

“

乘着游艇,从喧嚣的都市驶向广阔的水域,吹着海风、看着大海、听着优美的音乐,身心在广阔的海面上荡漾……这样优美的画面出现在威海千里海岸线的风景画中,无疑令人向往。随着人们对于休闲需求的逐渐增大,游艇离我们的生活越来越近。对于拥有漫长海岸线的威海来说,发展游艇业很有“地利”。而成型的游艇产业不仅能带动城市的发展,还能带动餐饮、娱乐、旅游等齐头并进,对城市的发展更是大有裨益。游艇产业正在威海逐渐崛起,足够旺盛的需求让部分游艇生产商对此跃跃欲试。如何让这一朝阳行业腾空,值得关注。



▲21日,在海港公园岸边,游艇驾驶员在近海岸大展驾驶技巧,不少市民在岸边观看。 记者 王震 摄

游艇业缓缓“驶来” 靠岸还需多把“桨”

策划统筹 李彦慧
本报记者 李孟霏
通讯员 徐 倩

本地需求渐旺 游艇产业发展势头好

根据威海市商务局的资料显示,今年威海游艇制造及配套企业已经超过30家,其中游艇出口企业23家。

除了少部分内销外,上半年,威海出口各种玻璃钢船艇、运动快艇、充气划艇及轻舟等8万艘,游艇出口额达2728万美元,同比去年增加了13.2%。“应该说,游艇产业在威海是朝阳产业,无论是企业数量还是出口额都在逐年递增。”相关负责人介绍。

海宝游艇公司的销售经理任林介绍,2011年之前,该公司生产的游艇全部外销,2012年开始参加国内的14个展会,“效果非常好,内销的利润是外销的三倍多,因为游艇产业在中国刚刚起步,市场几乎空白,潜力非常

大。”

在不少企业看来,本地市场的成长同样很有劲头。近几年,本地对游艇的需求逐年增长。“我们公司2012年生产了30多艘,其中三分之一都是本地客源。”西港游艇有限公司的一位销售人员说,退回两年前,问津游艇产品的多是企业的老总,但是现在很多普通市民也有了购买欲。

而海宝游艇公司生产的20%的游艇也都是本地人购买,“我们的游艇主要是小型的玻璃钢船,因此不存在泊位问题,再加上价位也比较便宜,这两年买的人越来越多了。”

17日,威海公园的一场游艇展吸引了不少市民的眼光。令不少参展商意外的是,在这

场小型的游艇展上,有购买意向的客户真不少,成交量很可观。威海瑞驰游艇有限公司的丛晓峰透露,这是他第一次在威海展览游艇,目前已经达成5个购买意向,“一艘580万元的,三艘200万元的,还有一艘30万元的。”而前两年,他每年都会去广州、上海、厦门等城市参加多个展会,每个展会都成交两三笔生意。“我们是做高档游艇的,在威海能达到这个成交量,已经很满意了。”

“我买的房子在唐人海湾公馆,到时候把游艇停在岸边,闲暇时候就开船带着孙女、老伴出去玩,在海上过一夜,多乐呵啊。”年近六旬的张先生说,他想要购买30万元以下的小型游艇,来丰富自己的晚年生活。

俱乐部功能欠缺 营收主要靠包艇

游艇想要壮大,离不开游艇俱乐部。但是,据业内人士介绍,目前威海市区仅有位于小石岛码头的西港游艇俱乐部一家初具规模。这也是威海首家游艇俱乐部。而其目前的发展,显然也跟不上游艇爱好者的需求。

“我们目前的主要业务是为垂钓客户提供包艇服务,此外也为一些游艇提供泊位。”该游艇中心的经理毕庆年说,该俱乐部的包艇服务主要有两种,一种是企业用于高端会议、聚会、年会等,费用1万元起步,每小时1000元到2000元不等,另一种是出海垂钓,每次出海时间约为四个小时,费用5000元左右。

