

战略赢家|Zhanlue Yingjia

在中国旅游日到来之际,记者采访了中国旅游投资股份有限公司董事长刘华云。作为改革开放三十多年来中国旅游业发展的全程见证者与中坚参与者,作为整合旅游资源 5000 多平方公里的民营企业投资巨头,刘华云对旅游业有着独到而深刻的认识。

刘华云：“云旅游”的实质是打旅游“组合拳”

米东亮

“云旅游”是中国旅游投资股份有限公司董事长刘华云率先提出来的。说起“云旅游”,刘华云有着太多的感悟与感慨。

可能与必然：“云旅游”战略架构

在刘华云看来,所谓“云旅游”是将“云计算”理论移植到旅游产业,进而焕发旅游产业生机,重绘中国旅游产业地图。“云旅游”的实质是以大旅游观和资源整合为理念,打旅游“组合拳”,建立跨地区旅游产业链,形成旅游产品和服务的配套协作网络,优势互补,资源互动,避免同质,凸显特色,实现旅游要素一体化经营和旅游价值链的重构。刘华云认为,云旅游战略是一个网状架构,包含以下几层“云系”:

一是旅游产业核心层、外围层和相关层的“云”。现代旅游产业综合性强、关联度大、产业链长,已经极大地突破了传统旅游业的范围,广泛涉及并交叉渗透到许多相关产业和产



做强外围层,做好相关层。

二是明星景区与草根景区的“云”。中国地大物博,人文悠久,各种具有旅游吸引力的自然景观、文物建筑、历史文化、民俗风情等比比皆是。可许多地处二级城市和三级城市的风景区,虽然资源丰富,但由于交通、资金和经营观念等诸多限制,仍“养在深闺人未识”。对此,云旅游是“合之则双美”的战略选择。以区域旅游资源整体规划为纲,以加强区域旅游资源开发和景点建设为目,以一体化经营、集团化运作为标,充分发挥旅游资源的注意力系统,可以实现区域内旅游产品多样化,满足国内外游客观光、度假、文化交流及各项专项旅游的需求,形成结构优化、层次分明的整体旅游产品体系。

三是政策、资源、资本、智力一体化的“云”。在景点竞争、线路竞争、区域竞争之后,旅游经济开始进入资源、资本、人才综合导向阶段。只有政策、资源、资本、智力的四轮驱动,才能因地制宜提出投资规模要求,预测区域市场目标,建立以公共设施配套与产品开发、服务相结合的旅游产业发展战略。比如,随着旅游消费的不

断增长和人们旅游观念的日渐成熟,度假休闲式旅游正逐渐取代过去走马观花式旅游,成为旅游消费的主流。而旅游市场的这一变化,催生出一一种旅游与地产之间的集合,形成旅游地产这一新兴产业。旅游房地产是以旅游度假为目标,通过整合方案设计、开发建设、专业策划、市场营销、网络和酒店管理等各个环节,把旅游业与房地产业相联合的一个全新产业模式。它的准确定位和良性发展需要政策、资源、资本、智力的共同发力。

四是国内与国外市场的“云”。古人云:“登高而招,臂非加长也,而见者远;顺风而呼,声非加疾也,而闻者彰。”在中国旅游产业蓬勃发展,附加价值不断增值,规模化市场面临整合与升级的市场形势下,中国旅游产业需要进一步开拓海外市场,借鉴国外成功的经验,积极寻求境外投资、合作,搭建全形态、多出口、跨国界的平台。在境内引进世界级优势旅游品牌,引进国际型旅游人才培养、品牌宣传、市场营销和先进的管理模式,寻求与国际品牌的联合、挂靠经营模式;在境外推出国际连锁经营,把中

国旅游的品牌旅游产品推销到海外市场,以此参与世界旅游业的融合和多赢发展。

乘积效应：旅游业的“祥云”

