

足协杯

恒大富力晋级
深足首轮出局

羊城晚报 记者林本剑
报道:2020赛季中国足协杯首轮昨天打响,三支广东球队分头出击;结果广州恒大、广州富力成功晋级,深圳佳兆业则被淘汰。

足协杯首轮穿插在赛程密集的中超中进行,每队都要在10天内打4场(1场足协杯、3场中超)的比赛,因此多数球队以替补阵容为主。

广州恒大和深圳佳兆业的首发阵容都只有一名外援,大多数为替补队员。广州富力则派上包括6名U23球员在内的全华班首发。

在广东球队的对手中,江苏苏宁实力最强,目前在中超A组暂列第二,紧随恒大之后。深圳佳兆业本来实力上就略逊一筹,加上苏宁队首发阵容有一半以上主力,因此深足以0比2被淘汰也在意料之中。

富力队主教练范布隆克霍斯特赛前提出的目标是夺取足协杯,但首轮对手正是卫冕冠军上海申花。富力队踢得非常顽强,尽管先失一球,但始终没有放弃,在第81分钟扳平比分,并在点球决胜中以5比3获胜,以总比分6比4淘汰申花队。富力队已在联赛和足协杯中两次击败申花队,为在中超第13轮两队再战增添了信心。

恒大队相对赢得轻松,对手河南建业目前在中超A组排名垫底,保级才是其头等大事。除了以2比0完胜,恒大队最大的收获是人籍球员洛国富——一传一射,全场表现最佳。这是洛国富首次代表恒大队在正式比赛中进球。中超后期赛程密集,洛国富重拾进球感觉,恒大队主帅卡纳瓦罗在锋线上将有更多选择。

山东鲁能以4比0大胜大连人,获得16强席位。足协杯首轮今天将进行另外四场较量,由苏州赛区的8支中超球队捉对厮杀。8支晋级的中超球队将在第二轮与中甲前8名球队对垒,争夺八强席位。

体坛热话

英超转播费

为何“高台跳水”?

腾讯体育昨天宣布成为英超联赛在中国大陆地区的独家新媒体转播平台,将全程转播新赛季剩余全部372场比赛。据媒体报道,腾讯体育与英超签下的合同金额远低于此前PP体育的合同。转播费为何会“跳水”?对普通球迷观赛有什么影响?未来英超海外版权走势如何?

价格“粉碎性骨折”

赵亮晨(以下简称赵):“靴子”终于落地了,英超的大陆地区版权尘埃落定,球迷不用担心没有正版直播比赛可看了。

徐扬扬(以下简称徐):PP体育在2016年11月与英超联盟签约三年(2019—2022赛季),转播费总额是5.64亿英镑,平均一年就是1.88亿英镑,按现时汇率折合成美元是2.44亿。如今腾讯体育以1000万美元——虽然这个数字未经官方确认,但据比较可靠的信源透露,应该差得不会太多——拿下一个赛季(少一轮)的转播权。前后两家转播商,与英超联盟的成交价相差实在太大了,乍一看让人难以置信。

赵:这价格已经不是打折,简直是打成“粉碎性骨折”……感觉英超此前和PP体育解约得太匆忙了,距离新赛季开始只有一周多的时间,找下家接盘谈何容易。而且业内都知道,英超赛季价值最高的两个时间段,分别是赛季的两头,所以英超的议价权很弱——都知道你要急着找买家。

徐:英超俱乐部,尤其是几家豪门俱乐部,早已在中国布局,甚至有几家是中国的老板。他们吸引了很多赞助商和合作伙伴,其中不少权益都要通过比赛转播来实现。如果没

有直播,他们将蒙受巨大损失。在这方面,英超联盟承受着巨大的压力,尽快恢复直播是当务之急。

“免费大餐”恐难持久

赵:无论是从影响力考虑,还是从转播费的真金白银考虑,都是如此。

徐:有消息称,国内的多家转播平台此前都曾收到英超联盟的转播邀约,甚至可以不谈价格、先不定时限,边播边谈,意味着可“先吃”新赛季的“免费午餐”。由此可见,英超联盟想恢复在中国大陆地区的直播需求是多么迫切。从这个意义上说,腾讯体育绝对是英超和国内转播商都在

