

■ 2016年行业前瞻

# 模式创新加速旅游行业版图扩张

□本报记者 蒋洁琼

据中国旅游研究院数据,2015年中国旅游接待总人数将突破41亿人次,同比增长10%;实现旅游总收入3.84万亿元,同比增长13%。旅游行业商业模式创新加速行业发展,旅游成为拉动国民经济增长的重要驱动力。业内人士认为,2016年,旅游行业将延续线上、线下资源整合,龙头公司继续延伸产业链。

## 推进模式创新

在“互联网+”背景下,旅游行业近年来产生了众多新的商业模式,如携程、艺龙、去哪儿等为代表的OTA(在线旅行社)模式,以及途牛、驴妈妈、马蜂窝和穷游等各具特色的模式。

易观智库数据显示,预计2015年国内OTA市场规模将达到3523.8亿元,同比增长25.9%。其中,携程2015年二季度扭亏为盈,三季度营业收入和净利润分别为34亿元、24亿元,同比增长分别为49%、1000%。2015年,途牛网交易规模持续高增长,第三季度交易规模达到46.5亿元,同比增长141.1%,收入29.98亿元,同比增长127.3%。

新模式不断抢占传统旅游市场份额,倒逼线下旅游企业向线上拓展,或通过横向纵向联合与新生模式竞争,行业加速线上、线下资源整合。如携程、同程和途牛等纷纷向线下延伸,跨过传统旅行社批发商环节,加大目的地直采比例。线下公司则加速线上布局。万达集团投资同程,海航旅游投资途牛、中青旅加大对遨游网的投入、宋城演艺收购六间房布局在线演艺业务等。

此外,在面临OTA公司的强势冲击下,传统旅游行业公司采用“抱团”的方式增强竞争力,各类联盟“崛起”。去年7月,华天酒店联合多家酒店发起成立“中国酒店联盟”,并在同年11月发起成立拉手网络。公司表示,此举是为了减少对OTA的依赖。

分析人士表示,整体来看,2015年以来,景区、酒店、餐饮以等传统行业稳健复苏,在线旅游、免税和旅游演艺等新兴领域增长较快。

业内人士表示,居民对于旅游的需求呈多样性,无论是传统景区和旅行社,还是新兴的OTA未来都将保持旺盛的市场需求。优秀的旅游公司应该向全产业链运营模式拓展,线上线下同时布局。

## 加速资源整合

2015年,餐饮旅游行业加速资源整合。携程和去哪儿合并、美团和大众点评完成战



新华社图片

略合作等。

出境游市场表现出色。据中国旅游研究院预计,2015年中国出境游人次预计突破1.2亿,同比增加16%,出境游消费预计达1.1万亿元。在此背景下,上市公司加速出境游产业链布局和延伸。上市公司方面,腾邦国际收购喜游布局出境游目的地市场,众信旅游拟定增募集28亿元打造出境游服务平台。

国内旅游市场也保持快速增长。根据国家旅游局数据,2015年前三季度国内旅游人数达30.26亿人次,同比增长10.9%,国内旅游消费达2.56万亿元,同比增长15.1%。入境游市场略有增长。2015年前三季度入境旅游人

数达1.22亿人次,同比增长4.4%,旅游外汇收入累计523.64亿美元,同比上升1.1%。

业内人士表示,尽管旅游行业的流量较大,但产业链上“盘踞多方势力”,行业内公司获得的实际利润较少,因此龙头企业延伸产业链、扩张业务成为趋势。“延伸产业链能够把被瓜分的利润收回来。”

随着人均收入水平提升,中产阶级消费兴起,旅游观念普及程度不断提升,助推旅游模式升级。同时,互联网尤其是移动互联网的兴起,降低了信息不对称的程度,降低交易成本。华泰证券人士认为,消费升级成为倒逼旅游行业供给侧改革的重要因素,供给侧改革主要包括三个方向,渠道升级、要素升级、产

品服务升级。

渠道方面,在线旅游占比提升是趋势,传统旅游公司加速布局在线业务,O2O体系下线上与线下资源立体配合同等重要;要素方面,景区、酒店、餐饮等主要旅游要素的收入增加主要依靠客流量与人均消费额的提升。提升景区消费服务附加值是未来升级的主要方向。

## 拓展产业范围

旅游产业范围不断拓展,行业发展空间不断扩大。国家旅游局强调要将旅游业与第一产业融合,发展乡村旅游;旅游业与第二产业融合,发展旅游装备制造;推动旅游业与第三产业主要是文化、金融、交通、商务、医疗、美容、体育、养老等产业融合发展。

