



上海邮轮产业发展 :回顾与展望 论坛主旨演讲之二

上海邮轮产业面临的新机遇和新挑战

■ 亚洲邮轮学院理事会理事长 肖宝家



主旨演讲肖宝家

我们要了解上海邮轮产业的机遇以及挑战 ,应该对国家邮轮产业发展的趋势有一些基本的了解。中国的邮轮产业是这样的发展趋势 ,就是当中国邮轮进入了新一轮的发展时期时 ,许多地方都在聚焦邮轮产业链的整体发展问题。从大连今年2月24日发布发展邮轮产业相关

文件到4月8日的海南博鳌论坛邮轮分论坛都聚焦邮轮产业链。4月25日天津滨海的第四届中国海事金融国际论坛也关注了邮轮产业链这样一个核心的问题。

从中国的邮轮产业链的发展来看也是这样的趋势 ,根据邮轮产业新闻(CIN)数据 ,到2000年的时

候全球游客已达到3000万人次 ,这个数据是按照现有全球邮轮船舶有多少客位数乘以航次计算出来的。另外 ,从中国市场的邮轮及舱位数 ,我们可以判断到2023年中国游客的基本数量可以到达400万人次 ,到2020年中国邮轮乘客人数将快速增加 ,和我们现在的实际预测情况相当。但是 ,中国本土邮轮发展数量却非常滞后。

目前 ,中国邮轮产业有三个发展机遇 ,第一个是我们国家提出的邮轮产业发展政策好 ,这个政策利好将继续推动我国邮轮产业大幅度发展。前两天交通运输部又在谋划新一轮的促进国家邮轮产业发展的新政策。第二个发展机遇是未来十年亚洲邮轮产业仍然维持高速增长。根据相关资料分析 ,我们可以预测在2020年和2025年我国邮轮市场的规模将分别超过300万和500万的乘客数量。第三个机遇是现在有许多因素正在促进国家整个邮轮产业的发展。目

前 ,全国各地区内各类邮轮企业如同雨后春笋般注册成立 ,涉及到邮轮港口投资企业 ,邮轮科技发展 ,邮轮船队运营 ,邮轮船舶管理等各方面。而且有许多重量级集团下决心进入邮轮产业。

上海邮轮产业有什么特点呢 ?上海邮轮产业链建设内涵不断丰富、优化 ,作为全球重量级邮轮母港建设的重要性不断提升 ,邮轮产品多样化 ,国际邮轮品牌将吸引不同类别的游客兴趣。我认为上海邮轮产业新一轮的发展有这样一点可以参考 ,目前在世界三大旅游圈当中因为迈阿密邮轮没有邮轮建造这个板块 ,因此 ,上海海事大学邮轮团队的老师觉得对标欧洲邮轮市场可以作为上海及长三角地区发展邮轮产业链的重点。首先是欧洲的邮轮市场经济贡献比例 ,邮轮建造的板块占28%到30% ,如果承接建造邮轮的数量更多还会超过30%。其次是邮轮公司的运营 ,物资和服务直接贡献

占整个邮轮产业链当中的比例达40% ,这块比例包含了港口服务、邮轮运营和邮轮建造 ,加起来占邮轮产业链经济贡献70%的份额 ,大部分的优势都在这里。最后是邮轮旅游环节 ,包括观光和酒店住宿 ,占邮轮产业链的22%。最后一块是人力资源成本占10%。

上海有着得天独厚的条件 ,首先上海的地理条件非常优厚 ,适合发展国际邮轮、沿海邮轮、内河邮轮 ;其次 ,上海是全国最大的船舶建造基地 ;最后 ,上海正致力于新一轮的国际航运中心和国际金融中心建设。更重要的是 ,上海邮轮旅游市场需求仍将领跑全国乃至亚洲 ,因此 ,上海发展全域的邮轮产业链的条件非常好。

最后我简单地讲一下上海邮轮新一轮发展面临的挑战。第一个是邮轮运营的挑战 ,最大的问题是怎样拿到船。有了邮轮 ,运营成本的控制也是很大的挑战。同样的五星级邮轮 ,我们有将近30%的