经历了回归理性的过程。当年乐视、暴风影音那样不计成本对国际体育版权豪掷重金、予取予求已经一去不复返了,踩过的“坑”足以令同行警醒。更何况,整个国际体育版权市场正处于下行状态,昔日的卖方市场逐渐变成买方市场,正面临买家们更严格、更理性的审视。

徐:对转播商来说,不能躺在相对低廉的版权费上“不思进取”,而更加应该趁此机会,花更多的心思提升球迷的观看体验。

赵:英超花了约20年的时间,才让球迷逐渐习惯看正版直播乃至看付费直播,但是这样的习惯被打破却是分分钟的事情。新赛季首场出现了一个空当,球迷的两个去向都让英超不安:一部分球迷去各种渠道找免费直播,如果习惯了这种渠道,再让他们回头就难了;另一部分球迷则可能发现看英超直播并非刚需,慢慢地可能也会“退坑”。

徐:英超俱乐部,尤其是几

家豪门俱乐部,早已在中国布局,甚至有几家是中国的老板。他们吸引了很多赞助商和合作伙伴,其中不少权益都要通过比赛转播来实现。如果没



英超转播权尘埃落定 资料图/视觉中国

条款还不为人知,英超联盟很可能保留议价权。如今先将英超播出,其他以后再谈。这恐怕也是双方仅签约一年(赛季)的原因。

收费不应“一刀切”

赵:以单赛季的价格来看,现在回到了10年前新英体育直播时的水平。但英超球队的支出却在这10年里翻了好几番,所以现在的价格对英超联盟来说也是难以维继的。

徐:过往英超直播处于“独家一分销—独家—再分销—独家”的轮回,如今似乎是要结束这种状态,进入一种稳定发展的状态。这背后是英超对中国市场的渴望。尽管近期的转播权的价格“跳水”,但只要能稳定占据这个巨大的市场,就会有丰厚的回报,而回报未必来自转播费,还可以来自其他方面。英超联盟肯在转播费上让步,必定有“堤内损失堤外补”的办法。但摆脱过往的循环状态,建立稳定的转播渠道对其长远发展有利。同时,对国内的转播商也是如此。

赵:英超和国内转播商都在经历着回归理性的过程。当年乐视、暴风影音那样不计成本对国际体育版权豪掷重金、予取予求已经一去不复返了,踩过的“坑”足以令同行警醒。更何况,整个国际体育版权市场正处于下行状态,昔日的卖方市场逐渐变成买方市场,正面临买家们更严格、更理性的审视。

徐:对转播商来说,不能躺在相对低廉的版权费上“不思进取”,而更加应该趁此机会,花更多的心思提升球迷的观看体验。

赵:附议!从目前的方案来看,普通球迷可以购买的“看球包”还是有点单一。希望能够进一步细分。毕竟球迷是多种多样的,有人是逢比赛必看,也有很多人或只看自己“主队”的比赛,还有些“路人粉”只看焦点大战,需求各不相同,对性价比的认可标准也不同,“一刀切”的价格,对有些人来说无异于“劝退”,有点可惜。

徐:转播费的实惠只有落实到球迷身上,这实惠才有意义!

羊城晚报记者 赵亮晨 徐扬扬

德甲·今晨

揭幕战如狂欢节
拜仁狂进8个球

羊城晚报今晨消息 记者徐扬扬报道:2020—2021德甲赛季今晨开战。在安联球场上演的揭幕战成了拜仁慕尼黑的狂欢节——以8比0狂胜沙尔克,创造德甲联赛成立58年以来首轮的最大比分。

拜仁中场蒂亚戈已转会英超豪门利物浦,刚从曼城转投的新援萨内首发上阵,卫冕冠军保持强势。毕竟在德甲身价最高的首发11人中,拜仁就占了8位;虽然蒂亚戈走了,但萨内的身价只高不低。

开场仅4分钟,格纳布里劲射破门,射入新赛季首球,此后再进两球上演帽子戏法。萨内拜仁首秀就贡献一粒进球,两次助攻,莱万多夫斯基、穆勒、格雷茨卡和穆夏拉各进一球,将沙尔克的球门打成了筛子。

由莱万多夫斯基、格纳布

里和萨内组成的拜仁锋线“三叉戟”总身价达到2.2亿欧元,首次“合体”就联手贡献5个进球、4次助攻。萨内此前因十字韧带重伤养伤大半年。拜仁主教练弗里克委以重任,萨内以出色表现回报,赛后获评全队第二高分,仅次于格纳布里。更重要的是萨内两次助攻的对象都是格纳布里,他们分别只有24岁和25岁。在莱万多夫斯基32岁时,他们代表拜仁锋线的未来。

