

尚富

點金

當財富被時尚之光照耀時，猶如維港之波被夕陽鋪灑與點化；當財富之軀與品味之魂水乳交融時，猶如葡萄釀成水晶燈光輝映與喚醒。



沒有公共遊艇碼頭，進口關稅高昂，維修和使用等環節消費開支龐大，缺乏真正可自由通行水域，理念和文化的偏頗等等因素，令內地遊艇經濟發展遲緩。富豪們花巨資玩艇，只是少數圈內人士富貴生活的象徵，遠未形成真正休閒愜意時尚的生活方式。

■香港文匯報記者 羅紫韻

尋找港灣的遊艇

2008年，搜狐CEO張朝陽購買了一艘20米長的聖沙豪華遊艇。兩年後，旺旺集團董事長蔡衍明購入同樣的品牌，70多英尺的長度使該艇成為當時中國最大的私人遊艇。幾個月後，大連萬達集團董事長王健林以780萬英鎊購入了一艘量身訂製的聖沙「狩獵者」，全長33米，又再刷新此前的紀錄。今年3月，在海南三亞的奢侈品展銷會上，北京一名神秘富人以3.25億元（人民幣，下同），買走荷蘭著名遊艇製造商Feanship（斐帝星）的超級遊艇……

還有報道指出，當一個地區人均GDP達到3000美元時，遊艇經濟就開始萌芽。目前，中國沿海發達地區有20多個城市人均GDP已超過8000美元，亦超過了5000美元至6000美元的遊艇快速增長的臨界點。與此同時，內地富豪人數位居世界第四，奢侈品消費排名全球第二；而在各大品類進口奢侈品當中，遊艇市場正以驚人的年複合增長率732%位居第一。從種種跡象看來，遊艇消費的條件似乎已經具備。遊艇產業「將成為繼汽車產業後的又一大黃金產業」這種預期是否就能順理成章實現呢？

今年4月，財富品質研究院發佈一份「中國遊艇報告」顯示，調查中的341位內地富豪中，說得出十個遊艇品牌的受訪者不及1%，說得出五

個品牌的富豪只有5%，更有37%完全說不出任何品牌。中國遊艇市場目前還處於無品牌時代，即還沒有一個品牌在中國富豪心目中形成強勢品牌地位，內地富豪對遊艇品牌的認知還在初始階段。

遊艇文化與理念偏頗

事實上，遊艇消費在內地人眼中始終是極少數富豪們的奢侈生活享受，而其中大部分富豪也還不太了解遊艇文化的精髓，他們買遊艇的用途亦主要是商務接待。據海南金船有限公司董事長盧斌提供的資料顯示：「在中國的遊艇買主中，75%以上為大企業，只有約三成的購買者是私人買主。」至於購買私人遊艇的國人，則多數是私營企業家、房地產開發商、IT行業高管、投資理財顧問，或是來自建築設計、生物製藥等領域的富豪。

相反在發達國家，遊艇就如汽車一樣被廣泛普及使用，駕遊艇是一種簡單的家庭休閒度假方式。據統計，北美佔全球遊艇市場份額約為55%，大多數遊艇銷售單價在1.5萬美元至5萬美元之間，僅相當於家用汽車的價格，而豪華遊艇銷量只佔2.5%。在美國，每18人就有一人擁有一艘遊艇，最低價僅為538美元，遊艇是白領階層都能消費得起的產品，就像QQ轎車一樣。歐洲佔全球遊艇市場份額38%，大多出售大

型和豪華遊艇，平均單價也僅在12萬美元左右。

雖然國民對遊艇的「認知」是空礙中國遊艇業發展的主要因素，但事實上內地遊艇的日常使用消費也十分昂貴。由於內地目前把遊艇作為奢侈品，國內購買私人遊艇需開徵10%的消費稅，進口遊艇更要徵收高達40%的稅。一般國外進口的主流遊艇，單價為2000美元至8000萬元，國產的主流遊艇價位約800萬元至2000萬元；即使是一艘500萬元左右的國產小遊艇，其每年的維修和使用費（包括保養、汽油、人工、停泊等）也約為75萬元，即遊艇價格的15%左右。可以說，凡是能夠消費價格在500萬元左右遊艇的人，其身家起碼在億元以上。

內地遊艇業要像歐美市場那樣普及化，還需要完善的配套設施作配合，而遊艇碼頭則是遊艇產業發展的最基礎建設。根據發達國家遊艇產業的發展經驗，規劃和建設大量遊艇公共碼頭，滿足公眾對40英尺以下中低檔遊艇消費的需求，對於推廣遊艇水上休閒活動、大規模發展遊艇經濟十分關鍵。但直至今日，中國還沒有建成一個遊艇公共碼頭。