随着《国务院关于加快发展旅游业的意见》的出台,鼓励社会资本参与旅游业发展,旅游业迎来了前所未有的发展机遇,刘华云对中国旅游产业发展的前景充满了信心。他认为,只要顺时而动,举盾建功,把握产业发展的有力杠杆,发挥得天独厚的比较优势,整合吸纳产业资源,引入先进科学技术,聚合产业生产要素,适应旅游文化消费,中国旅游业一定会实现“文化与产业并举,生态与文明共生”的价值诉求,实现经济发展与生态环境、文化输出的统一,经济效益、环境效益和社会效益的统一。所谓“法乎上者得其中,法乎中者得其下”,在现代的文化语境下,“云旅游”战略是推动旅游业的深度发展、提升国家旅游业的综合竞争力,促成其向绿色型、效益型、质量型产业转变的必然选择。

相关链接|XiangguanLianjie

专家学者为西藏旅游业发展支招

黄志武 熊嘉莉

五月的西藏,莺飞草长,桃红柳绿,细雨润物,惠风拂面,到处是一片生机盎然的景象。5月10日至15日,由国家旅游局和自治区人民政府联合举办的“六十巨变、大美西藏”旅游宣传推广活动在该区举行,来自全国各地的旅游专家、学者、百强旅行社及中央媒体代表齐聚西藏,为西藏旅游业的发展出谋划策。

在“六十巨变、大美西藏”旅游宣

传推广活动高峰论坛上,北京第二外国语学院旅游管理学院院长邹统钎、西藏大学经济学院院长图登克珠、国旅集团副总裁刘武雄、中国旅行社副总裁时来顺分别作了《生态旅游与乡村旅游》、《老城文化保护》、《如何扩大国际客源市场》、《市场细分与产品创新》的专题发言。

“绝大多数时间都花在了旅游的路上。”邹统钎教授认为,西藏旅游目前存在“旅多游少”的问题,西藏独特的旅游资源未得到充分挖掘,在旅游

开发过程中,西藏可借鉴国际生态旅游的成功案例,丰富景区旅游的内涵。在谈到“西藏旅游发展的建议”时,他强调,应“利用科学技术,推行精品旅游;实施功能分区,保护开发并行;促进经营共生,提高社区参与;提高生态意识,建设生态饭店;发展基础设施,加强生态营销;增加资金投入,促进人才培养。”

刘武雄说,对于西藏的旅游资源,应“永续性保护,为自治区老百姓造福”。他建议,在藏区旅游开发中应

保持“先规划后开发原则”,给环保“一票否决权”,同时重视对景区原住民的保护。

时来顺在分析了“西藏旅游的先发优势、全国旅游市场客源结构转型、旅游市场发展的趋势(方向、途径)”后指出,西藏旅游在“民俗文化、地质地貌、佛教圣地”三个方面具有独特性,而“差异就是资源”。他建议,西藏旅游发展要保持差异化要素的垄断性,延续不可替代性。

“体验西藏文化,必须要有文化古

城。”图登克珠以拉萨老城保护为切入点,呼吁旅游开发中对西藏人文历史景观应优先保护和理性规划。他指出,保护古城首先要让居民富起来,居民只有知道古城能给自己带来利益时,才能意识到保护的重要性。“富民护城,延续文脉是古城保护的最核心的要素”。拉萨老城是最具特色的旅游资源,是拉萨城市总体功能的有机组成部分,它有着“保护传统城市文化,延续城市文脉;改善人居环境,促进居民生活质量提高”等意义。

一家民企撰写的专利财富“神话”

田雅婷

“最初注意到这家公司,是因为它很特别。”北京市知识产权局副局长周昺对记者说。“这家公司”指的是北京金伟晖工程技术有限公司——一个仅有100多人的企业,在短短9年的时间里,创造了总资产从50万元增长到近8亿元的“神话”。“不同于一般企业自己实现专利产业化”的发展模式,“金伟晖”经常到北京市知识产权局登记备案专利许可,然后把专利许可给其他企业。北京市知识产权局的工作人员发现这一情况后,便