弗里克直言:“我们本该在上半时再进二三球,甚至四球,我对球队表现很满意。”他还特别表扬穆夏拉——以17岁205天成为拜仁队史最年轻的进球者,“他在训练中就已展现出今天的水平,我们会小心谨慎使用他,会尽全力将他送到德国队”。

意甲·前瞻

尤文国米师徒争锋

意甲新赛季今晨拉开帷幕,九连冠得主尤文图斯仍是夺标最大热门,国际米兰再次向尤文的“霸主”地位发起冲击,两队的竞争将非常激烈。

尤文上赛季在欧冠1/8决赛被淘汰,马上炒掉长期被质疑的主帅萨里。昔日意大利中场大师、41岁的皮尔洛成为新主帅。皮尔洛当时刚被任命为尤文青年队主帅,没有多少执教经验,更别提顶级职业队执教经验,比尤文门神布冯还小一岁多。

看到齐达内、瓜迪奥拉、孔蒂等昔日中场明星成为名帅,尤文希望皮尔洛复制他们的成功轨迹。此前在热身赛,皮尔洛带领尤文以5比0大胜意丙球队诺瓦拉,新帅执教首秀可圈可点。

皮尔洛在进攻端仍然倚重C罗和迪巴拉。尤文由罗马引进34岁的波黑中锋哲科,他曾获得意甲金靴奖和德甲金靴奖,虽然年龄偏大,但仍保持较高水准。尤文中场皮亚尼奇和巴萨中场阿图尔完成互换。巴西国脚阿图尔年仅24岁,上赛季

季与巴萨闹得很不愉快,在欧冠重启后拒绝出场。他一直希望成为C罗的队友,如今在尤文得偿所愿。

国米主帅孔蒂自2011年至2014年执教尤文,当时的中场核心正是皮尔洛。孔蒂在2014年夏天成为意大利队主帅,皮尔洛收回告别国家队声明后短暂在他手下效力,因此有段师徒情谊。

孔蒂上赛季找不到对付老东家的办法。新赛季国米实力有所加强,由皇家马德里引进新锐边翼卫阿什拉夫,他仿佛就是为孔蒂的3—5—2阵型量身定做。在以5比0大胜卢加诺的热身赛中,阿什拉夫首发上场表现出色。国米还从罗马引进老将科拉罗夫,他可以胜任左边翼卫和中卫,还有出色的任意球功夫。

国米仍然主打卢卡库和劳塔罗的进攻组合,桑切斯充当超级替补。中场球星埃里克森年初加盟国米,表现起起伏伏,新赛季能否发挥出自己的特长,或将成为影响国米战绩的关键。

羊城晚报记者 刘毅



上半年口罩卖了20亿

稳健医疗上市了
实控人身价超300亿

羊城晚报记者 陈泽云

实控人李建全身家达317.55亿元

招股书显示,稳健医疗成立于2000年8月24日,主要从事棉类制品的研发、生产、销售,覆盖医疗卫生、个人护理、家庭护理、母婴护理、家纺服饰等众多大健康领域。旗下拥有winner、全棉时代、津梁生活三大品牌。

今年疫情以来,稳健医疗生产的N95口罩、医用口罩及防护服等销量大增,品牌知名度大增,公司也被国家认定为全国疫情防控重点保障企业。

招股书显示,稳健医疗2017年、2018年、2019年营收分别为34.97亿元、38.39亿元、45.75亿元;净利润分别为4.28亿元、4.25亿元、5.47亿元;扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为4.17亿元、4.11亿元、4.8亿元。

疫情下,防疫物资的销售也催高了公司半年报业绩,

2020年1—6月,公司实现营业收入41.8亿元,同比增长98.52%;实现归属于母公司所有者的净利润10亿元,同比增长348.92%。上半年公司口罩、防护服实现销售收入20.25亿元,同比增长29倍。剔除口罩、防护服后,上半年公司其他产品实现销售收入21.2亿元,同比增长5.37%。

作为稳健医疗实控人,高比例持股的李建全成为公司上市的最大赢家。李建全通过稳健集团间接控制公司2.9亿股股份,占比77.1434%,以发行价格743元/股以及实控人间接持股数量计算,李建全身家达215亿元,跻身百亿富豪俱乐部。若按9月18日稳健医疗最新收盘价109.5元计算,李建全身家达到317.55亿元。