設施配套嚴重不足

據了解，上海目前只有兩個碼頭可供遊艇停靠，若要提供超級遊艇

停泊的碼頭則完全沒有，也沒有經營性的遊艇俱樂部可以直接辦理海關手續、供國際遊艇停靠，這導致大部分大型遊艇仍停在客輪碼頭或者是貨輪碼頭，並且是臨時性的；更諷刺的是，這些碼頭一年的停泊費用竟高達40萬元到60萬元，遠高於歐美等地一年10萬元左右的費用。至於珠三角地區，現時廣州的遊艇會只有南沙、太古倉、萊茵和濱江東，太古倉遊艇會和萊茵遊艇會泊位均只有20個，南沙遊艇會稍大，但入會費和停泊費較高。而珠海亦缺乏專業遊艇碼頭，受停泊條件限制，這些因素均導致遊艇消費需求流失。必須指出的是，消費者不能誤以為遊艇存放就是泊位存放，中小型遊艇更應存放在陸地上，而不是水裡，這樣才能延長遊艇的壽命；這樣的話，遊艇發展便需要同時發展拖車業，但國內遊艇拖車行業非常落後，這也成為中小

型遊艇「上岸」的障礙之一。

政策層面上，國家扶持遊艇經濟發展的實質措施也很少，除海南等個別省市外，各地政府在落實遊艇發展政策時都不給力，亦沒有給予實際、直接的支持。事實上，中國的水域是「有限開放」的，政府相關部門對遊艇的監管亦很嚴，就好像監管軍事船隻一樣，譬如坐遊艇出海20分鐘，就需要提前一天拿着護照去申請批准。駕遊艇出海無非是追求自由、享受生活，每次玩艇老是要申請批准肯定不方便。

再看看中國本土的遊艇製造業狀況，目前出現兩大軟肋：一是關鍵部件，尤其是電子部件明顯落後；另一個是設計能力滯後，中國遊艇製造選停留在簡單的外觀設計上，很少有拿得出整套設計方案的公司。為此，中國船舶工業行業協會船艇分會理事長楊新發早就提出建議：「遊艇企業要貼近內地市場需

求，將國外成熟的遊艇工藝技術、管理和規則與中國國情、中華文化相結合，對民間自發玩水形式和內容進行研究，滿足會議、商務、聚會、婚慶、餐飲、觀光等各種活動需要。」

儘管中國有1.8萬海里海岸線和數十萬計的美麗湖泊，但要發展遊艇業始終存在諸多極難解決的問題。總括而言，中國遊艇業雖然已經有了一些基礎設施，但公共設施幾乎是空白；現階段規劃政策的實際投入與實施空乏，航線、航運申請困難重重；國內遊艇銷售量持續久居低位，售後服務缺乏保障。不過，發展遊艇經濟，絕不是僅靠大量資金或配套設施投入就能一蹴而就的。只有當大家真正把遊艇視為一種打從心底裡熱愛的生活方式，而不是炫耀財富的工具時，中國的遊艇經濟才能真正找到自己的港灣，從而迎來黃金發展期。



休閒遊艇 不僅是富人的玩具

香港文匯報訊（記者 陳馳）遊艇作為一種水上娛樂高消費品，最早起源於17世紀的英國皇室。但其真正開始普及還是在20世紀中葉，第二次世界大戰之後。隨著新式動力機器、以及玻璃纖維作為船身材料的應用，引致價格的下降，西方國家在第三產業中衍生出遊艇俱樂部，遊艇的魅力才開始為全世界愈來愈多的人所了解，並逐步發展成為今天產值達數百億美元的產業。



亞洲遊艇有限公司負責人 Baggy Sartape

遊艇業在香港有着很長的歷史，提供從遊艇會、船塢到代理商，從船長、機械師到木工，全套的標準化服務，並且曾是亞太地區遊艇交易的聚集地。但如今，受地域空間限制，香港的遊艇業發展已經趨於飽和，泊位數量的不足影響着富豪們的購買慾（船主們若想獲得停泊

船位可能要等待長達兩年的時間）。任職於亞洲遊艇有限公司的Baggy Sartape從事遊艇貿易、管理已經有14年的時間。對於現狀，他也頗感無奈。近年來全球經濟不景氣，遊艇業也受到不小的衝擊。他和同行業人士也曾多次呼籲政府增加泊位，並起草了一份擴容方案，但到目前為止還沒有取得新的進展。

目前香港總共有約7000艘休閒艇，按照大小可大致分為35英尺以下的廉價遊艇、35-60英尺適合家庭度假使用的中型遊艇以及60英尺以上用作聚會、會議的商務遊艇，價格由500萬至2億港幣不等。據Sartape介紹，客戶對於遊艇的需求主要集中在外形（顏色）、內部裝修、安全性等幾個方面。