毕庆年说,按照正常的模式,这种功能的区分并不合理,提供泊位、服务游艇停靠应该是

一个俱乐部的主要功能,包艇服务是辅助的。但由于停放的游艇比较少,拥有游艇的人也比较少,因此他们便靠包艇业务来增加产值。

“现代社会的游艇俱乐部,已经从原有的简单功能发展到集餐饮、娱乐、住宿、商务、船只停泊、维修保养、补给、驾驶训练等多功能于一体的休闲场所。”威海瑞驰游艇有限公司的丛晓峰经理说。

另外,对于新兴起的游艇行业,游艇“上路”在威海还有点复杂。“游艇驾驶人员需要到专门的游艇驾校考出证件,不过威海没有一家游艇驾校,这还是一个空白。”市港航局运政科王科长说,专门的驾驶员培训,这也是游艇业发展应该跟得上的。

企业力投潜力股 盼把涉海休闲蛋糕做大

如何把游艇产业的蛋糕做大?逐渐崛起的游艇企业已经开始想办法。深挖威海涉海休闲的潜力,诸多企业对此可谓信心十足。

做外贸生意的李强,由于经常出国,对于游艇并不陌生,在他看来,外国人家家家户户后园里都有游艇,但在国内,很多人都觉得那是高端不可触及的东西,“就看怎么宣传引导了。”李强说,经营方式是制约游艇业发展的一个条件,他以高尔夫为例说,韩国很多高端客户来打高尔夫,效果也非常不错,如果能有豪华的游艇项目,那么本地旅行社在接待旅行团或者散客观光方面,不仅提高了旅行的档次,也提高了城市的形象。

“五百万的游艇,可以分成几个人买,这样每个人都拥有一部分股权,门槛就可以降低了,

而且游艇不能天天玩,每个人都可以有玩的时间,剩下的时间,我可以替他来维护出租,买的人还可以有收益,这就是我的销售规划,我觉得肯定能让游艇更加平民化。”谈到游艇的发展和销售,郝晓杰有自己独到的理念,他认为现在有钱人多了,有了汽车,有了房产,游艇业将会是下一个改变人们生活方式的产业。去年刚刚投身游艇行业的丛晓峰则非常看重城铁的建设,“这对威海是一个大的带动,这么好的海岸线,不能让外地人来了光看海吧,肯定有想玩海的,一旦有了客源,那么我们这些做游艇的还愁卖吗?”

“在珠海、广州、厦门等城市,游艇产业大大带动了城市经济的发展,很羡慕,也挺着急。”提到游艇产业,港航局运政科的王科长也是充满了期待。

旅游航线已开辟 码头还要加把劲

据了解,目前威海港航局已经推出五条海上航线。其中海上旅游航线包括威海港至西霞口航线、威海港至蓬莱航线两条;海上观光航线包括开发威海港至高区小石岛航线,威海湾至日岛至刘公岛环岛游航线,威海湾至经区海上公园航线,这三条航线以威海新外滩为中心,沿海岸线辐射,以海上看威海为主题。符合规定的游艇都可以免费享用这些航线。

不过,有了“在海上漂的地儿”,在哪停靠仍然是困扰游艇业发展的问题。记者了解到,威海目前比较大的船艇码头只有小石岛码头。“买了之后放哪?这是不少游艇购买者关注的问题。”威海西港游艇有限公司的

销售经理郝晓杰说,没有合适的停靠码头是制约游艇发展的一大因素。为了解决这个后顾之忧,威海西港集团自2003年开工建设西港游艇俱乐部,目前已经初具规模,预计建成后能提供近400个泊位。但在在他看来,随着游艇业的迅速崛起,这些泊位还远远不够。“太单一了。而且游艇不像车可以随便停放,地方显然太局限了。”

威海瑞驰游艇有限公司总经理丛晓峰也在为泊位发愁,“现在很多房产商都会附带泊位,但是这些泊位很不专业,只是单纯地停靠,除此之外提供不了任何服务。”

21日,从威海市规划局规划科了解到,目前市区拟建设4处