

去年我国旅游业完成投资超万亿元

2020年有望翻一番

本报济南5月15日电 记者郑彬报道：在山东济南召开的中国旅游产业投融资促进大会上，国家旅游局发布了《2015年全国旅游业投资报告》。国家旅游局局长李金早表示，当前我国旅游业正步入大众旅游时代，旅游需求快速增长，旅游消费日趋多元。在需求驱动下，2015年，全国旅游投资规模不断扩大，结构逐步改善，热点加快形成。

全国旅游投资项目库数据显示，2015年全国旅游业完成投资10072亿元，同比增长42%。2016年，全国旅游投资将继续保持稳定增长的态势，预计全年旅游直接投资将达到1.255万亿元。到2020年，将实现旅游投资总额比2015年翻一番，达到2万亿元。

“大型非旅集团加速进军旅游业，跨行业投资态势明显。”国家旅游局副局长吴文学说，2015年，BAT(百度、阿里巴巴、腾讯)投资旅游业累计超过160亿元。这些非旅集团通过投资用车、OTA、

旅游信息、旅游社区、餐饮等多个领域，加速抢占流量入口，完善其旅游产业链条，分享旅游业发展红利。

“跨界资本成为旅游业投资主力军，与旅游企业这些年来盈利能力不断提高是分不开的。”申万宏源证券总裁李梅表示，国内上市的旅游企业整体市值翻了11倍，从2005年的324.6亿元一跃至现今的3748.5亿元，优质的上市旅游企业标的十分稀缺，资本市场对旅游企业的追捧和投资热度都在上升。

《报告》显示，2015年，我国的旅游投资热点集中在乡村旅游、在线旅游、旅游综合类项目、游轮游艇和体育旅游等领域。未来，旅游投资的热点还将在休闲度假、智慧旅游、文化旅游、健康养生旅游、特色小镇等新业态领域涌现。

业界认为，主题公园、游轮等休闲度假类产品，推动旅游产业新业态、新发展。吴文学表示，大型旅游企业加快投资邮轮旅游和体育旅游，特别是民营企业投资热情越来越高。港中旅集团董事长张学武表示，2015年，邮轮游艇旅游实际完成投资423亿元，同比增长142.7%，在所有业态中投资增速最快。

国家体育总局副局长冯建中表示，近年来，在冬奥会等多重因素推动之下，体育旅游以年均14%的增速成为旅游市场中增长率最快的业态。数据显示，2015年，体育旅游实际完成投资791亿元，同比增长71.9%。

李金早表示，将在构建机制、打造平台、拓展空间、培育新主体上不断努力，进一步释放改革红利，激发市场活力。

中国工商银行副行长胡浩表示，工商银行创新综合融资模式，构建满足不同规模和不同发展阶段的企业的融资需求。到今年，工行对旅游产业融资已经超过3000亿元，成为国有旅游产业融资规模最大的商业银行。

国内旅游企业借助资本力量做大做

强的空间巨大。《2015年中国旅游上市企业发展报告》建议：“推进企业的混合所有制改革，打造大型旅游集团。”李梅说，各地应积极整合优质资源，建立大型旅游控股集团，运用多层次资本市场，促进优质企业与资本的对接。通过资产证券化、并购基金等模式加大旅游业投资规模，引入战略投资者市场化运作，提升投资回报率，加速旅游业崛起。

同时，对于已设立省级旅游集团的地区，应打破大集团小公司的模式，积极推进企业体外优质资产注入，做大企业资产规模。鼓励企业管理者持股，完善绩效与经营指标的考核体系，进一步提升企业盈利能力，真正打造出几个具有代表性的区域旅游集团。

业内人士表示，国家旅游局等相关部门出台的一系列政策措施，将进一步挖掘旅游投资潜力，发挥资本对旅游产业发展的引领和助推作用，为旅游产业发展注入强大动力。

一季度全球智能手机出货量增速创新低

国产智能手机如何“突围”

本报记者 吉蕾蕾

在经历了快速普及阶段后，全球智能手机市场逐渐增长乏力。国产智能手机面临严峻考验，市场份额排名悄然发生变化，华为、OPPO和vivo逆势增长，联想、小米跌出前五名，其中反映出哪些奥秘——



