

# 千亿游艇产业 陷入政策敏感期艰难自救

■ 本报记者 钟文

投资游艇产业的浙江商人熊樟友最近比较烦,他们申请的一个下水码头,至今已有四年半的时间了,但还是没有批下来。对他来说,时间拖得越长,包括土地成本、资金成本在内的各种管理成本,就越加重了他的经营压力。对熊樟友们而言,一边是国家发改委、国家旅游局等部门大力鼓励游艇制造和游艇休闲消费,一边是近两年来,持续强劲的反腐飓风让大家对游艇的消费避之唯恐不及。熊樟友们作为处在夹心层的产业投资者,当大把的钞票投进去过后,却看不到效益究竟何时能出来。

针对熊樟友们的困境,有专家表示,我国游艇产业发展潜质巨大,如果政策给力,游艇产业将对我国经济的拉动和转型升级起到极大的推动作用。实际上,我国游艇行业正面临着全球经济低迷以及国内反腐局势双重压力所带来的影响。



游艇业的繁华暂时归于平静

## 游艇业艰难启程

游艇在国内发展没有想象得快,与中国企业家的个性也有关系。尤其在传统制造业,企业家总体上比较低调,他们的生活方式往往也比较单一,相比之下,在IT行业,许多年轻的老板们爱玩、会玩,但是,这部分企业家群体总量上毕竟有限。

“游艇产业形势非常严峻。”广东省游艇行业协会的会长武田忧心忡忡对《中国企业家》记者如此表示。他说,尽管他手上没有详细的统计数据,但实际上无论是游艇生产企业还是经营企业都面临着许多困难。一方面,受全球经济低迷的影响,游艇出口订单锐减,有的企业一年一张单都接不到;另一方面,随着中央八项规定和反腐力度的加大,改变了以往

一些消费方式。领导干部都不敢来坐了,企业家也不如以前那样张扬,影响了企业购买或者租用游艇的积极性;三是大众对游艇的认识不足,认为游艇是奢侈品,实际上,游艇只是一种生活方式。像国外,一到周末,很多普通家庭就开着汽车,后面拖个小艇就出去玩儿去了。

什么原因造成国内市场消费低迷。此前有媒体报道,赵本山曾在花两亿购买了一家大型商务机之后说,“我是不是有点做大了”?引发网络上的热议,并出现富豪们的退热。

浙江某游艇俱乐部一位负责人告诉记者,现在基本没有生意,难得出一次海。他说,南方冬季本来也是游艇业的淡季,再就是国家搞反腐,干部也不敢来,以前,总有些企业老

板利用周末时间,邀请熟悉的领导游艇上度周末,现在根本就请不到。还有,不景气的经济,让众多的企业老板也没心情来玩。

武田告诉记者,实际上还是大众的认识问题。他说,在国内,游艇基本上还是一个商务社交平台,老板们一谈淡生意,企业邀请官员聚聚,企业奖励员工游艇上玩玩。而在欧美国家,游艇是很多家庭都能享受的,如何用起来,关键是使用定位问题。

国内都把游艇当做奢侈品,其实游艇分很多种,几十万的是游艇,几百万甚至几千万的也是游艇,普通大众买不起豪华游艇,但是可以买小的游艇,便宜的四五十万就能买到。

游艇没能热起来,与中国企业家的个性也有关系。浙江省游艇行业协

会秘书长张群合告诉记者,像浙江企业,大部分还是传统制造业,企业家总体上比较低调,他们的生活方式往往也比较单一,基本上还是沿袭生产车间和办公室之间,比如宗庆后,是个出了名的“空中飞人”,每天都在跑市场的;鲁冠球下了班就回到他萧山镇上的家里;南存辉几乎很少出现有关他的度假新闻……这些不事张扬的企业家,不像IT行业的老板,年轻、爱玩、会玩。

武田告诉记者,游艇职业玩家还是比较少,一般都是房地产企业,“玩”也是为了做宣传,提升品牌,他们舍得花钱买游艇,这样每平方米房子涨了1—2万元;另外就是单位搞接待,还有大企业搞活动做营业等用的。

## 千亿市场待开发

相关数据显示,今后5到10年,我国企业对游艇的需求就有5万艘,中产以上阶层个人购买量大概也有5万艘。按平均每艘50万到100万元的价格计算,我国的游艇产业将能创造出一个最高可达1000亿元的巨大市场。

我国游艇产业还没有真正起步。统计数据显示,目前国内游艇总量不到3000艘。

武田告诉《中国企业家》记者,据不完全统计,广东只有游艇300多艘,而作为省会城市的广州市更只有60多艘。他说,对于广东这样的经济大省来说,数量非常少,而且这些游艇大多是单位购买的,私人的很少。作为经济强省的浙江省,同样是