税赋 ,也就是说要比同样的方便旗国际邮轮增加30%的税赋 ,而且船上消费方面有很多项目我们不能做。第二是邮轮建造面临的挑战 ,首先是配套供应链体系如何完善 ?怎样以专业的现场管理与工匠团队服务理念来打造好豪华邮轮的建造要求 ?还有就是设计和建造规范和标准还不是很完善 ,我们对比较复杂的技术和工艺还有待研究并进一步突破。第三个挑战是邮轮产品的挑战 ,如何将国际邮轮进一步引入 ?沿海邮轮的开发如何推进 ?内河邮轮往长江中下游延伸 ?尽管内河邮轮现在已经有比较好的建造条件了。第四个挑战是航道安全的挑战 ,上海因为地处长三角地区 ,雾天比较多 ,极端气候对邮轮航行的影响比较大。另外 ,长江黄金水道打造对我们的航道也有影响 ,在这样情况下怎样加强航道安全的监控 ,采取有效的措施管理整个长江航道 ,保证大型邮轮和其他船舶的安全通行。

互动交流环节



嘉宾 :
中国船级社规范与技术中心总经理
上海世天邮轮产业发展有限公司 CEO
招商局集团业务部船舶融资专家
上海海事大学豪华邮轮技术研究中心常务副主任
蓝梦国际邮轮股份有限公司董事长
三亚凤凰岛国际邮轮港
主持人 :
亚洲邮轮学院秘书长、上海国际航运中心邮轮游艇研究所副所长、上海海事大学副教授

陈 实
赵周礼
洪 星
曾 骥
王炎平
王万茂

程爵浩

陈实 :非常高兴参加上海现代服务业联合会邮轮经济服务专委会成立大会 ,我们国家的邮轮产业属于刚刚起步阶段。我讲一个大家关注比较少的部分 ,就是邮轮设计方面。邮轮设计建造在我们整个邮轮的经济贡献率是28% ,但是最难的是邮轮的设计 ,邮轮的设计是花钱买不到的 ,它难在哪些地方呢 ?首先 ,邮轮的设计没有成熟的时候 ,每个邮轮都有它的特色 ,要根据邮轮服务的定位、船东的喜好、航线开辟来设计。其次 ,邮轮设计实际上是美学、艺术和产品设计的结合 ,我们这么多年来主要是在产品设计方面下了很大的工夫 ,艺术设计在我们国家起步较晚。最后 ,是邮轮融合设计 ,文化、人文艺术和产品结合起来的开发 ,所以不是简单的按照设计规范就可以设计出来 ,恰恰相反 ,很多设计是没有规范的。

中国的情况比较特殊 ,因为目前世界上的主流都是欧洲的设计 ,中国的文化和欧洲的文化差异比较大 ,中国又有自身的特点 ,就是我们地域非常广 ,文化差异非常大。中国这40年来的高速发展 ,我们每十年的代差非常明显。所以我们要根据航线的定位 ,人文的因素确定我们的设计是很难的 ,这些东西都是需要创意的 ,是钱买不到的。

另外邮轮设计和船舶设计不一样 ,邮轮是一边设计一边建造 ,一边修改 ,一边完善的 ,所以是设计单位、船厂、供应商互动的模式。建造的时候也需要不断地修改布局 ,其中涉及到材料、设施的调整。

除此之外 ,邮轮建造在中国刚刚起

步 ,也就涉及到安全环保的问题。新的国际公约实行以后将以前的设计颠覆 ,我们现在买来欧洲的图纸 ,如果没有安全环保的考量也是不行的。如果现在买来到2020年 ,这些邮轮就需要全部重新设计 ,所以符合未来要求的邮轮设计技术难度非常大。另外 ,相关的法规与监管的要求还需要进行设计和完善。总体来讲邮轮设计是整个产业链发展是关键的一环 ,我也借此机会呼吁上海现代服务业联合会邮轮经济服务专委会关注一下这方面 ,谢谢各位。

赵周礼 :谢谢各位 ,我加入邮轮行业以后深刻的体会到 ,发展中国邮轮产业应该以邮轮为先 ,以本土邮轮为先。从刚才两位演讲嘉宾的介绍我们知道 ,我们国家的邮轮产业从2006年到现在 ,十多年的增速达到接近500万人次 ,从这一点来看都是载着中国人去日韩 ,去东南亚 ,贡献对我国来讲是有的 ,但是几百亿的钱是花到国外去了。今年天海邮轮九月份不运营的话中国就剩两艘了 ,这是不符合我们发展中国邮轮产业的战略目标。