五线市场占据了绝对的优势。不是我们去抢，而是没人去，我们去了，没有对手当然就是老大”。目前，vivo有95%的产品都是通过线下销售，而在天猫、京东的线上渠道只占5%。

如今，OPPO和vivo模式的成功逆袭，也让之前追捧线上销售的很多手机品牌将目光重新投向了线下渠道。4月30日，以“互联网手机”发家的小米在广州高德置地开出了第一家零售直营店“小米之家”，正式由服务店转型为零售店。据小米公司总裁林斌透露，今年小米将会建设50家“小米之家”门店。

无独有偶，从去年底开始，华为发布“千县计划”，乐视、360也分别与迪信通、爱施德等手机大卖场合作，中兴手机也公开表示要学习OPPO、vivo，甚至把2016年定义为“门店年”。而联想集团高级副总裁陈旭东在前不久举行的联想ZUK Z2 Pro发布会上也表示，过去ZUK是100%线上品牌，而今年会开拓线下渠道，未来可能会以线下为主。

技术创新冲击高端

可以说，2016年的一场手机渠道大战不可避免。但如果把OPPO、vivo的成功，仅仅归结于线下渠道和品牌营销的功劳肯定是片面的。有业内人士表示，OPPO、vivo的成功，渠道只是表，技术才是本。据了解，在2015年企业发明专利申请受理量的排名中，OPPO排名第四。而在2016世界移动通信大会上，OPPO最新的VOOC超级快充及SmartSensor芯片级拍照防抖技术更是赢得了消费者口碑。

从目前来看，国产智能手机已经到了升级换代的阶段，大部分消费者会更多关注手机的外观、技术水平、质量等方面，这对手机厂商的技术创新提出了更高的要求。

“要想真正的在市场上站稳脚跟，实现长远的发展，布局高端产品是国产智能手机的必经之路。”有业内人士表示，在目前市场已经发展到供应过剩的阶段，品质好、持续创新的智能手机才能有市场，仅靠高性价比抢占市场份额已经不能吸引更多用户，反而会为消费者留下“低价千元机”的印象。金立集团董事长刘立荣在近期的产品上市品鉴会上也表示，“不能卖中高端产品的品牌将不

能生存”。

目前，以华为、OPPO、小米为代表的国产智能手机品牌正不断开发中高端产品，并逐步往高端市场突围。2月发布的小米5最高配置版本定价为2699元，3月发布的OPPO R9最高配置版本定价为3299元，4月发布的华为P9最高配置版本定价为4388元。这些产品定位在中高价位不仅没有影响销量，反而为品牌争得了更正面的形象，使产品具有了更大的吸引力。

以华为为例，2015年，华为成为中国首个智能手机发货量超过1亿部的手机厂商，以高达40%的市场份额占据了国内3000元至4000元档位的第一位置；2016年第一季度华为又以2750万部的出货量，稳居全球第三的位置。

海外市场另辟蹊径

华为骄人的出货量成绩，一方面有产品创新和专利技术的支撑，另一方面也有海外市场的贡献。根据华为消费者业务部日前公布的2016年第一季度全球经营业绩显示，华为智能手机发货量同比增长62%，销售收入同比增长63%。其中，海外市场的销售量有非常大的占比。

事实上，面对国内市场逐步饱和的压力，除了拓宽销售渠道、发力中高端市

场，各大智能手机品牌近两年都在寻找新的出路，海外市场顺势成了国产智能手机厂商不可忽视的增量空间。

然而，专利可谓是国产智能手机走出国门的第一道门槛，由于一些国产智能手机品牌在专利上的短板，产品到国外之后往往会遭遇大量的专利诉讼。这也是为什么许多国产手机品牌不得不放弃国际市场、只能在近乎饱和的国内市场“血拼”的根本原因。

