

“ ”

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，每个展会都会成交两三笔生意。“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。

## 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

游艇停放处，分别在小石岛、双岛湾、金线顶、黄泥头。不过，这些码头还只在规划阶段，如何建设还需进一步落实。

“地方有了，但究竟能否成形，这还不一定。”市港航局运政科王科长对此有些担忧，游艇停靠必须依赖于俱乐部的建设，目前拟规划的四处位置，只是有了地方，但能否吸引来投资方进一步建设，前景还并不明朗。

“泊位、会所、娱乐……这些项目都是联系在一起的，政府只是起引导作用，具体建设还需要大企业的投资。”王科长说，曾经前来考察的公司不少，但定下投资的不多，季节性变化大、冬天太冷、人流客源不集中等一些因素影响了投资的敲定。

## 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，外国人家家户户后院里都有游艇，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。