设与管理，占子公司 100%的股权。

二、子公司经营范围与目标

子公司以主题公园+旅游文化演艺做为经营模式。

根据目前旅游者对旅游服务功能的需求特点，参考国内外成功旅游项目发展经验，本项目定位为以文化演艺、主题公园为一体的旅游文化项目。

第三节 项目实施的必要性

一、是山东扩大内需、产业升级的需要

建设泰山千古情城，符合山东产业结构战略性调整方向，是转变经济发展方式、保护的必然选择，是构建具有山东特色的经济结构，迅速提升山东综合经济实力的重大战略举措。

二、是泰安发展文化产业的需要

泰安市是一座著名的国家历史文化旅游城市，交通发达，文化遗存丰富，自然风光雄伟壮丽，旅游资源得天独厚。其境内的泰山是“五岳”之首，有“天下第一山”之美誉。近几年泰安市重视引进开发高品质的旅游休闲项目，旅游设施配套日趋完善。但从目前而言，泰安市在室内旅游文化演艺方面还是一个空白。随着近年来游客消费观念的升级，旅游文化演艺因为能充分体现当地旅游浓厚的文化特点以及增加游客的参与性，从而延长游客的逗留时间，因此泰安市政府迫切需求引入具有丰富经验的旅游文化企业。泰山千古情城的建成能有效延长游客平均停留时间，拉动相关产业的发展。

三、是宋城股份创造新的利润增长点的战略需要

公司以主题公园和旅游文化演艺开发经营为两大主营业务，以“旅游+演艺”为核心竞争力。泰安市良好的经济环境、旅游市场庞大的市场底量完全符合宋城股份打造“主题公园+旅游文化演艺”项目的选址条件。项目的落成将使公司在全国旅游演艺市场逐步形成经营规模，进一步增强可持续发展能力，打造更加稳固的市场地位。

四、选址合理，建设方案可行

泰安市是京沪高铁全线的重要站点之一，京沪高铁贯穿了国土面积占全国 6.5%，人口占中国四分之一，GDP 约占全国 40%的中国经济

最活跃、最发达、最具潜力的地区，为泰安带来了新的机遇。泰安地处京沪两大城市的中心地带，京沪高铁的全线运营将使泰安进入京沪3小时的大旅游经济圈，泰山作为山东西部旅游线的主要景点，激活了长三角和京津地区的旅游客源的信心，泰安的旅游存量资源将由此得到进一步释放。

第四节 项目实施计划

一、子公司成立与业务开展

宋城股份股东大会召开完毕后，次日开始以募集资金注册全资子公司，子公司成立后将对公司章程、董事、监事的产生等公司设立的相关事宜进行审议并形成决议。

子公司注册登记后，宋城股份即开始组建新的管理团队，制定公司发展规划，根据在子公司的发展规划开展业务拓展的各项工作。

二、子公司的管理架构

子公司不设股东会，公司股东按公司法及公司章程的规定行使规定的职权作出决定。

子公司公司不设董事会，设执行董事一人，由股东委派产生。执行董事对股东负责，依法行使《公司法》及公司《章程》规定的职权。公司设总经理，由执行董事聘任或者解聘。总经理对执行董事负责，依法行使《公司法》及公司《章程》规定的职权。

子公司不设监事会，设监事一人，由非职工代表担任，经股东委派产生。监事对股东负责，依法行使《公司法》及公司《章程》规定的职权。

第五节 项目效益分析

经估算,本项目总投资为 35,000 万元,拟用超募资金作为项目资金来源,此次投资主要包括以下项目:

费用项目	金额(万元)
1、工程费用	18,351
泰山千古情剧院建设费用	11,810
公园建设费用	6,541
2、工程建设其他费用	3,888
《泰山千古情》创作费用	2,000
勘察、监理等其他费用	1,888
3、土地使用权购买费用	10,661
4、预备费用	1,100
5、流动资金	1,000
合计	35,000

一、经济效益

(一) 收入估算

本项目估算期为 9 年,包含建设期 1 年和运营期 8 年,估算期第 2 年开始对外营业。

结合项目定位与优势,未来游客人数增长及收入情况,对项目估算期内的营业收入预测如下:

- 1、年平均营业收入达到 17,289 万元;
- 2、年平均游客人数达到 122.22 万人。

(二) 利润估算

根据对营业收入预测，项目估算期内净利润估算如下：

1、年平均净利润为 8,965 万元。

（三）财务评价

1、根据对项目营业收入、利润及成本的分析估算，本项目所得税后动态投资回收期(含建设期)为 6.81 年。

2、根据估算,本项目所得税后财务内部收益率（FIRR）24.84%，所得税后财务净现值 FNPV (IC=12%) 为 25,714 万元，上述财务评价指标中，财务内部收益率大于基准行业收益率，财务净现值大于零,表明项目是可行的。

二、社会效益

（1）本项目依托泰安成熟的旅游基础设施和庞大的既有市场，项目建设期短，建成后将成为泰安市乃至山东省最具规模和品质的国际旅游文化项目之一。

（2）基于雄厚的原创能力和文化产业的经济属性，公司宋城股份产品创新开发成本相对较低，但盈利增长能力强且可持续性强，目前正呈现出强劲的大幅增长态势。

（3）泰山千古情城经营的日趋成熟，将带来不可估量的产业带动效应，创造泰安旅游新的利润增长极、提升山东旅游接待实力、扩大旅游容纳能力，是泰安提升整体旅游接待品质，弥补现阶段旅游配套短板，实现由旅游文化向文化旅游转变的需要。

