

价格越来越亲民、可众筹共享、泊位费降价、增建码头

多重利好纷至，游艇生活不是梦

□文/半岛全媒体记者 姜花 姜瑞胜 郑成海 图/半岛全媒体记者 张伟

青岛人的游艇梦越来越近了。5月18日到21日航博会期间，在青岛奥帆中心，数十家本土游艇制造企业扎堆亮相，推出的最新产品吸引了大批市民驻足观赏咨询，而在不远处的码头上，不少市民早已提前尝鲜，享受起拥有私人游艇的惬意。半岛记者调查发现，随着游艇价格越来越亲民，加上泊位费也更加人性化，以及众筹、共享等新玩法不断涌现，助推游艇正快速进入岛城市民家庭。

从买游艇到造游艇

40多岁的石磊原来从事贸易生意，两年前，从上海飞回青岛的途中，他被美丽海平面上航行的游艇所吸引，“那天天气特别好，海天一色，我当时就想如果能开着船在美丽的大海上航行，那是一件多么令人兴奋的事情啊！”飞机上看到的那幅画面始终萦绕在石磊心头，不久他就决定买一艘游艇。“我当时是在上海的展会上买的，是美国品牌，大约50万元，算是很普通的游艇吧，因为高端游艇有的甚至可达上亿元。”

在出海航行之前，石磊在奥帆中心码头租了泊位，一个月的租金大约三四千元，还到海事部门进行了登记备案。渐渐地，石磊体验到了航海的快乐，经常带着一些朋友出海，也因此交了很多喜欢航海的朋友。

石磊希望把这份快乐和别人一起分享，他相信会有越来越多的人喜欢游艇，于是他开始自己制造船艇，“一次偶然的机会，我接触到英国老牌游艇企业派克船艇，经过洽谈，我收购了派克235船型，融入了中国的特色，进行一番改进后，制造出第一艘船艇。”石磊对他亲自参与设计制造的船艇非常自豪，还专门聘请了英国的专家进行指导，“我们这艘船的电力来自太阳能板，还有内舱，海上运动、休息都很方便。”石磊给这艘船的定价为38万元，目前已经卖出去了五六艘，顾客大部分是航海爱好者。

青岛凯航商务服务有限公司是法国博纳多集团旗下的博纳多帆船、博纳多动力艇、蓝高双体船、蒙地卡罗游艇及CMB超级定制游艇的中国官方经销商。该公司总经理亚历山大发现，青岛市民对游艇越来越感兴趣，几乎每天都有人到展厅咨询。亚历山大介绍，他们销售的帆船、游艇达70多种，从2009年至今，一共卖了40多艘，75%的顾客是青岛本地人，还有来自北京、济南、东营、日照等地的顾客。

经济型游钓艇受追捧

半岛记者调查发现，除了高端游艇，一些经济实惠的游艇也越来越受到市民的青睞。家住市北区64岁的张先生喜欢跟朋友一起去海上钓鱼，曾经花两万元买了一条橡皮艇。5月19日，张先生来到青岛航博会现场寻找满意的游艇，“游艇比橡皮艇更安全，我马上就要搬到欢乐滨海城，可以经常去海上钓鱼了。”展会现场，张先生对一款7米多的游艇充满了兴趣，向销售人员咨询价格、马力、油耗、排水等问题。“这艘游艇载客五六个人，可以一家人一起出去玩，价格在七八万元，时速最快90公里，大约用25升汽油。”张先生对自己买下的游艇比较满意。

记者在航博会现场探访发现，像张先生这样的顾客还真不少。李沧区一名不愿意透露姓名的市民也特别喜欢游



航博会期间，各式游艇扎堆亮相。

艇，展会第一天就买走了一条四米多长售价六万元的游艇。他说，虽然自己是中等收入的工薪族，但对出海钓鱼非常痴迷，“价格这么便宜，我们完全能够承受，而且有了游艇，一家人周末出海玩玩，比开车出游堵在路上强多了。”

青岛凌波造船科技公司总经理鲁宇告诉半岛记者，目前，青岛的游艇爱好者中，钓鱼爱好者占了一定的比例，因此，一些几万元到几十万元的游钓艇越来越受欢迎，该公司为此推出了“终极钓鱼”等系列产品。青岛凯航商务服务有限公司总经理亚历山大也表示，虽然他们销售的全部是进口产品，但价格也并非人们想象中的“高不可攀”，像一些游钓艇等产品最便宜的只有30万元~40万元，奥帆中心码头就停泊着不少从他们这里购买的游艇。

