**为什么旅游业将是最有前景的产业？**

最近我在几次内部发言中表示携程的**1200亿**规模虽然现在远落后于京东（2000亿），天猫（4000亿），淘宝（8000亿），但是赶超现在他们公司的规模只是时间问题，我们将在10年内超过**10000亿**的规摸。 而且我还认为，更长远的，旅游业应该未来人类的最重要的产业。

这个结论听起来有些夸大，但是让我用经济学和哲学理论来分析一下。

现在的**旅游业在GDP的比重还很小，在中国只占3%**。 但是这个比例正在快速增长。在**发达国家，旅游业的占比是中国的好几倍**，制造业的占比不到30%， 而且还在不断下降。 相对比的，旅游业的占比正在上升。这背后有着深刻的经济学的道理。

我们来分析商品的两个属性。

第一个属性是**受技术的影响程度**。 人类经济发展的根本动力来自于技术进步， 随着技术进步，各种各样的服务和产品变得越来越便宜。 但是便宜的速度是不一样的。 有些商品如电子产品便宜地非常快，有些产品如飞机票和酒店的价格就下降得非常缓慢。 最近几十年由于人类科技的飞速发展，世界上很多东西都会较快地变得便宜。 但旅行类的商品如飞机，汽车等，由于物理上的一些限制，将不太可能像电子产品一样迅速便宜。

商品的另一属性就是**在消费占比的变化**。 有些工具类商品便宜了以后，在人们的消费占比会下降，如食物，衣服，满足基本的需求后，多了就没用了。 但是，有些商品和服务便宜了以后，在人们的消费占比反而增加，例如娱乐，旅游，这是因为这些都是满足人类更高层次的要求，人们会花更多的钱去消费这些产品。。

所以根据这两个属性，可以把商品和服务分成四类:

* 缓慢便宜，占比下降，被替代掉，如一些人工服务，如律师，房屋中介等
* 快速便宜，占比下降，所有的工具类产品都是这一类，比如电视，电脑，手机等。
* 快速便宜，占比上升，所有的**娱乐类**都是这样。现在看视频，玩游戏比以前要便宜得多，但是这些虚拟产业的总体规模却不断壮大**。**
* 缓慢便宜，占比上升，**旅游**。

对于企业来说，占比不断下降的产业，显然不是很有吸引力的行业。

快速便宜但是占比上升的行业， 肯定是非常活跃的行业如游戏和影视产业。但是这种**虚拟产业，没有库存，分销的边际成本为零**，所以平台的价值有限。而作为内容提供商，又往往很难形成长期的竞争壁垒。 所以这些行业很难形成规模很大的公司。

最好的行业就是，缓慢便宜但是消费占比上升的行业，如旅游业。

为什么旅游是特殊的，这是因为满足人类精神上需求的大多数产品是虚拟的信息产品,　如娱乐和游戏，可以用电脑和互联网**零成本复制，所谓边际成本为零**。 但是**旅游是个例外, 是一个高层次的精神需求但却不是一个虚拟产品**，不可能变得非常便宜。长远来说，人类文明高度发达以后，人们获得所有商品都很容易，唯一难以逾越的是**空间和时间**，要跨越时间和空间仍是要付出很高的价钱。但是人类对于时间和空间的向往却是无止境的。 即便我们的飞机可以提速百倍，人们还会去外太空旅游。 人们如果可以活一千年，会用900年去不同的地方。

未来人类的基本需求满足后，人类会把金钱主要用于精神上的消费。精神上的消费无非是读书，看电影，玩游戏等信息消费，还有就是旅游。 虽然人们对于读万卷书，玩万种游戏的需求会越来越多，但是对于企业来讲，每本书和每种游戏会变得很便宜，竞争也异常激烈，只能赚些小钱。 相对比的，行万里路，尤其是旅游平台的价值会越来越大。 而且，从人类进步的角度来看，行万里路的意义要大于读万卷书和玩万次游戏。  因为人类如果仅仅满足于在家里自娱自乐，沉迷于虚拟的精神世界，而不出去探索外部的客观世界， 那么人类文明的发展就停滞了。

总而言之，旅游产业是最有前景的行业，因为第一，旅游业是一个高层次的精神需求，第二，不同于边际成本为零虚拟的信息产业，旅游是个实体产业，旅游平台公司的价值巨大。

所以我觉得很幸运，十几年前选择了这个行业作为毕生的事业，也很幸运两年前，能够和大家一起**二次创业**，再创辉煌。