

中国海洋大学

硕士学位论文

青岛奥林匹克帆船中心开发建设游艇俱乐部项目的可行性研究

姓名：王宜美

申请学位级别：硕士

专业：工商管理

指导教师：王淼

20070601

青岛奥林匹克帆船中心开发建设游艇俱乐部项目的可行性研究

摘 要

项目投资决策是否正确,直接关系到项目的成败与企业的命运。尤其是我国加入世界贸易组织——WTO后,经济实行全方面的开放,企业都要参与国际全球化经济的激烈竞争。我国经济发展速度、质量、结构是否适应国际市场竞争,企业能否站稳脚跟,立于不败之地,关键在于投资方向与投资决策是否科学、正确,是否能达到投入少、产出多的最佳经济效益。所以,青岛东奥开发建设集团如何利用公司有限的资源、选择新的投资项目,是一个面临的新问题。

长期以来,奥运场馆的赛后利用问题一直是奥运会举办城市面临的一个难题。如果没有科学合理的规划管理,场馆在奥运会后很有可能成为城市未来发展的“包袱”。第29届奥运会帆船比赛项目将在青岛举行,如何从规划建设布局、功能设计和投资运营体制等各个方面入手,力争将“包袱”变为宝贵遗产,这对青岛来说,是机遇也是挑战。

本文从青岛东奥开发建设集团的经营现状分析开始,详细阐述了在我国现有宏观政策背景下,帆船中心工程建设完成后集团公司面临的转型以及必要的应对方法,说明青岛东奥开发建设集团进行新项目投资必要性;并在项目投资的行业选择、技术可行性分析、市场可行性分析、经济可行性分析等方面进行了详细说明,提出了开发建设游艇俱乐部的可行性,并进行了制度性风险分析。

关键词: 投资决策; 奥运场馆; 赛后利用; 游艇俱乐部

A Study about the Feasibility on the Project of the Development and Construction of A Yacht Club by Qingdao Olympic Sailing Center

Abstract

The success or failure of a project and the destiny of an enterprise directly depend on whether the project investment decision-making is correct or not, particularly after our country joins World Trade Organization- WTO , the economy has opened to the world , and the enterprise all needs to participate in the global competition. whether the rate ,quality, and structure of our country' economic development adapts to the international market competition, Whether the enterprise stand firm , Whether we can achieve more by investing less lie in the correct and scientific investment trends and the investment decision-making .Therefore, How to use the company' s limited resources and choose the new investment plan is a new question which Qingdao Dongao construction group faces.

Since long ago, how to use the facilities after the Olympic Games is always a difficult problem the city faces. If there is no scientific and reasonable planning, the facilities might become the obstacles of the city' s future development after the Olympic Games.

The sailing ship event of the 29th Olympic Games will be held in Qingdao, so how to make the facilities become precious inheritance is not only an opportunity but also an challenge for Qingdao by all means from planning construction layout functional design and investment operation system.

The article analyzes the present situation of the management of Qingdao Dongao Construction Group, and elaborates in detail the transter as well as the methods of the company after the construction of the sailing ship cente under our country existing macroscopic policy It also indicates the investment necessity for the company. The article gives a detailed explanation of many aspects from the profession choice of investment, the feasibility analysis of technology market to finance. It proposes the feasibility of developing and constructing a yacht club and has carried on the institutional risk analysis.

Key words; Investment decision-making; Olympic Games facility; uses after the games ; Yacht club

独 创 声 明

本人声明所呈交的学位论文是本人在导师指导下进行的研究工作及取得的
研究成果。据我所知，除了文中特别加以标注和致谢的地方外，论文中不包含其
他人已经发表或撰写过的研究成果，或其他教育机构的学位或证书使用过的材
料。与我一同工作的同志对本研究所做的任何贡献均已在论文中作了明确的说明
并表示谢意。

