

面临资金、技术、土地等方面的困扰,温州造船企业纷纷调整“航向”

温州民资瞄上游艇产业

■ 本报记者 穆瑞

在温州金改被广泛热议的当下,温州民资的投资热情始终不减。随着游轮游艇业的快速发展,大量民间资本开始涌入。

今年5月,温州自建的首艘豪华游轮“明珠七号”下水试航,被称为温州民资的一次试水。

专家指出,在实业难做、资金出借难收等因素困扰下,民资流入豪华游轮、游艇等高端旅游业,或成为温州民资近期一个重要出路。

“确切地讲,我们投资的是旅游服务业,是海洋经济。”温州民间资本投资服务中心负责人黄伟建对《中国企业报》记者说。

温州商人投资豪华邮轮

今年3月,全球唯一的六星级双体邮轮“中华之星”号开始试运营。这艘邮轮原名“亚洲之星”号,顺利买下这艘邮轮后,更名为“中华之星”号,这是温州民间资本投资服务中心负责人黄伟建在众多项目中千挑万选中的。

“中华之星”号是温州民间资本投资服务中心去年发起基金,成立中国邮轮公司买来的,价钱为6500万美元,按当时汇率折合人民币4.16亿元左右。

黄伟建说:“‘中华之星’号是通过其负责的温州民间资本投资服务中心发起产业基金进行募资,而在募资时,包括香港、台湾、温州本地的各路资本都非常踊跃。”

黄伟建是这次收购的发起人,他有多重身份,目前是全国青联委员、浙江省民营投资企业联合会会长、温州民间资本投资服务中心负责人、温州金融港发展有限公司董事长。去年他发起产业基金引导产业转型收购了邮轮。黄伟建说,“中华之星”号邮轮还要借壳上市融资,再收购4至5艘邮轮,把邮轮市场做大。

近年来,国际游艇制造业发展步伐加快,国家旅游局“十二五”规划中将游艇作为水上旅游的重要载体,国家发改委也将游艇制造业列为鼓励目录等等,都显示了对游艇产业的支持力度。正是这两方面原因的驱使,使游艇业面临不可多得的发展机遇。同时,游艇消费群体日益扩大以及游艇俱乐部项目投资快速增加,都成为推动游艇产业发展的有利因素。

“这只是个开始,我们还将把温州成立游艇制造厂、游艇俱乐部等,主要面对浙南闽北的高端客户。”温州明珠游艇有限公司副总经理徐斌说。

高端造船业投资趋旺

始创于1989年的春风控股集团,是浙江省最大的摩托车生产企业之一。2008年,该企业将温州作为转型升级大本营,瞄准了游艇制造业,并组建了浙江赖仕雷恩游艇有限公司。今年4月,该公司第一次参加上海国际游艇展,便收获了17份订单。今年该企业计划生产游艇20艘,明年则计划120艘的产量,产值约为1亿元。

同样看好游艇制造的还有温州



实业难做、资金出借难收等因素困扰下的温州,民资开始流入豪华游轮、游艇等高端旅游业。
CNS 供图

中欧船业有限公司。该公司通过与意大利船舶工程技术与承包公司(简称意大利总包公司)合作,目标直指豪华游轮、金枪渔船等高端船舶。目前他们正通过意大利总包公司洽谈两个高端船舶制造的订单,一个是16艘金枪渔船,每艘船的售价可达3亿多美元。另一个是4艘豪华游轮,每艘售价七八亿美元。

近两年,中国游艇产业快速发展,即使在全球经济遭遇金融危机重创后的2009年,中国内地制造的游艇出口金额仍达1.7亿美元。2010年这一数字又攀升至2亿美元。而伴随国内游艇生产企业的增加,游艇成本和价格逐步趋向降低和大众化,都有利于中国游艇产业的快速发展。

“现在船卖不动了,我自己在国内还有两条船在做航运,运费只涨不涨,油费却不断增高,一个船长一个月就要4万多,赚不了钱。”一位原本自己造船的温州老板表示,正在考察游艇行业,准备转向。