众筹共享助推平民消费

购买一艘数百万的游艇，对于普通家庭来说，既是一笔较大的支出，一旦买回来又不经常使用，会造成极大的浪费。怎么办？这种情况下，游艇众筹或许是一种比较好的方式。5月18日，航博会开幕当天，青岛福日集团首次推出的豪华游艇众筹活动吸引了不少市民的目光。

青岛福日游艇俱乐部销售顾问张霞向半岛记者介绍，该俱乐部推出的众筹活动，任何人都可以参加，以一艘200万元的游艇为例，20个人每人只需要承担10万元就可以成为游艇的船东，而且名字可以体现在游艇产权证明上，也可以由这20个人注册成立一家公司，来运营管理这艘游艇。她说，通过众筹买下游艇之后，俱乐部还可以帮助安排协调游艇的使用保管等，在闲置期间，还可以帮大家对游艇进行出租获得一定的收益。

尽管游艇价格越来越便宜，但泊位等因素却在一定程度上影响游艇消费。石磊也发现，很多人买得起船却玩不起船，因为泊位费比较高，而且泊位也少。“现在，青岛市区的停泊码头只有奥帆中心码头和银海俱乐部码头。”考虑到这一问题，石磊发起了成立共享俱乐部，3年只需要3万元就可以享受船艇航行，一周至少可以玩一次，每次俩小时，可以带五个人，这样能让更多的人体验到船艇的快乐。

展望

未来游艇消费必然进入快车道

采访中，多家游艇制造企业负责人向半岛记者表示，未来几年，青岛的游艇消费必然会进入快车道。

青岛麦杰罗游艇公司董事长张志国曾在海外从事游艇生产，几年前，他回到青岛设立了这家游艇制造企业。在他看来，只要游艇的泊位等配套设施跟上，青岛的游艇消费还有非常大的增长空间。“根据我的了解，在有的国家，每7~17个人就拥有一艘游艇，青岛拥有漫长的海岸线，还是著名旅游城市，居民收入水平越来越高，未来游艇消费潜力非常大。”这也正是他毅然回国设立工厂的原因。

青岛欧勃亚北欧精益制造公司总经理张延涛坦言，之所以从一家从事园林、汽车零部件生产企业跨界到游艇制造领域，主要是因为该

公司董事长长期生活在国外，看到不少国家私人游艇跟汽车一样普遍，他们决定引进国外技术在青岛生产游艇。“我认为，目前青岛的游艇消费刚刚起步，未来5至10年会出现快速增长。”

青岛凌波造船科技公司总经理鲁宇也认为，游艇产业未来将对青岛经济发展起到积极助推作用。他说，游艇是青岛旅游产业链上非常有潜力的一个环节，比如随着海洋牧场建设的加快，通过完善相关设施，推动游艇消费，吸引外地游客，对吃住行及相关行业都会起到拉动作用。

青岛市委党校教授刘文俭说，让老百姓享受到更多的船艇产业的实惠，感受航海的快乐，消费配套设施也需要跟上。

延伸

游艇泊位费降价推动游艇进万家

采访中，记者了解到，针对不少商家、顾客反映的泊位费较高问题，码头管理方也做出了积极回应。在青岛国际游艇俱乐部，相关工作人员透露，奥帆中心的泊位费实行新的定价体系，对于长度越小的船艇泊位费会越低。他介绍，他们也在积极与国际接轨，推动游艇走向大众消费。他们对港池内的泊位进行维修，并重新调整，将泊位增加到了500多个。收费方面，对各项手续齐全、符合规定的船只，泊位费将大幅度下调。以一艘

10米长的船艇为例，一年的泊位费将降至5万元，之前得8万元，目前正在调整过程中，大约一年的过渡期。目前，奥帆中心常年停泊的游艇已上百艘，除了降低泊位费，他们还会与游艇经销商合作，开展展销、体验等服务，推动游艇走进更多市民家庭，实现多方共赢。

另外，记者了解到，这几年，为推动游艇经济发展，岛城正在积极建设游艇码头。据了解，黄岛、欢乐滨海城、即墨等地都在建设游艇码头。



扫一扫，关注企跳板微信公众号



扫一扫，观看本新闻精彩视频(企跳板工作室出品)