学位论文作者签名: 王宜美 签字日期 2007 年 6 月 2 日

学位论文版权使用授权书

本学位论文作者完全了解学校有关保留、使用学位论文的规定，有权保留并
向国家有关部门或机构送交论文的复印件和磁盘，允许论文被查阅和借阅。本人
授权学校可以将学位论文的全部或部分内容编入有关数据库进行检索，可以采用
影印、缩印或扫描等复制手段保存、汇编学位论文。（保密的学位论文在解密后
适用本授权书）

学位论文作者签名: 王宜美

导师签字: 王宜美

签字日期: 2007 年 6 月 2 日

签字日期: 2007 年 6 月 2 日

学位论文作者毕业后去向:

工作单位:

电话:

通讯地址:

邮编:

1 绪论

1.1 研究背景

青岛东奥开发建设集团公司是青岛奥林匹克帆船中心的项目法人单位,承担着青岛市浮山湾区域内的市政基础设施配套建设以及 2008 年北京奥运会帆船比赛场地(青岛奥林匹克帆船中心)的规划、招商引资、开发建设、工程施工、建成后的经营管理及青岛市东部地区开发项目相关管理工作。

目前,帆船中心区域内奥运会帆船比赛项目必备项目的建设已完成,在顺利通过 2006 青岛国际帆船赛测试以后,再经 2007 年奥运会帆船测试赛检验,将正式迎接 2008 年奥运会帆船赛在该中心的举行。

作为项目法人单位,帆船中心区域内的陆域及水工设施在 08 年奥帆赛比赛以后的充分利用问题日渐突出,东奥集团在重点按照市委市政府指示精神承担好城市基础设施建设任务的同时,坚持多元化战略,积极关注各行业状况,谋求集团公司做大做强的发展道路。

游艇经济在我国已进入发展萌芽期。按照国际惯例,当某地区人均 GDP 达到 3000 美元以上,就具备了发展游艇产业的经济基础。中国内地特别是长三角地区的游艇热潮一浪高过一浪。而目前国内只有屈指可数的几个适合游艇出入的优良港口。坐落在知名旅游城市青岛的奥林匹克帆船中心同时具有发展建设游艇俱乐部所必要的陆域配套设施、水域设施及港口,自然条件和地理位置十分优越。

1.2 研究意义

项目投资决策是否正确,直接关系到项目的成败与企业的命运。尤其是我国加入世界贸易组织——WTO 后,经济实行全方位的开放,企业都要参与国际全球化经济的激烈竞争。我国经济发展速度、质量、结构是否适应国际市场竞争,企业能否站稳脚跟,立于不败之地,关键在于投资方向与投资决策是否科学、正确,是否能达到投入少、产出多的最佳经济效益。所以,青岛东奥开发建设集团如何利用公司有限的资源、选择新的投资项目,是一个面临的新问题。

同时,长期以来,奥运场馆的赛后利用问题一直是奥运会举办城市面临的一个难题。如果没有科学合理的规划管理,场馆在奥运会后很有可能成为城市未来发展的“包袱”。第 29 届奥运会帆船比赛项目将在青岛举行,如何从规划建设布局、功能设计和投资运营体制等各个方面入手,力争将“包袱”变为宝贵遗产,这对青岛来说,是机遇也是挑战。本文将着重于青岛奥运会帆船比赛场地的建设规划,在能够确保场地满足国际奥运比赛要求的同时,着眼于本地区在奥运会举办之后的长期可持续性发展,探讨开发建设游艇俱乐部的可行性。

1.3 研究思路及内容

本文从青岛东奥开发建设集团公司的经营现状分析开始,详细阐述了在我国现有经济社会背景下,东奥公司投资现状及问题,说明东奥公司进行新项目投资必要性;并在项目投资的行业选择、技术可行性分析、市场可行性分析、财务可行性分析等方面进行了详细的说明;在项目的运营管理方面,通过对游艇俱乐部项目的特性分析,提出了项目的组织与管理建议;最后,对本项目投资存在的制度性风险进行了剖析。

本文的研究思路为:

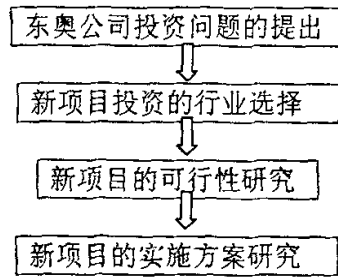


图 1-1 项目可行性研究逻辑框架图

2 青岛东奥开发建设集团公司及其现有投资项目概况

2.1 青岛东奥开发建设集团公司概况

青岛东奥开发建设集团公司是由原市东部地区开发指挥部和原市东部开发管理办公室经两次体制调整沿革而来。1992年5月，青岛市政府做出了《关于加快市区东部开发建设的决定》，为减少管理层次、提高办事效率，保证东部开发的顺利实施，成立了市东部地区开发指挥部。1997年5月，随着东部开发建设任务的基本完成，市委、市政府对指挥部体制进行了调整，决定撤消指挥部，成立市东部开发管理办公室，为隶属市建委管理的自收自支事业单位，负责完成东部开发建设的各项收尾工作，对国有资产进行管理和经营。

北京申奥成功后，2001年11月，市政府研究决定将市东部开发管理办公室改组为青岛东奥开发建设集团公司，隶属市建委，具有独立事业法人资格，主要负责奥运场馆、中央商务区、浮山湾区域的项目管理、融资、开发建设和奥运设施的后期管理工作，继续负责原市东部开发管理办公室承担的职责任务。经市编办核准，机构规格（副局级）和经费来源（自收自支）延续原东管办不变，配备事业编制50人，领导职数6人，其中：总经理1人（副局级）、副总经理3人、总会计师1人、总工程师1人（均为正处级），内部机构设综合部、资金管理部、工程管理部、招商经营部、项目策划部和东部开发管理办公室6个部门，配备主任（正处级）6名、副主任（副处级）8名。

东奥集团组建成立以来，除了继续履行原市东部开发管理办公室职能以外，主要承担2008年奥运会青岛帆船比赛基地的筹备、规划和建设任务。同时，集团公司还拥有新东方地产有限公司、新东方物业管理公司、新东方大酒店、加油站等经济实体。

近几年，集团公司以青岛奥林匹克帆船中心的建设作为重中之重，目前已建设完工奥帆赛必备项目运动员中心、媒体中心、后勤保障中心及全部的水工工程、陆域停船区等附属配套设施。2007年底，帆船中心区域内所有项目将全部竣工。同期，集团公司下属各经济实体的经营也得以持续发展。

2.2 青岛东奥开发建设集团公司现有投资项目

青岛国际帆船中心建设地址位于浮山湾畔原北海船厂厂区内，陆域面积约43万平方米，海域面积约64万平方米。项目建设分为奥运必备项目和商业开发项目两大部分。

同时，奥运必备项目由陆域项目和海域项目构成：陆域项目主要包括比赛行政管理中心、奥运村、运动员中心、媒体中心、后勤保障中心、陆域停船区、船只丈量大厅、机械设施等；海域项目主要包括船只下水坡道、船只停泊码头、船只丈量大厅码头、防波堤、岸线码头、港湾清淤及航道疏浚等。经测算，必备项目总投资约33亿元，其中北海船厂搬迁补偿费13.33亿元，贷款利息约3亿元，项目建设费约16.67亿元。

商业开发项目：一是在整体规划的基础上，对赛场周边的可开发地块，在赛前或赛后进行市场化开发利用，现已通过挂牌出让由海信房地产、颐中泰山房地产摘得，用于商业住宅开发；二是对奥运必备项目在赛后进行市场化运作下的转化利用，奥运村、运动员中心、媒体中心等陆域单体建筑及丈量大厅码头、船只停泊码头等的赛后商业开发问题。

在以青岛奥林匹克帆船中心建设工作为集团公司工作任务重中之重的同时，下属各实体的经营管理也平稳运行。

新东大酒店进一步加强内部管理，创新经营手段，强化职工培训，控制经营成本，目前通过开办酒店网站、推出网上订房业务、开展“节能降耗月”、“优质服务月”活动等一系列措施，保持了健康发展的势头，同时也为参评四星级酒店打下了基础。2006年，新东大酒店共实现营业收入1678万元，较上年增长了26.5%。