疫情期间,企业产能的供应充足,也有多家上市公司表示,防护物资的销售增长不可持续,将逐渐退出口罩产业链板块。

中国广州仲裁委员会公告
(2020)穗仲公字第970号
王晓荣:
本会已于2020年2月11日受理申请人厦门金美信消费金融有限责任公司与你方关于民间借贷纠纷案,案号为:(2020)穗仲案字第1169号,规定于2020年12月24日上午10:30在广州市沿江中路298号江湾大酒店A座8楼仲裁庭开庭审理,仲裁庭于2021年1月14日作出裁决,领取裁决书的时间为2021年1月21日前。请你及时到本会办理有关手续。
本公告自刊登之日起满60日,即视为送达。
特此公告。
2020年9月19日

中国广州仲裁委员会公告
(2020)穗仲公字第974号
王金生:
关于本会受理的申请人日照雅森文化传媒有限公司与你方关于合作合同纠纷一案,案号为[2019]穗仲案字第15226号。本会已于2020年5月1日在《羊城晚报》刊登公告告知你方开庭时间、裁决书作出及领取时间,现本案因申请人增加仲裁请求,规定于2020年11月26日14:30在广州江湾大酒店A座8楼仲裁庭第二次开庭审理,仲裁庭于2020年12月15日作出裁决,领取裁决书的时间为2020年12月22日前。请你及时到本会办理有关手续。
本公告自刊登之日起满60日,即视为送达。
特此公告。

2020年9月19日

财经·热闻

2020年9月19日/星期六/经济编辑部主编/责编 李卉/美编 黄国栋/校对 谢志忠

上半年稳健医疗口罩销售达20亿

2020年1—6月,稳健医疗公司实现营业收入41.8亿元,同比增长98.52%;其中,医用口罩、防护服等医用防护产品销售大幅增加,实现销售收入20.25亿元,同比增长29倍。

数据来源:稳健医疗招股书

11家A股口罩概念股
上半年净利润增幅超500%

148家口罩概念股中,今年上半年有80家的归母净利润同比实现正增长,其中,增幅超过500%的有11家。

[口罩概念股归母净利润同比涨幅前五]



口罩概念股股价集体回调

148家口罩概念股中,58家的最新收盘价较年内最高点回调30%以上,回调幅度最大的是延安必康,最新价较年内高点回调70%。

数据来源:同花顺

制图/黄国栋

11家口罩概念股净利增幅超500%

口罩行情不只利好稳健医疗一家企业。同花顺数据显示,148家口罩概念股中,今年上半年有80家的归母净利润同比增长幅度均超过100%。

羊城晚报记者梳理发现,上述净利润涨幅居前的企业,基本涵盖了口罩上下游产业链条。

其中,口罩生产企业振德医疗上半年主营业务收入38.14亿元,较上年同期增长404.78%,其中防疫类防护用品(口罩、防护服、隔离衣)实现销售26.48亿元。熔喷布生产企业

业欣龙控股同样迎来高光时刻,从去年上半年亏损656万元一举实现扭亏为盈,盈利达1.62亿元。专注于工业机器人的拓斯达,上半年则因转产口罩机实现业绩大增,实现净利润4亿元,同比增长了300%。

业绩增长也反映在股价上。今年以来,英科医疗涨幅达68.69%,振德医疗累计涨幅达187%。道恩股份、创世纪、天华超净等20家口罩概念股涨幅超过100%。

记者注意到,面对口罩行

A股“口罩概念股”现分化
“跨界”公司重新聚焦主业

跨界产口罩也要踩对节点

虽然上半年口罩概念股表现活跃。不过,并非所有的口罩概念股都在行情中获利。同花顺显示,上半年有16家口罩概念股亏损,有5家企业业绩严重下滑,归母净利润降幅超过500%。羊城晚报记者注意到,这些企业基本都是中途“跨界”进入口罩行业,但或因口罩业务体量较小,或因进入时间节点不对,在主营业务不景气下的大背景下,口罩概念并未成功助力企

业“脱困”。其中,金龙汽车、首航高科、德威新材、全新好、鹿港文化上半年净利润分别下滑了513.91%、626.16%、694.72%、780.78%、1434.63%。