第六节 项目风险分析

一、市场风险及对策

本项目最大的风险是市场风险，主要包括经济周期的风险，目标市场容量、产品价格以及竞争对手等方面的风险。

旅游业固有的特点使得其受宏观经济政策的影响较大，旅游业的市场主要依赖于居民个人的消费行为，而居民消费的特点、承受能力和变化趋势均是不易把握的因素，经济周期的变化会对项目的经营业绩产生一定的影响。

我国经济与旅游业的持续快速健康增长，在一定程度上抵消了经济周期波动的不利影响。从前面市场分析可以得知，本项目市场前景广阔，关键在于提供产品的特色和综合服务质量。

公司目前在国内处于行业领先者地位，而且“主题公园+旅游文化演艺”的商业发展模式已取得了很大的成功，未来公司将继续加强管理、控制成本，努力降低经济周期波动对项目盈利能力的影响。

二、管理风险及对策

（一）自然灾害或重大疫情

项目的主营模式为“主题公园+旅游文化演艺”。自然灾害或重大疫情将导致游客人数减少，从而直接对项目运营产生负面影响。若未来发生重大自然灾害或爆发重大疫情，将可能对项目运营造成冲击。

（二）公司经营的季节性波动风险

受自然气候和游客闲暇时间分布的季节性因素影响，项目的经营具有明显的季节性特征。每年的4月—11月，由于气候条件较好，且又“五一”、端午节等小长假、“十一”长假和暑假等假期因素的影响，为项目的经营旺季。而每年的12月至次年3月，游客人数较少，

为项目的经营淡季。如果公司无法根据季节性波动规律提前制定相应的经营策略，则存在公司在旺季时无法充分满足游客的旅游需求，或在淡季时设备闲置率过高而带来的经营风险。

因此公司将不断更新旅游项目，把握气候条件变化的周期特点，防范恶劣天气对旅游设施的损坏，通过改进旅游项目的经营方式，将天气条件对本公司旅游收入的不利影响压低到最低限度。一是充分利用本公司的综合旅游优势和知名品牌，适时投资更具吸引力的旅游项目，不断营造新的旅游概念。二是对现有景区不断更新改造，不断推出新的旅游节目和主题旅游活动，使项目面貌常新，以提高游客的回头率。三是不断提高服务质量，保证游客人数的稳定增长，并加大广告宣传的投入，以提高项目的市场占有率。

（三）劳动力资源的限制

本项目为旅游业，属第三产业，对人员的需求较大。社会劳动力工资趋涨的要求将对营运成本造成一定的压力。

项目建成后将解决附近一部分周边居民的就业问题。同时公司将改革用工方式，引进适合旅游行业的季节工、钟点工制度，科学地制定用工计划，妥善处理好旺淡两季的用工矛盾，降低公司的人工成本。

（四）经营成本与旅游市场规模相关性较高

项目的投资较大，并且需要不断更新改造，经营成本与旅游市场规模相关性较高，若国内居民的整体收入水平增长缓慢，旅游项目的消费价格将受到一定程度的限制。

公司将科学管理旅游项目，用全面细致的各项服务作为保障，以服务细节成就完美出游体验。公司利用多年的主题公园经营经验，在提供优质服务的同时，努力降低建设费用和营运成本，使公司旅游项

目的消费价格与居民的消费承受能力相适应。同时不断挖潜改造，降低运营成本，提高经济效益。

三、投资风险及对策

虽然公司对新项目市场状况和市场前景进行了充分的分析，并为扩大经营规模做好了相应的准备工作，具备了相应的扩张能力，但项目具体实施时仍然可能面临人才瓶颈、市场开拓低于预期等诸多不确定性因素，从而影响规模扩张预期的经济效益。为规避项目不确定性带给公司的投资风险，子公司将采取以下防范措施：

（1）根据旅游行业的相关投资管理制度，结合子公司实际情况，建立科学有效的公司投资管理制度，特别是完善科学决策程序，在制度上和决策程序上将投资风险降到最低。

（2）根据旅游行业的基准投资边界条件，结合当地市场实际情况，设定符合子公司投资目标的投资边界条件，降低投资的不确定性为公司带来的风险。

（3）宋城股份将对子公司的业务与投资进行协助与监控，确保子公司的风险最低。

第七节 结论

综上所述，宋城股份成功挂牌上市后，品牌效应和资本实力跨上了一个新台阶，子公司成立后，将有效提高宋城股份超募资金的使用效率，进一步加强品牌影响力和核心竞争力，实现宋城股份在国内其他一线旅游目的地城市复制主题公园+旅游文化演艺的经营模式，加快迈出对外拓展的步伐。

“中华泰山，天下泰安。”泰安是中国著名的旅游目的地城市，以雄伟壮丽的泰山和深厚悠久的历史文化驰名海内外。进入新世纪以来，泰安坚持旅游先导的政策，在旅游业上取得了长足的发展。宋城股份建设的泰山千古情城，既可以有效弥补泰安室内旅游文化演艺空白，延长游客逗留时间，又可以延展泰山旅游文化内涵，从而形成一条以演艺为核心涵盖吃住行游购娱的旅游文化产业链。对于深度整合泰山旅游资源、强力拉动地方经济、提升城市品味都具有积极的意义。