而对于专利储备充足、国际化运营经验丰富的华为、联想、努比亚等国产智能手机厂商来说，走向国际市场可谓是得心应手。目前，华为因其在通信领域的品牌建设，在欧洲已经建立了一定的品牌知名度，销量已跃居欧洲市场第二位，仅次于三星；努比亚也凭借其共享的6万个以上全球专利、自身拥有的2000多个自主专利，于2015年实现了海外市场的布局，并将市场拓展到了欧洲、北美、俄罗斯、亚太、中东等地区。

总的来说，国产手机厂商铆足了劲走出国门，一方面想借机提高品牌知名度，另一方面是想抢占海外市场，追求规模上的发展。但从长远来看，国产手机厂商除了要在销售渠道、品牌营销模式上下功夫，更应以创新为驱动力，在技术与专利上寻找突破口，形成足够的差异化竞争优势，才能在未来市场上占有一席之地。

□ 杜 铭

小米的光环为何褪去

在智能手机市场进入短兵相接的白刃战阶段后，小米头顶的互联网经济神话光环为何逐渐褪去？

回过头看，小米的快速崛起是借了智能手机普及的“东风”，加上互联网营销初试锋芒，时势造就英雄。然而，成也萧何、败也萧何。一方面，其所依赖并作为卖点的高通芯片始终被“卡脖子”，不得不一再延迟旗舰机型的发布，导致错失市场良机；反而是华为靠着自主研发的海思芯片打破了高通垄断，在专利领域的厚积薄发也让华为有底气走出国门参与全球竞争。

另一方面，小米所擅长的互联网营销

噱头也被玩滥了，乐视、360……新进入的品牌个个都学小米玩起了“性价比”“低利润”甚至“零利润”，乱拳打死老师傅，反而是默默在三四线城市深耕线下渠道的vivo、OPPO找到了“蓝海”。

小米有理由警惕：国产手机的“肥皂剧”从来不缺主角，波导、夏新等品牌曾经像流星一样划过天空。市场风云变幻，谁能笑傲江湖？有诺基亚“沉舟在侧”，连苹果都不敢掉以轻心；没有乔布斯的苹果还能走多远？拿下全球第三的华为能不能继续向王者宝座前行？现在一切无从知晓，但有一点可以肯定：市场永远属于矢志创新者，不创新则必死无疑。

滴滴出行获苹果10亿美元战略投资——

苹果为什么相中滴滴

本报记者 崔国强

5月13日，滴滴出行宣布获得迄今为止单笔最大投资——来自苹果公司的10亿美元。继腾讯、阿里巴巴之后，苹果也成为滴滴的战略投资者。

此次科技巨头联手中国互联网公司会产生怎样的化学反应？苹果公司CEO库克表示，经济下行压力导致资产以及大宗商品价格下降，尽管苹果在研发上面的投入不会减少，但投资是苹果扩展业务抢占市场最快速的方法。中国是苹果手机的全球第二大市场，库克对中国经济的未来很有信心，通过投资滴滴，苹果能够进军中国潜力巨大的移动出行市场，运用滴滴出行平台上每天数以10亿计的出行大数据、技术等资源帮助苹果开拓市场。

滴滴负责人周建新表示，获得苹果10亿美元投资，滴滴将可以获得苹果庞大的技术和营销资源，获得充沛的现金流，在快速发展的交通领域开发下一代产品，将有助于滴滴拓展数以百万计的新用户，提升用户覆盖率和用户活跃度。

这次合作也是新兴产业的重大利好。据周建新介绍，此次苹果和滴滴的合作内容包括人工智能等，滴滴会将资金用于人工智能、大数据等技术研发，进一步推广无人驾驶技术。

易观智库互联网出行研究中心总监张旭认为，中国分享经济巨大的市场潜力是促成苹果战略投资滴滴的根本原因，此次战略投资将倒逼交通出行企业提高服务质量、提升用户体验。“如果在苹果地图中加入更丰富的互联网出行服务，更加贴近中国人地图使用场景，将能拓展更多的用户；苹果公司车载系统carplay虽然在2013年上线，但2015年才支持中国地区，该车载系统需要终端厂商的配合，而滴滴车源丰富，可以作为其品牌窗口；未来的苹果智能汽车极大可能是电动汽车，鉴于中国汽车充电网络建设尚不完善，因此市内专车出行将有可能成为苹果未来智能汽车的一个落地出口。”张旭介绍，苹果今年推出的Applepay(苹果支付)也将丰富滴滴的支付方式，滴滴将可能通过轻度预装，提高滴滴的用户活跃度。