分析人士称,目前到底有多少民间资金进入这一领域尚无法统计,但这个行业确实热起来了。一旦政策利好,传统造船产能得到释放,游艇行业潜力惊人。

相关产业繁荣初现

现在,温州人开始流行考游艇驾驶证,以实现和满足驾驶游艇的乐趣。很多投资者看好温州游艇业的市场前景,正着手做大游艇业市

场。业内人士介绍,报考游艇驾照的学费比较昂贵,目前温州当地市场上的学费为12500元。

目前,温州洞头东港奥体休闲中心游艇俱乐部、瓯江明珠游艇会所、苍南海口游艇休闲度假中心均已动工兴建。这三处度假中心的建设,为温州的游艇制造业提供了一个好平台。

但是,面对炙手可热的游艇行业,也有分析人士担忧,目前中国是否真的已经达到了游艇消费阶段尚有争议,提前激发恐会带来负面影响。另外相关政策、服务还远没有配套,对行业发展尚无长期规划,有关部门应提前制定相应措施,未雨绸缪。

记者手记

游艇业投资需政策拉动

■ 穆瑞

有人说,随着我国经济的发展,我国将步入“后汽车时代”。那么,汽车市场饱和、房地产市场低迷,大宗居民消费品市场将靠何拉动?

按照国际惯例,在人均GDP达到3000美元时,游艇经济开始萌芽。2011年,我国GDP总量为471564亿元,人均GDP是35000美元,按当前汇率计算是5540美元。

从理论上讲,中国已具备潜在的消费市场。

生产能力方面,中国船协船艇分会2010年公布的数据显示,我国游艇产业整体游艇生产能力已跻身全球10强,其中超级游艇的制造能力已位列全球第六。目前我国已拥有100多家游艇制造企业和300多家游艇来料加工企业。与此同时,中国

游艇产业链的发展趋势也日趋平衡,游艇的配套设施和服务缺失等问题正日渐得到改善。

政策方面,国家旅游局“十二五”规划中将游艇作为水上旅游的重要载体,国家发改委也将游艇制造业列为鼓励目录。

但是,游艇作为一个价格相对高昂的不动产,仅靠游艇建造企业自行融资解决数量较大的现金流,也是极为有限的。

因此,无论从游艇的建造企业,还是游艇的消费者,都对银行在游艇业的融资极为关注,迫切希望中国境内的银行,能够像国外银行那样,对游艇进行真正意义上的融资。

在西方一些发达国家,游艇融资已是一个发展了百年、非常成熟的金融产品。客户通过商业银行贷款去购买游艇是一个非常简便的商业行

为,而融资的简便性也大大促进了海外游艇产业的发展与繁荣。

还有相关政策也亟待完善,例如南京某游艇俱乐部由于游艇被限于夹江而开不进长江使大批注册会员望而却步;而海南新政明确了非海南籍人士购买游艇可在海南注册登记,境外居民来海南管辖水域驾驶游艇7日内无需换证等措施,破解了长期限制游艇发展的政策瓶颈之一。

中国交通运输部邮轮游艇分会副会长兼秘书长、全国游艇发展专家指导委员会秘书长郑焱认为,如果能够及时出台游艇经济发展政策,我国的游艇经济将会得到快速发展。

其实,任何新兴产业的发展都需要整个社会环境的营造,如同中国汽车产业的发展离不开改革开放30年中国路网建设一样,游艇产业的发展也亟须与之配套的“高速公路”。

佳能瞄准中小企业发力商用影像

6月6日,佳能(中国)有限公司在北京举行了“助力SOHO行动”激光打印机交付仪式。50台最新的佳能激光打印机由佳能(中国)总裁兼CEO小泽秀树授予SOHO中国的50家中小企业免费试用。佳能(中国)有限公司高级副总裁渡边秀一表示:“这一行动

松下开创未来征文大赛落幕

6月18日,“开创未来征文大赛”在北京新光天地商场的松下北京展厅落幕,数十名获奖中学生获得了松下电子提供的证书和奖品,冠军则获得了7月底赴日本参加“亚洲儿童峰会”现场发表自己的作品、与亚洲各国的同龄人

嘉捷企业汇创新服务模式

北京经济技术开发区中小企业服务中心和嘉捷企业汇日前联合主办了北京经济技术开发区第二届投融资峰会,探讨化解中小企业融资风险、扩大融资途径等话题。与会专家认为,企业园区具有产业集聚、技术聚集、人才聚集等多种优势,是我国中小企业发展