主动与这家公司联系,了解到该公司凭借自主知识产权和运用知识产权战略,9年间总资产增长了近1600倍,年均增长率高达10913%。”周昺说。

“我们的核心竞争力就是专利技术。”公司董事长丁冉峰介绍说,金伟晖公司创建于2001年8月,是一家在石油化工、新能源领域从事技术研发、技术转让、工艺设计工程服务、高端产品、关键装备制造的高新技术企业。是选择低成本、短周期搞工程设计,还是高投入进行技术研发?丁冉峰曾经犹豫过。在公司初创之时,经

过反复论证,他选择了后者,“我们首先要做的就是找到本行业核心技术领域的技术缺陷,然后设法弥补,以此占领技术和行业制高点”。

“当年,随着环保要求越来越严格,汽油、柴油的标准不断提高,常规的石油炼制技术已无法满足产品需求,针对这一情况,刚成立的金伟晖公司独辟蹊径,变常规技术所采用的加法为减法,经过数年艰苦攻关,终于成功研发出‘炆重组技术’技术,使国产石油炼化技术跨入世界先进水平,打破了以前石油炼化主要依赖欧美发达国家技术体系的被动局面。”

金伟晖公司副总经理刘常青介绍说,2004年5月,该技术在中石油乌石化分公司首次应用,签订了40万吨/年的普通专利许可合同,成交额1100万元,为公司掘得了“第一桶金”。

为保持核心竞争力,金伟晖公司在注重技术研发的同时,也同样重视技术的专利化,通过专利对技术成果进行了实时保护。据公司法务部经理耿小强说:“大体上,公司采用的是主动进攻型的专利战略,在核心专利上‘跑马圈地’,不断地对核心技术进行改进,延长它的寿命,同时进行外围专利申请,形成保护圈。”目前,金伟

晖公司已注册申请国内外专利180件,其中发明专利占60%。

“我们绝不会盲目地追求专利申请的数量,而是根据实际需要进行申请,现在所拥有的专利含金量都很高。”耿小强说,专利战略的最终目的是为了占领市场,把技术优势、专利优势转化为市场优势、经济优势,在这个思路下,金伟晖公司逐步形成了以普通专利许可方式转让专利技术使用权,并提供与其配套的专利设备的经营模式。通过专利许可,公司的研发能力迅速转化为赢利能力,专利技术成果转化率达到了80%。

世博轴照明工程获奖是科技实力的体现

——访科艺华团队首席架构师林霖

任海军 林煜

上海世博会的世博轴LED照明工程18日获国际照明设计师协会颁发的“优秀奖”,这也是当天获奖的唯一中国景观照明工程。项目设计方、上海广茂达公司科艺华团队首席架构师林霖在接受新华社记者专访时说,世博轴照明工程获奖是中国企业在LED照明领域科技实力的体现。

林霖认为,作为第四代照明器件(白炽灯是第一代,第二代是荧光灯,第三代是气体放电灯),LED的优点是将电能直接转换为光能,非常环保,是一种绿色照明方式,代表未来发展方向。他说,LED的出现是照明领域的一场革命,而在这场革命中,中国企业抓住了机遇,实现了飞速发展,也提高了中国在这一领域的水平。

林霖表示,在LED照明领域,中国企业与通用电气、飞利浦等国际知

名企业处于同一起跑线。LED在10年前几乎无人知晓,近些年才被大规模应用。国际大企业对LED的迅速发展并没有做好充分准备——它们的利润主要来源于传统光源产品,不会轻言放弃。因此,其研发重点仍存在倾向传统光源产品的惯性,而不少中国企业并没有这种包袱,专注于LED照明,并取得成功。

据林霖介绍,作为照明领域的高科技企业,广茂达约10%的年收入投入到基础科研,而在LED照明项目中,会投入额外研发资金。因此,有时其科研投入可以达到年收入的15%。高比例的科技投入换来的是国际认可,科艺华团队相继中标并完成了迪拜跑马场月牙顶、科威特哈马拉大厦等工程的照明设计,并得到业主的高度赞誉。