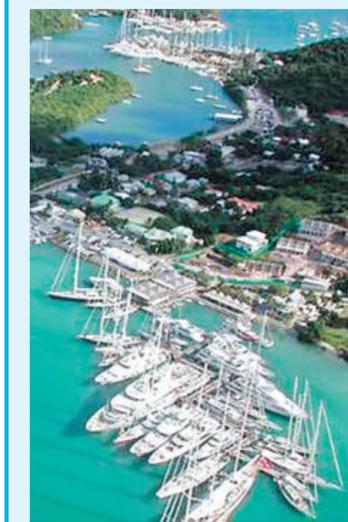
遊艇在外形上，可分為巡航艇、無後艙式遊艇等，並多以白色為主。在內部設計方面，寬敞與否是客戶評價遊艇的重要指標之一，並可依照需求設計不同用途的房間。現時由香港的代理商預定歐洲品牌的新遊艇，由建造到運輸約需要2至3個月，個別定製重新設計的遊艇則需要更長的時間。在安全性方面，全球有多家獨立的第三方驗船機構（船級社），如德國勞氏（Germanischer Lloyd）等，為船隻制定安全和質量標準。

近年來隨着內地經濟的不斷發展，愈來愈多的中國富商也將目光投向了遊艇行業，但在Startup看來，在內地放寬相關管制措施之前，遊艇文化的普及還有很長的路要走。他同時認為，遊艇並不一定只是富人的專屬玩具。作為普通的中產階級家庭，遊艇同樣可以成為他們生活的一部分。

全新的遊艇固然造價不菲，但在二手市場上，遊艇的價格就會便宜很多，通常只需要50萬港幣左右，完全可以滿足4至5人家庭的度假需求。此外，遊艇的保養費用也沒有想像中的昂貴，平均一年在3萬至8萬港幣之間。更重要的是，隨着40年代起玻璃纖維的應用，遊艇的使用壽命大大提升，如果定期進行維修保養，可以使用很長的時間。



現時香港遊艇泊位接近飽和，申請輪候時間可能長達兩年。



Promax負責人呂米高

培育遊艇經濟的「生態系統」

香港文匯報訊（記者 羅紫韻）在西方，多數人買遊艇純粹是為了自己的家庭和休閒，周末或假日都經常駕艇出遊。在中國，遊艇卻無形間被貼上了「富豪專享」的標籤，很多人購買遊艇並不是出於愛好水上休閒活動，而是更在意「圈子」內的攀比，比尺寸、比價格，對性能和駕駛樂趣卻較為忽略。對此，香港遊艇代理公司Promax負責人呂米高一再強調：「擁有遊艇，並不是超級富豪的專利！」他指出，雖然中國人口眾多，但目前內地遊艇消費市場只屬剛起步階段，客戶群仍是以企業客戶為主，遊艇對他們而言更多的是交際工具和炫耀手段，個人玩家數量不多。

呂米高分析認為，中國水域的有限開放及徵稅重始終是內地發展遊艇經濟的主要難點；與此同時，內地遊艇業亦有多個問題需要解決，包括服務配套不夠完善，檢驗以及牌照等標準混亂，船檢、註冊、駕照以及碼頭、航線等相關管理滯後等。就以服務配套為例：「內地缺乏維修和維護遊艇的地方，駕駛員不容易找，其他服務人員，比如船長、大廚和船員也缺乏，整個一套系統還沒有建立起來。」

即使是香港，也遇上同樣的問題。呂米高感嘆地表示：「香港在遊艇配套和航海設施方面，原本在亞太區佔據領先地位，但近年特區政府缺乏長遠規劃，連舊有的設施亦愛理不理，令香港在有關方面已盡失優勢，更累及不少遊艇代理被迫放棄訂單，令生意大受影響。」

目前，香港遊艇總數已接近7000艘，但呂米高直指香港出現「有艇無位泊」的荒誕現象。「全港有10個大型私人遊艇會，遊艇無位泊，亦令這些會籍千金難求。深灣遊艇會會籍200萬元一個，泊位已升價至600萬元，但有錢都買不到；白沙灣遊艇會入會費只是數萬元，但全部滿額，現在輪候要等十年。」事實上，本港民間組織「創建香港」的統計亦顯示，全港公、私型共41個地方所提供的正式遊艇泊位，原來只得1800多個，換言之欠缺泊位逾5000個，不少遊艇或小型船隻被迫泊在浮泡或違例停在避風塘內。

呂米高對遊艇在外國的普及程度感觸頗深。「在美國，擁有私人遊艇的老百姓也多不勝數，很多家庭都有一艘遊艇。即使在翻山越嶺的山間公路上，也總能看到當地人民樂悠悠地駕着小汽車拉着自己的小遊艇去湖泊或海邊度假，這就是他們喜歡的休閒方式。多麼希望不遠的未來，這樣的事也發生在我們的中國。」