发展邮轮产业的观点是要考虑邮轮本身 ,因为邮轮是邮轮产业发展的先导。如果航母守护了一个国家海上疆域的安全边界 ,那么邮轮决定了一个国家海上旅游的实力发展。邮轮主导邮轮航线的设置 ,不仅仅是开拓船舶的配置以及邮轮产业资源的开发 ,更重要的是邮轮的设计和制造、邮轮的材料研发和供应。因此邮轮的设计和制造是提升一个国家邮轮装备的关键 ,我们应该把邮轮发展放在邮轮产业的先导。

同时 ,邮轮还是对外文化交流的基础 ,邮轮可以成为海上丝绸之路的好文化航母 ,我们世天邮轮由十家企业发起成立 ,制订了自己的发展战略 ,最初以邮轮设计为突破口 ,联合国内企业制造首艘中式豪华邮轮 ,打造了符合市场需求的中式豪华邮轮。

目前 ,我们已经和招商工业集团签订了首艘豪华邮轮建造的框架协议 ,同时我们也签订了战略合作协议 ,所以船级社陈总这里的标准能通过我们首艘邮轮产生 ,真正能够指导我们未来的发展。我们相信世天与招商工业集团的紧密合作是突破首艘邮轮的合作 ,我们会把中国自主设计建造的邮轮呈现给我们

中国的游客 ,谢谢。

洪星 :我跟大家分享三个方面 ,一个是参与过的案例 ,第二个方面是对邮轮融资的理解 ,第三个是对想做邮轮运营的人提一些建议。

2012年 ,传统的货船市场不是很好 ,所以我们当时想选择进入一个新的市场 ,比较了以后觉得邮轮是一个不错的方向 ,之后做了详细研究 ,2013年和第一家邮轮公司签了协议 ,就是银海邮轮 ,这是专门做高端的邮轮市场的公司。我们这是第一次给国外的邮轮公司做融资 ,双方的合作也比较愉快。2014年 ,李克强总理去意大利访问的时候 ,签订了战略框架协议 ,有8亿欧元 ,这是第一单 ,这是一艘二手船的战略融资。这艘船我们接手的时候也快十年船龄了。第二单是2016年和另外一家公司做一条新船 ,船厂是意大利的 ,船就是维京太阳号。这个公司以前是专门做内河邮轮运营的 ,这家公司的运作模式非常值得我们中国想进入豪华邮轮的公司参考。2017年 ,我们和这两家公司重新做了项目 ,我们还在跟其他的邮轮公司谈 ,这是简单的关于我的经历介绍。

第二个是我们对邮轮公司的理解 ,首先所有的融资模式都是一样的 ,最主要的要求是项目的安全。我们2013年做得好 ,2016年也做得好 ,给客户的印象非常好。说明邮轮的项目在市场上还是非常安全的。我做的行业产品是融资租赁 ,但是在邮轮行业里面融资租赁基本上不是邮轮的首选。我们看到 ,那些大的邮轮公司比如嘉年华、皇家加勒比、诺唯真都是上市公司 ,他们直接融资的渠道还是很畅通的 ,并且他们在造船的时候 ,在很多国家 ,例如意大利、法国都是有信贷支持的。我们也注册了两个公司 ,并且重复操作 ,说明这个模式是双方都认可的。

为什么邮轮公司还是愿意选择相对来说昂贵的融资产品 ,是因为贷款 ,特别是信保支持贷款是非常固定的模式 ,并且对于邮轮公司的压力非常大 ,特别是你一旦看好这个市场 ,想快速组成你的船队的话 ,稍有闪失就没有机会再造新船了 ,这个是比较大的挑战。

最后一点想讲讲我个人从船舶融资的角度来看如何看一个项目。对具有多年实际操作经验的邮轮公司来讲 ,你是新进入者 ,你的对手是很庞大的 ,竞争的本

身是吸引消费者。

这些公司今天可以用大数据分析这个市场 ,他们定位目标市场 ,目标市场的消费年龄层次、购物偏好这些都是有非常详尽的分析 ,相对来说我们国内这方面的数据会偏少一点 ,所以我希望在这方面 ,我们能够多做市场研究。