海航凯撒拟收购首都航空,布局“大交通”资源。公司相关人士透露,“航旅结合”的特色将是公司未来的发展定位。而腾邦国际的金融业务布局也受到市场关注。

从政策层面看,服务业对于国家经济的拉动不断提高,旅游行业作为第三产业中较为重要的部门,2015年以来政策利好不断。在政策的持续推动下,一方面将释放潜在需求,另一方面则刺激产品供给。

分析人士认为,需求端造成了行业高景气度,而政策端又使得旅游行业将与其他行业加速融合发展,三者叠加促使行业版图不断扩大。

国元证券人士介绍,以旅游与汽车行业融合为例,两者结合就会产生“自驾游”、“房车旅游”等多个平台。以“房车旅游”为例,一方面刺激消费者产生新的需求,另一方面要求汽车厂商和地方政府增加或改进供给。比如生产新型房车、建设房车营地等。旅游可以在供给端和需求端两端发力,促进产业迈向中高端。

## 力帆股份

# 新能源汽车产销量大增

□本报记者 任明杰

力帆股份1月14日晚间发布产销快报,公司2015年12月份新能源汽车生产6880辆,同比增长134.23%;销售8054辆,同比增长1408.24%。

公司加大了在新能源汽车领域的布局。2015年5月,公司非公开发行募集资金不超过52亿元,募集资金用于智能新能源汽车能源站项目、智能新能源汽车60亿瓦时锂电芯项目、30万台智能新能源汽车电机和电控项目、30万台智能新能源汽车变速器项目、智能新能源汽车平台开发项目以及偿还部分公司债券及银行借款。2015年11月,公司全资子公司盼达用车开启新能源汽车分时租赁业务,首批投入分时租赁的车辆为力帆纯电动车330EV。首批运营在重庆试点,投入车辆共计300辆,主要集中在重庆两江新区和北部新区。

## 天赐材料完善锂电池产业链

□本报记者 任明杰

天赐材料1月14日晚间公告称,以自有资金5000万元对江西艾德纳米科技有限公司增资,增资完成后,公司持有标的公司30.10%的股权。

天赐材料表示,公司是国内主要的电解液供应商,江西艾德拥有磷酸铁锂正极材料及其前驱体材料的关键技术,公司对江西艾德增资及深入合作后,有利于公司实现电池材料产业链的横向联系,推进锂电池材料电解液和正极材料的组合研发模式,提高公司电解液配方产品研发技术,增加电解液配方多样性。在服务相同的市场和客户群体的基础上,提高公司在行业中的影响力和竞争力,符合公司锂离子电池材料整体发展战略。去年年底以来,公司正通过向上下游延伸,不断巩固以六氟磷酸锂和核心的动力锂电池产业链。

## 家电高端化升级趋势成效显现

□本报记者 傅嘉

在1月14日举办的“2015—2016中国高端家电趋势发布暨红顶奖颁奖典礼”上,中怡康总经理贾东升表示,“宏观环境的低迷,让整个家电市场危机四伏,但居民消费水平的提升、消费需求的多样化,又给家电市场带来更多机会。”

中国家用电器协会发布的家电行业年度运行分析和预测数据显示,2015年1—11月,家电主营业务收入1.27万亿元,累计增幅已滑落至1.1%;但同期利税总额与利润总额仍保持10%左右的增幅,全行业销售利润率为6.63%,高于上年同期0.49个百分点,处于历史同期最好水平。

中国家用电器协会理事长姜风指出,2015年,家电行业消费升级态势依然保持良好,主流企业都把创新作为突破口,重视研发投入,产品结构持续优化,产业转型升级健康发展。京东集团副总裁、家电事业部总裁闫小兵也表示,“消费者在网上购买家电时已经不仅仅追求低价,越来越多的消费者习惯在网上购买高端优质产品。”

中国国家电网联合中怡康针对北京、上海、广州、成都、沈阳、武汉、南京、郑州、石家庄、西安10个全国重点城市中家庭月收入在15000元以上的消费人群进行了高端家电认知及消费偏好调查,其结果显示,在计划购买高端家电的人群中,出于追求生活品质和家电更新换代需要的消费者分别占65%和64%,消费者在购买高端家电时优先考虑的三个因素分别是产品品质、智能化和技术含量,55%的受访者愿意接受8000—15000元的高端电视,48%的受访者愿意为一台高端冰箱支付6000—10000元的价格,56%的受访者肯花5000—8000元购买一台高端洗衣机,愿意接受6000—8000元高端空调柜机的消费者占比达到45%。