这种状况,张群合告诉记者,私人有多少艘他不是很清楚,但是这一数量应该是非常少的,他知道有几个老板有私人游艇,但都停靠在海南,省内一般都是游艇会,也即游艇俱乐部的,总共约100多艘左右。他根据自己掌握的情况告诉记者,平湖九龙山游艇俱乐部有30多艘;莱悦游艇俱乐部上海、宁波各有4艘;宁海1艘;千岛湖上有20余艘;舟山有26艘;宁波某直销企业有20艘……记者粗略统计了一下,浙江省大大小小的游艇不过120艘左右。

通过张群合的介绍,记者能看出,浙江基本上都是小游艇,大部分都是50英尺左右的,像宁波某直销企业的20多艘也只有30平方英尺,主要是企业内部使用的,比如奖励员工来玩等。

相对于经营性企业,制造企业也不多且不大。记者了解到,广东只有40多家生产企业,而浙江只有十几家。张群合告诉记者,浙江虽然从数量上看有十几家,实际上的基本处于关停状态,而且规模都不大。

数据显示,2013年,中国游艇市场的整体市场规模只有41.5亿,其中200万元以上的豪华游艇的销售额约为人民币21亿元,占整个游艇市场的50.6%。

“游艇产业未来潜力非常巨大。”武田分析说,如果说七八十年代,自行车、手表、缝纫机等“三大件”是那个时代的幸福标志,那么,随着我国国力的增强,人们生活水平的提高,“房车、游艇、飞机”三大休闲产品将是社会未来发展的方向,是时代幸福

的标志。他说,将来游艇将会像汽车一样进入普通家庭,当然不是每个家庭都有,但这个趋势是势不可挡的。

游艇产业涉社会的方方面面,游艇产业由游艇设计、游艇制造、游艇消费、配套产业四大模块组成,仅游艇制造业包括原材料及零部件工业、模具、复合材料工业、船体制造、整船制造及装配、游艇装配、内饰等,每一个环节都可衍生出规模可观的企业集群,对社会就业、拉动经济、调结构促转型都会起到积极的推动作用。

《2014中国游艇报告》显示,从2014年开始,中国游艇产业将保持每年不低于30%的市场增长率,未来5年,保守估计市场规模将超过150亿元人民币,其中自用小游艇将是中国游艇市场的主旋律。

## 亟待政策支持

游艇业市场空间大,但各地发展游艇产业遇到的问题和瓶颈带有普遍的共性,这些问题包括基础设施建设、人才队伍建设、税收高、融资难等,归根到底还是政策不力。

“关键还是要政策的支持。”武田告诉《中国企业家》记者,游艇产业的发展需要国家层面的政策支持。武田介绍,就如要建立一个泊位,没有一年半载根本就批不下来。中间要涉及发改、土地、规划、环保、海事、旅游、港务、公安等十几个单位、几十个部门上百个公章。“每个部门都能管上一把,但是又没有真正的管理部门。”武田说,九龙治水,限制太多,制约了行业发展,而在西方发达国家,只要是正规注册的游艇便能

自由出行。

事实上,早在2011年,国家发改委、国家旅游局就大力鼓励游艇制造和游艇休闲消费。国家旅游局“十二五”发展规划指出,将努力培育邮轮游艇等高端旅游市场、大力发展旅游装备制造,将游艇作为发展水上项目的重要载体;国家发改委将豪华游艇开发制造及配套产业纳入了鼓励发展产业目录。

但实际上政策很难落地。浙江华鹰控股集团有限公司董事长熊樟友深有感触地告诉记者,他们申请一个下水码头已经四年半了还没有批下来,土地已经拿了三年,如果停船码头就更难了。

武田告诉记者,游艇的配套服务链不到位,基础设施薄弱,买了船没

有地方停,加油加水困难,游艇无法真正地游起来。而目前的泊位都是企业自建的,收费非常高,一个月就得花费1—2万元,同样的情况在国外,和咱们的停车位一样,一个月的花销很低。

张群合告诉记者,如果国家能够把游艇产业像汽车工业或者船舶工业那样支持,游艇产业的未来的确非常的庞大。

“游艇是一个资金密集型产业。”熊樟友告诉记者,游艇制造不仅是技术密集型产业,而且投资非常大。游艇的更新换代非常快,没有一个好的团队,如设计、销售、生产,游艇制造根本没法做。而且资金使用非常大,开一艘游艇磨具就需要1500—1600万元。他们目前开了7副,实际上只

有三副有用,其它4副没有市场基本淘汰了,仅此一项损失6000万元。“游艇制造的风险非常大,开发一副磨具,如果没有市场,小企业基本上就倒下了。”熊樟友说。

“国家应该给我们更多的政策支持。”熊樟友告诉记者,国家应尽快制定游艇以及相关产业规划解除规范性障碍;通过对行业协会的扶持,推动建立有利于游艇行业发展的法规、标准,如解除游艇部分进口零部件的3C约束;简化作为私人娱乐设施的游艇的管理程序,使其与商船、客船的管理规范区别开来;推动金融业对游艇行业的支持;由政府出面建立游艇公共码头,就像汽车停车场一样,解除游艇消费者的后顾之忧等。