中华口腔医学会启动种植年活动

由中华口腔医学会和国药励展公司共同举办的中国口腔种植年活动近日在京启动。中华口腔医学会会长王兴介绍,中华口腔医学会将从2012西安第14届学术年会开始连续三年着力打造“中国口腔种植年”。中华口腔医学会与国药励展将于2012

云矿举办迎“七一”讲党课”活动

“七一”前夕,冀中能源邯矿集团云驾岭矿四楼会议室举办迎七一讲党课活动。云驾岭矿党委书记刘俊明结合当前企业发展形势的实际,围绕《在创先争优活动中如何做一名优秀共产党员》主题,从活动的目的、意义、内容以及实施步骤讲到在集团公司实施

白癜风中西医学术报告会举行

6月10日,备受白癜风学术界和全国患者关注的“全国PTC白癜风中西医临床科研与诊疗学术报告会”在卫生部隆重召开。400余位国内著名皮肤病专科医师和白癜风专家学者齐聚一堂,交流探讨治疗白癜风的最

2012食品安全大家行活动启动

6月17日,2012年度“质检邀您看企业·食品安全大家行”活动在北京正式启动。国务院食品安全委员会办公室主任张勇,国家质检总局局长、党组书记支树平,北京市副市长洪峰出席活动。据介绍,截至目前,“质检邀您看企业·食品安全大

首条自动化中药生产线落户江中

太湖文化论坛中医药文化发展(南昌)高级别会议暨中医药文化瑰宝参茸草新生产线落成典礼,近日在南昌江中药谷开幕。江中集团钟虹光董事长表示,江中制药集团走过了42年的历史,一直在默默地耕耘和努力,据江中相关人员介

“三三二一”战略目标和“一争二带五竞赛”活动中如何开展党员创先争优?刘俊明的谆谆教导更坚定了云驾岭矿每名共产党员在创先争优活动中充分发挥党的作用和示范带头作用的信心,塑造了每名共产党员在群众中“平时看出来,关键站出来”的光辉形象。

新技术与诊疗新进展。大会的科研成果——PTC白癜风中西医双向诊疗体系技术受到与会专家的高度肯定。该体系倡导中西联合交替治疗,颠覆传统治疗模式,并经临床验证白癜风治愈率大幅度提高。

家行”活动已连续开展3年。与往年相比,今年突出了3个“更”字。一是活动范围更广。二是参与各界人士更广。对食品安全提出的意见更富针对性。三是社会反响更好,通过走进企业现场观摩,增强了提高食品安全的信心。

绍,参茸草新生产线中药口服液无人化全自动生产线,其全套生产线由国际市场占有率达25%的全球最大液体包装设备供应商德国克朗斯公司提供,生产效率可达5瓶/秒,年产能参茸草口服液可达2000万瓶。

一线



专访 SGS 中国区总裁申屠献忠

希望进一步放开第三方检测市场



申屠献忠

作为全球老牌的第三方检测鉴定机构,SGS集团在中国发展已经20年。经过不断地拓展,从当初困难重重走到今天的倍增计划。但是,在食品药品安全事件频发,政府实验室占据行业主流的现状下,第三方检测认证机构到底能有多大作为?

在华发展曾受困于人才

记者:SGS的业务基本上是B2B的方式,它对企业会有怎样的价值?

申屠献忠:通过检验测试,能够确保企业生产出来的产品,符合目标市场和客户的要求,这样就降低了它的风险。同时,因为我们有一个全球很大的网络,所以能非常快的了解到国内外所有的市场,对这个产品提出一些新的要求,我们会跟国内的企业去交流,让他们知道他的这个产品的目标市场在哪里,有什么样的需要,帮助企业根据自身的情况找到解决的方案。我们还需要一个很大的功能,就是帮助生产企业去提高质量管理水平,提高其产品竞争力。

大概在2007年,从中国出口到德国的一批手工工具,被当地发现产品材料含致癌物质,当时整个行业就不知道该怎么办了。因为当时无论生产企业自己,还是第三方检测机构,都没有做这种测试。于是我们的研发团队就快速地开发出一种检测方法,以确定产品出口之前是不含这种致癌物质的。这样就帮助企业确保自己的产品是符合要求的。

记者:SGS进入中国市场已经20年,这20年中有没有遇到过一些困难?