白酒业春天尚未到来

本报记者 温济聪

近期，白酒行业迎来一定程度的复苏，众多白酒企业一季报业绩表现不俗，这是否预示着白酒行业新一轮的繁荣周期即将到来呢？事实上，不少业内人士认为，白酒行业的整体实际情况并没有股价“看起来那么美”，基本面好转的预期也没有一季报表现的那么好，企业分化或将加速。

贵州茅台总经理李保芳4月中旬在总结一季度工作时表示，当前白酒产业仍处于深度调整中，复苏迹象不明显，仅仅是遏制了下滑趋势。古井贡酒董事长梁奎辉则公开表示，目前宏观环境对白酒行业的压力有增无减，省内外白酒企业竞争的压力日益增大，白酒产能将彻底爆发，库存压力将非常大。

虽然白酒行业上市公司业绩有所回暖，但《经济日报》记者采访的多数专家却认为“白酒行业的春天还没有真正到来”。中国酒类流通协会副会长兼秘书长刘员告诉记者，目前酒类上市公司的日子好过了一些，但经销商的日子依旧不好过。

白酒行业资深专家、中国营销学会副秘书长晋育锋说，虽然茅台、五粮液等一线酒企业业绩复苏，但中小型酒企依旧面临盈利难题。“今年高端白酒价格有所回升，销量持续增长；但中低端领域除了全国化品牌、区域领军品牌外，大部分仍旧表现低迷。所谓‘回升’，主要指的是茅台、五粮液、古井贡酒、洋河等部分知名品牌保持小幅增长，大多数二线及以下品牌的形势仍然比较严峻。”

华东地区一家酒企高管也告诉记者，如今白酒的购买渠道愈来愈便利，使得白酒消费的季节性特征愈发明显，呈现出“旺季更旺、淡季更淡”的态势。虽然这位高管所在的酒企在今年一季度和去年均创下了净利润同比增长速超10%的业绩，但在她看来，至少要到今年夏末过后，才能看得出白酒行业真正复苏与否。

“总体来看，一线品牌企稳回升，二线品牌形势严峻，三线品牌仍处挣扎。”在晋育锋看来，商业流通领域将引领白酒行业变革。随着部分白酒企业的商业品牌不断崛起，流通格局、渠道整合以及供应链领域规则即将重塑，流通品牌会得到更多机构投资者和零售商的青睐，白酒行业垂直类B2B或将迎来高速增长期。

拍卖公告

受江苏银行股份有限公司苏州工业园区支行委托，对以下股权进行公开拍卖。

一、拍卖标的：
广西富禄地置业有限公司70%股权
二、拍卖时间：2016年5月25日上午10:30
拍卖地点：苏州市东环路1500号现代创展大厦1606室(吴中拍卖行)
三、展示时间：即日起接受咨询，并预约看样。
四、联系电话：
0512-65685030 13951104312(吴中拍卖)
0512-68211818 13706136257(华夏拍卖)
0512-65213090 13812785738(金腾拍卖)
五、注意事项：

1.竞买人身份须符合《中华人民共和国公司法》及有关法律法规的相关规定。
2.北京富融成科技有限公司享有同等条件下的优先购买权，优先购买权人请于拍卖登记截止日前主张权利，否则视为放弃其优先购买权。
3.竞买人须持相关有效证件(单位须提供营业执照副本复印件、法人代表身份证复印件、委托书及代理人身份证等)于2016年5月24日下午4:00前至拍卖公司办理竞买登记手续，并以本票或汇票方式交纳相应竞买保证金人民币1000万元，收款人：江苏银行股份有限公司苏州工业园区支行。
4.其他详见《拍卖须知及特别约定》。

苏州市吴中拍卖行有限公司
苏州市华夏拍卖有限公司
苏州市金腾拍卖有限公司