# 科技型企业开发用户 从暗斗转向明抢

■ 本报记者 郝帅

随着企业发展和市场细分的进步,企业间的客户竞争也越来越激烈,尤其在科技企业之间,这一点体现得更加明显。中国移动董事长奚国华之前在形容国内三大电信运营商的关系时直言,“我们三家是真打,不是假打。”

作为企业家的奚国华所说的“打”当然跟暴力冲突搭不上边,但《中国企业家》记者发现,科技圈企业近年曾发生过多起争执、斗殴甚至是致死事件。业内相关人士告诉记者,矛盾的起因以争抢客户为主。

## 正面冲突增多

近年来,科技圈因业务冲突、言语不和等各种矛盾引发的互殴死伤事件并不少。

2014年12月17日早晨,武汉平安一名业务员械斗三名宜信公司业务员,共造成宜信业务员一死两伤。宜信公司通过官方微博证实了此事。该事件发生在武汉市建设大道人民银行武汉分行营业管理部门前,事件起因系平安员工与宜信公司员工因争抢客户引发争执。

2011年5月7日下午3点左右,三里屯苹果专卖店发生斗殴,致使专卖店暂停营业。有目击者称,专卖店的一名外籍员工殴打一位排队顾客,引发现场混乱。该店的一扇玻璃门在混乱中破碎,冲突中多人受伤。据悉,该外籍员工打的正为抢购iPad2的黄牛党。为此,一些苹果专卖店在门口画出血线,禁止黄牛越过。而日前记者在三里屯苹果店也看到了类似的情况,苹果店门口黄牛聚集,向路过的行人及进出苹果店的顾客兜售手中的苹果产品,但这些黄牛都站在苹果店画出的白色标记线之外。

每年的秋季高校新生入学时,运营商总是会上演“校园大战”,除了摆摊设点、资费促销,不正当竞争的手段也层出不穷,从恶语相向一直到动手打人。

2014年9月,十几名联通员工就对移动一女员工进行殴打;2012年8月,黑龙江省牡丹江市火车站广场,移动和电信的现场营销人员双方为抢一个接新生的地点发生争执,进而动手。

不仅如此,网上订餐企业“饿了么”和美团的业务员,在各大学校总是抬头不见低头见,美团员工也曾遭“饿了么”员工殴打。2014年6月7日,“饿了么”在西安殴打美团外卖员工;2014年9月21日,“饿了么”员工在西南大学殴打美团外卖员工致两人受伤;9月25日,美团外卖员工董小平发传单时,被“饿了么”两员工殴打受伤。

## 电信企业明着“抢”

相比上述那些竞争升级后导致的冲突,电信类企业之间虽然没有那么惨烈,但对相互客户的觊觎还是屡见不鲜的。用中国移动董事长奚国华之前接受媒体采访时说的话就是,“我们三家是真打,不是假打。”

家住北京北三环的程女士日前告诉记者,“我家前段时间来了联通的工作人员铺设光纤,铺设过后他们告诉我如果现在把我家使用的宽带换成联通的,可以享受补时的待遇。”

记者随后联系了程女士所住小区的联通工作人员,该工作人员告诉记者,确实如程女士所说有类似活动,该小区有联通、长城、歌华等多家宽带运营商。如果现在选择户联通,就可以将原宽带运营商剩下的网时补充到联通宽带上来。而他们都是原来的电话局,是最早的运营商。

上述工作人员给记者举了这样一个例子,比如说某户人家之前用的是长城宽带,网费还有一年可用,现在上了联通宽带,就能交一年网费再补一年。也就是说交一年的钱用两年宽带,而且手续也很简单,如果这家之前用的是歌华的宽带,在成为他们的用户之后,给之前的带有商标的歌华设备照个相发过来,就能办理补时了。

对这一做法,以该工作人员的话说,“就是为了多吸引些客户。”

而家住北京北五环附近的陈女士告诉记者,相关工作人员在她家铺设光缆时,也有类似的说法。

无独有偶,业内人士告诉记者,不仅是在宽带上,移动运营商之间也有互相挖客户的现象存在。而形式往往就是客服给自己之外的运营商客户打电话,询问是否要用自己的服务。

工作人员向记者表示,可以赠送给记者4G手机号,并且在此期间办理,将有很多优惠活动。当记者表明自己是移动用户,询问他是否知道这一事实时,该工作人员回答“知道”,不过补上一句“我就是问一问,你是否想换成电信号”。

(下转第九版)



王利博制图