林霖表示,中国企业在LED照明领域成长迅速,与时代背景也有关。

近年来,中国经济发展迅速,国内新建了很多工程项目,使得中国企业有机会去试验自己的产品,经验也越来越丰富,技术水平也越来越高,而一些国外企业并没有这种天时地利,因此缺少练兵机会。

此外,LED照明项目也得到国家大力支持。比如,中国科技部为世博轴照明工程提供了相当一部分经费,支持科艺华团队把工程做得更科技化。工程取得了巨大成功,成为2010年全球最大的单体LED灯光景观,并给参观世博园的国内外游客留下了深刻印象。此外,科艺华团队设计的北京奥运会“水立方”照明工程,也得到国家863计划支持,最终成为全球LED景观照明的标杆,项目同样获得国际照明设计师协会大奖。这两个项目接连获奖也表明国际照明界对中国在LED照明领域科技实力的认可。



中投公司 董事长楼继伟：对俄投资 大有潜力

刘恺 王萍

“俄罗斯是金砖国家之一,市场大,资源丰富,具备很大发展潜力。中投公司愿意在俄罗斯进行投资。”日前赴俄罗斯进行考察的中国投资有限责任公司(中投公司)董事长楼继伟在接受新华社记者专访时说。

楼继伟介绍说,中投公司关注的两个对俄投资渠道,一是在筹建的俄罗斯直接投资基金,另一个是俄罗斯正在启动的新一轮私有化。“直接投资基金是俄方刚提出来的设想,现在处于筹备阶段,俄方希望和有感兴趣的各方共同设计合作机制。”

2010年1月,俄总统梅德韦杰夫在达沃斯论坛上提出成立俄罗斯直接投资基金的倡议。该基金旨在改善俄投资环境,吸引外国投资者,促进对实现俄经济现代化至关重要的项目的落实。俄罗斯开发与对外经济活动银行牵头组建该基金,计划在5年内使基金规模达到100亿美元。

“俄罗斯直接投资基金是一个新的模式,是以一种比较灵活的方式吸引外国投资。不同国家的投资者,包括财务投资人和战略投资人,跟俄直接投资基金一起合作。由这家基金给大家找项目、提供机会,各投资人再进行独立评估,”楼继伟说,“这是一个好办法,俄政府通过对基金的投资,联合国外投资人共同投资,碰到问题大家一起想办法解决,有较大灵活性。”

楼继伟说:“俄罗斯经受了前一段时间国际金融危机的严峻考验,正在走向复苏。俄方在走出危机的同时,努力进行经济结构调整,促进国内产业多元化发展和经济的现代化,减少对石油的依赖,其中举措之一是对部分国有企业进行私有化。”对俄政府采取的努力,楼继伟评论道:“这说明俄政府在积极调整结构,减少对大宗商品的依赖,这是往实质的调整方向走。

对俄方来说,这既是重要的步骤,也是很正确的路子。如果能真正落实下去,俄罗斯今后的发展潜力很大。正因如此,我们看到了变化,也认为有不少投资机会。”

关于参与俄罗斯国企私有化的计划,楼继伟说,中投公司与俄方企业有一些初步接触,目前很难讲能谈成哪家企业。他说,中投公司严格按照商业原则运作,积极而谨慎地看待和从事境外投资,追求的目标是实现风险可控下的更高长期财务回报。

展望未来对俄投资的领域,楼继伟表示,中投公司的投资策略是组合型投资,并不存在特定领域偏好。“我们有自己的产品组合和资产配置,配置中以公开市场股票和债券投资为主,另外部分投资投向大宗商品、基础设施及房地产抗通胀产品等。组合后整体的风险比较分散,风险调整后的回报也较高。”

楼继伟是应俄开发与对外经济活动银行邀请,到莫斯科参加俄直接投资基金国际研讨会。此外,楼继伟还与俄罗斯主要金融机构进行了商谈。