申屠献忠:进入中国20年,如果说遇到一些困难的话,其实最大的还是人才方面。因为第三方检测认证在中国发展比较晚,时间也不长。虽然我们的业务是做检测测试认证,但几乎涵盖所有的行业,每个行业都需要行业专家,而且还要知道各个国家的市场的要求,以开发我们测试的一些计划,所以对人才的要求比较高,所以在人才方面遇到的问题很大,我们要不断地培养这方面的人才,中国市场对我们越来越重要,所以懂技术、懂管理的人对我们就更加重要。

记者:现在SGS在中国市场处于一个什么样的位置?占据多大的市场份额?

申屠献忠:可以这样讲,SGS在第三方检测认证机构里面,应该是最大的一个检测机构之一。至于具体的市场份额,其实是很难以得准的,因为这个范围太大了。我们在各个行业有不同的竞争者。我们是一个非常综合的机构,除了武器、毒品不做之外,其它的都做。但是也有不少的竞争者,不少的第三方检测认证,但他们是集中在某一领域,并不是什么行业都涉及。

记者:SGS在未来有什么发展计划?

申屠献忠:我们集团推出了一个四年倍增计划。2014年整个集团要达到80亿瑞士法郎的营业额。我觉得一个企业的增长,其实很大程度上在于符合社会发展的趋势及行业发展方向。首先,我觉得整个社会往更加低碳、环保、节能方向在发展。我们也开发了很多有关环保、低碳、节能方面的服务,我相信我们会在这方面有很大的一个增长。比方说在医疗设备、生命科学等领域,我们都在不断地投资、不断地进入,这些方面也会取得一些很大的发展。我觉得本地市场是我们未来一个很大的发展方向。还有就是往上游走,比如去勘探石油、天然气等,其实我们可以做更多的服务,所以我们会往上游走,去生产的更前端,这可能是我们未来很重要的发展方向。

行业的发展需要政府的支持

记者:您认为企业和行业标准的制定者应该是一个什么样的关系呢?

申屠献忠:企业的标准,企业可以自己定,但一定要参考国家标准、行业标准的相关要求。而国家标准在制定的时候,也会邀请行业内的专家,甚至有时也会有政府部门、第三方检测认证机构,或者政府实验室相关专家都会参与进去。

记者:第三方检测机构在标准制定和更新上,应该占据什么样的地位呢?

申屠献忠:其实第三方检测机构在每个行业都有一批专家在,如果能够让这些专家参与标准的制定会更加合理。因为他们也没有太多利益冲突,他们也希望产品的质量能够提高,能够更加安全、健康,而且这些专家知道国外的标准是怎么样的,也可以做来参考。所以我觉得,如果制定标准的时候,就是成立工作组的时候,能够邀请更多的第三方检测认证机构的专家来参与。

记者:目前第三方检测认证在国际上是怎样的发展水平?

申屠献忠:摩根士丹利好像在2008年5月份对全球的检测认证行业做过一个调研。当时的结论是说,全球检测认证业务大概有500亿欧元,每年市场增长率大概15%左右。如果这个数据正确的话,那么现在这个行业的全球市场应该会有6000亿元人民币左右的业务量。基本上每个大的市场都出现了一些世界级的、跨国的检测认证机构。不管是在自己的国家,甚至说跨很多的国家,都有这种机构,我希望有一天中国也能出现这样的机构。

记者:您觉得对中国来说,左右这个行业发展的关键因素是什么?

申屠献忠:我觉得有两方面。一方面是第三方检测认证机构自身要进行行业自律。其实这个行业发展前景是非常广阔的,但只有检测机构给客户真正带来价值,才会不断地发展,才会可持续发展。另外,政府的支持,也是非常重要的。

记者:您觉得政府需要给予怎样的支持?

申屠献忠:主要还是从政策上,比如,能够更多地开放一些市场给第三方检测认证机构。也让更多的政府实验室走向市场,因为只有竞争中成长的企业,才能真正可持续发展。

(网易《财经会客室》供稿)