## 航企多举措提升直销比例

□本报记者 张玉洁

新年伊始,航空公司与OTA陷入了一场渠道之争。在此背景下,航空公司希望提升自营渠道销售比例。

东方航空近日向“东方万里行”会员推出官方渠道购票优价承诺。1月11日起至2016年6月30日,“东方万里行”会员可通过东航官网、东方航空APP、东航手机M网站,为本人购买最优价格的国内单程机票。从目前的政策看,东航对活动时间、申诉范围、申诉条件都做了较为严格的限定。而南航在春运期间,近300条国内航线机票仅限在官网销售。作为增值服务,在官网上还可以办理网上值机、座位预选及支付优惠。

业内人士指出,以后南航诸多机票只在官网销售预计将会常态化。航空公司近期的一系列动作,都是在加大直销力度,如开始取消代理费、禁止以打包价模糊定价、请旅客举报申诉其他比官网价格更低的平台。这些举措均在不断加强自身官网产品优势,引导旅客前往官网购票,加大直销力度。数据显示,目前除春秋航空直销率在80%以上外,其他主要航空公司直销比例均在20%左右。而民航局要求2017年直销比例达到40%。

2015年在航空业整体高景气度的背景下,国航、吉祥航空等多家航空公司均推出定增方案,其中均涉及电商平台建设,以期提高自有渠道机票销售。吉祥航空空投“淘旅行”休闲旅游平台项目,建立“机+X”休闲旅游电商平台,除了游览、交通、娱乐等服务,还包括当地团队游、一日游、导游服务、接送机、目的地交通、签证等服务,形成休闲旅游产业O2O布局。春秋航空拟建设互联网航空项目,如机上WIFI系统改装、信息系统升级以及航空电子商务平台等。

券商分析师指出,建设电商平台能够提升航空公司直销比例,降低销售费用。空中上网服务可以有效提升旅客乘机体验,吸引旅客流量。航空公司可以将服务链条做长,并挖掘大数据将增值服务做厚。

# 长江流域港口资源整合提速

□本报记者 欧阳春香

交通运输部日前印发了《关于推进长江航运科学发展的若干意见》。《意见》提出,通过区域港口一体化改革试点、加强港口资源整合等措施推进长江港口转型升级发展。分析人士认为,去年以来,全国港口资源整合提速。交通部也积极推进区域港口发展一体化进程。《意见》的出台将使长江流域的港口资源整合提速。

## 鼓励跨区域兼并

《意见》从提升航道通过能力、推进港口转型升级、加快调整航运结构、加强航运安全管理、形成绿色发展方式、完善管理体制机制、以及形成航运发展合理七个方面,部署了“十

三五”乃至更长一个时期推进长江航运科学发展的主要工作,提出建成现代长江航运体系,有力支撑长江经济带发展。

在推进港口转型升级方面,《意见》提出,开展区域港口一体化改革试点,推进港口专业化和集约化发展,加强港口资源整合;鼓励大型港航企业以资本、技术、管理等为纽带,推进跨区域兼并、重组或联盟合作,加强港口间分工协作和运营联合,实现优势互补,形成上、中、下游港口良性互动发展新格局;加强港区规划与产业发展规划和城市总体规划的有效衔接,进一步发挥港口对城市发展的辐射带动作用。

在航运结构调整方面,《意见》提出,要推动航运企业规模化发展,支持航运企业兼并重组,促进港航企业与铁路、公路、航空运输企业深化合作,培育多式联运经营主体;要建设专

业化船员队伍,加快航运中心建设,推进“互联网+航运”发展。

继续实施船型标准化,完善内河运输船舶标准船型指标体系动态调整机制,严禁新建不达标船舶进入市场,实现长江干线船型标准化率达85%以上。

未来,长江航道通过能力将得到大幅提升。《意见》提出,要修编《长江干线航道发展规划》,积极推进支线航道整治和梯级渠化,基本建成长江水系1.14万公里高等级航道。

## 港口资源整合提速

2015年以来,沿海港口资源整合大戏不断。宁波—舟山港合并,连云港港群、东北港口整合也已经列入地方政府议程。

交通运输部部长杨传堂在大连港调研时

表示,要加快推动东北港口转型升级,着力完善港口功能体系,积极发展以港口为枢纽的多式联运。

去年11月,交通运输部就提出要着力推进区域港口发展一体化进程,促进港口转型升级。优化港口资源整合,进一步研究政府推动型、战略带动型、市场驱动型三种资源整合方式。

此次《意见》出台后,港口区域整合很可能率先出现在内河的长江流域。推进区域港口一体化,加快港口资源整合仍将成为今年的一大看点,甚至可能出现跨区域港口兼并重组的情况。