我举个例子说一下。2013年我们做了邮轮产品以后 ,会发一些邮轮旅游如何美好的消息 ,结果很多朋友去乘坐邮轮了 ,回来以后的反馈就是 ,游客的层次低一点的都觉得比较满意 ,但是层次高一点的人都不太满意。国内现在的邮轮产品和我们人民日益增长的美好需求不太匹配 ,因为目前我们运营的邮轮是最大最新的 ,但并不是最好的。这些邮轮只是入门级的产品 ,并不是面对高端市场的产品。因此 ,我们去做这项工作的时候 ,必须从细分市场进去 ,会有更大的优势。

第二 ,一定要有数量的优势。目前我们国内有四个品牌 ,其中两个快要消失了。我觉得一个主要原因是没有用户经济 ,所以我建议如果要做邮轮业务 ,至少要有市场份额。

第三 ,大家如果要说的话 ,尽量去造新船。现在很多新的规范出来了 ,船舶排放方面老船有一些天然的缺陷 ,实际操作起来会增加一些额外的成本。还有我们的品牌还不如国外的成熟 ,船也不如人家的好 ,这怎么打动我们的消费者呢 ?这是我个人粗浅的想法。

曾骥 :我本人从2004年到2016年在造船行业 ,有12年的工作经历 ,从邮轮的建造方面我谈一下我的感受和理解。

我今天想分享的是豪华邮轮建造和其他船舶有很多不同之处。我们今天讨论邮轮建造 ,应该说是服务上海的邮轮经济。意大利的一个船厂有很多配套的产业。上海应该是中国船舶行业设计和建造最集聚的地方 ,上海是有基础的 ,上海要发展邮轮经济一定要在上海的邮轮建造方面花大力气。

我们邮轮的建造应该涵盖技术、供应链 ,涉及的衣食住行都在里面。所以它的经济效益还是非常高的。豪华邮轮作为高端装备制造业的典型代表 ,与主流船型相比 ,其设计和建造难度非常大 ,急需加大研发投入 ,加强管理、以及做好技术和人才的储备 ,并积极培育本土的供应链 ,力争早日实现首艘国产邮轮的

完工交付。

王炎平 :大家好 ,邮轮经济服务专委会的成立为加快邮轮产业的发展起到很好的助力作用。大家都知道邮轮产业在中国是呈爆发式的增长 ,但是我们中国真正本土邮轮制造是空白的。刚才提到四艘是本土邮轮 ,但是我个人认为这四艘本土邮轮没有一家是真正有中国血统的 ,不是真正的本土邮轮公司 ,只能称中国公司成立 ,或者是中国个人成立的公司。

什么叫做中国本土邮轮 ,我们今天五星旗邮轮还是空白的。刚才说的四艘邮轮 ,除了天海邮轮是比较好的船 ,其他三艘都不行。我们市场是开放的 ,要怎么样管理好 ?怎么样由自己来管理 ?我相信我们一定会管理好邮轮的。我们本土化的邮轮 ,有没有自己的船 ?自己的管理团队 ?我们现在的运营政策受到约束 ,无法跟国际邮轮公司竞争 !我想中国市场这么大 ,真正推出挂五星旗的邮轮会带来很多就业。同时 ,金融环境也很重要 ,我们民营邮轮企业需要国家层面的政策支持。我们希望通过邮轮经济服务专委会呼吁对邮轮中国企业 ,对中国制造、对中国五星旗邮轮与国际邮轮的平等待遇 ,谢谢。

王万茂 :我首先祝贺专业委员会的成立 ,我对这个行业有巨大的信心 ,因为我们有市场、有需求 ,这个行业发展很有意义。

迈阿密2014年的旅客人数达到480万人 ,我们现在三亚的旅客人数一年不到20万 ,中国有13亿人 ,美国不到3亿人 ,所以我们的市场有多大 ,大家心里很清楚。国家提出 ,一带一路 ,倡议 ,我们有两条海上丝绸之路都经过南海 ,如果把南海的旅游做好了 ,就可以实现南海和周边国家之间的互联互通 ,促进南海和平 ,所以我对这个事业充满信心。

我觉得上海成立这样一个专业委员会很及时、很有必要 ,大量的工作可以做。我们在邮轮设计方面有更多的工作要做 ,我们和国际上的邮轮设计相差很远 ,包括邮轮的性能问题 ,我们相差很远。发动机方面我们的油耗量比较大 ,我们可以通过合作、技术引进、人才引进把这些问题解决掉。谢谢大家 !



王炎平



黄永锡