上海国际航运研究中心港口研究室主任赵楠认为,国家正在推进长江黄金水道建设,长江中下游沿线分布了很多中小港口,未来应该进行整合形成规模。

# 竹邦能源全面转型综合节能服务商

□本报记者 刘杨

对甘肃省民航机场集团旗下各机场开展能源审计工作,提出切实有效的综合节能改造方案,是竹邦能源在民航节能领域落下的最新一子。竹邦能源董事长冯亚林对中国证券报记者表示,近年机场建筑规模日益增大,用能系统逐渐增多,建设环境友好、科技和人性化的绿色机场,可以解决机场能源消耗问题,构建节能减排与经济增长协调发展的模式。公司将在这一领域持续发力。

## 打造节能效益示范机场

“通过对甘肃各机场的照明、暖通空调、建筑新材料、新能源等项目进行设计,并搭建能源监测管理平台,实时采集能耗数据,进行能耗细分和统计,使管理者对能耗使用情况进行有效调整,合理使用能耗。采用合同能源管理模式,并结合民航节能补贴等相关政策,提出可行的实施建议,来降低机场的能耗费用。竹邦能源具体就是做这些业务。”竹邦能

源董秘苗炜介绍。根据民航局公布的数据,尽管机场能耗占民航业总能耗比例不高,但绝对量高达几十万吨标准煤,节能潜力不容小觑。机场能耗中的暖通、照明及设备占机场总能耗的70%。降低运营成本、提高能源利用效率成为机场节能减排的动力。

甘肃省民航机场集团有限公司董事长阮文易表示,此次甘肃省民航机场集团将重点推行节能效益分享型和托管型的合同能源管理模式,更新了甘肃民航机场传统的能源管理模式,并由竹邦能源进行相关技改。通过项目合作,解决节能减排相关技术在甘肃省民航机场集团应用的技术难关,并形成节能效益示范机场,实现集团节能减排目标。

苗炜表示,“机场希望通过节能改造,来解决机场能耗问题。比如山西民航机场集团在考虑采用合同能源管理模式过程中,就衡量了减少直接投资、转移运营风险,并将灯具的质量控制转化为考核指标等,从而推动了项目实施。”

竹邦能源在合同能源管理业务模式上已逐渐成熟。“公司的合同能源管理类型主

要是分享型,一部分项目以托管型进行推进。”竹邦能源战略规划部负责人张利华称,项目改造前期投入由节能公司支付,客户无需投入资金。项目完成后,客户在一定合同期内,按比例与节能公司分享效益;或者是客户委托进行节能改造,先期支付一定比例的投资,项目完成后,经过验收达到合同规定的节能量,客户支付余额,或用节能效益进行支付。

## 转型综合节能服务提供商

竹邦能源董事长助理王建忠告诉记者,“现在行业整体市场化程度不高,特别是节能审核的第三方欠缺。比如一家机场请节能公司去改造,对具体节能比例的认证比较模糊,未来这一块儿需要第三方给予认证。”

目前国家节能补贴政策较为明确,政策上也有民航节能减排专项资金支持。但在民航业内尚欠缺投资审核制度,无独立的第三方机构来对节能减排项目及计量结果进行监管。

据介绍,竹邦能源在全国主要机场的照明

工程中推行合同能源管理模式进行节能改造的过程中,已解决了一些关键性的技术问题。比如采用关键指标控制合同执行,通过光亮度、亮灯率、光衰率、节能率等指标有效地控制了项目的实施效果。此外,公司还开发了相应的能源监测计量平台,使之具有监测、统计、计算、能耗分析等功能,以便于管理者进行能耗监管,解决了节能审核的麻烦,避免了费用结算不清的问题。

据竹邦能源首席技术官王继华介绍,通过新型灯具和远程计量控制系统,对现场能耗实时监测,根据用光需求合理有效地对能耗进行智能调节,在原有运行控制管理系统的平台上进行优化,达到二次节能。

竹邦能源现在主要涉及的业务领域包括节能服务、新能源、碳业务等领域,已经从单纯的照明节能转为综合节能服务商。业务方向涵盖了民航、市政、教育、农业等几大行业用户,通过为用户提供专业的能源审计服务,了解用户能耗现状,为用户量身打造综合节能的服务改造方案,转型为节能服务领域平台服务商是公司未来发展目标。”苗炜称。