新东物业公司把帆船中心的物业管理作为重点，针对场地开阔，车辆、船只、人员多，人员、物资流动性强的特点，制定了完善的管理制度和岗位职责，全体同志任劳任怨，全力做好安保、保洁和相关设施的管理维护工作，为帆船中心的正常运转和克利伯帆船赛、全国帆船帆板锦标赛、测试赛等重大赛事活动的圆满举办做出了贡献，并立足管好用好现有资产资源，努力拓展场地、房屋租赁业务，超额完成全年经营目标，负责管理的远洋广场、中商广场保持了整洁良好的环境，在“创城”复检中获得好评。2006年房租收入95万元，场租收入36万元，物业管理收入50万元。

东海路加油站在油品价格大幅攀升、采购困难、设备老化、面临扩建的不利情况下，积极挖掘市场和内部潜力，通过采取疏通渠道组织油源，努力降低购油和运营成本，发展新客户，提高服务质量等措施，实现了销售收入、利税双增长，2006年实现销售收入2416万元，利润总额218万元，净利润50万元，完成了年度经营目标，并始终把安全放在首位，全面落实消防安全责任制，不断增强职工的消防安全意识，保证了全年的安全生产。

新东房地产公司抓紧做好东天山小区土地拍卖后续工作，办理了土地交接、土地勘查、规划调整、资料移交和剩余土地的用地、规划、环境评审、投资计划等手续，妥善处理了地块内住户的搬迁安置问题，并积极开辟外部市场，开展了房地产市场调研，有针对性地就相关项目的合作开发与合作方进行了洽商，为拓展主营业务打下了基础。

2.3 青岛东奥开发建设集团公司现有投资项目的风险分析

根据以上分析，青岛东奥开发建设集团公司现有项目投资中具有以下风险：

(1) 主业相对单一

湖南创远投资集团现有下属的几家企业均是因青岛东部开发而衍生，基本属于历史遗留资产。2001年集团公司成立至今，青岛奥林匹克帆船中心的建设成为全部工作的重中之重，主业单一，虽然在建设过程中，公司经营管理逐步走上正规化，树立了良好的企业的品牌效应，在青岛市树立了良好的美誉。但单一的重点项目投资建设业务给公司带来了非常大的政策性经营风险，是公司（企业）经营值得非常关注的问题。

(2) 易受政策影响

青岛东奥开发建设集团公司属于事业单位，全部资产国有，在比较易于获得重点工程项目建设任务的同时，也给集团公司带来另一种风险，即极易受政府政策左右，特别是领导个人意志的影响。

2.4 小结

以青岛奥林匹克帆船中心建设为工作重心，青岛东奥开发建设集团公司将在

2007 年底完成全部奥运场馆建设，同时下属的酒店、物业、加油站、房地产公司平稳运行，且各自所属市场日趋饱和，东奥集团在城市重点工程领域具有较强的竞争优势，但产品结构相对单一，在受政府政策影响较大的城建开发业，抗风险的能力差。完全有必要进行多元化投资，寻求具有更大发展前途的产业，进行新的项目投资，提高企业抗风险的能力。

3 奥运会承办城市赛后场馆利用现状及问题

3.1 历届奥运会承办城市基础建设和场地遗产^[8]

3.1.1 1976 年蒙特利尔奥运会

蒙特利尔因在 1967 年成功地举办了世博会而在 60 年代后期变得很有名。1976 年成功地举办了世博会,因此在 20 世纪 60 年代后期很有名。为了纪念这一成功的国际盛事,蒙特利尔市长杰·德皮恩做出大胆决定,那就是竞争 1972 年夏季奥运会的主办权。这一竞选之所以有名,是因为德皮恩在向国际奥委会作陈述时,表示会提供运动员所有的住宿费、餐饮费、甚至可能提供交通费。虽然这次申奥未成功,但它为蒙特利尔赢得 1976 年奥运会主办权作了铺垫。1976 年奥运会最后被证明是德皮恩这一届政府的污点而不是纪念。最初他们宣称奥运会将花费 1.24 亿美元,然而一系列项目由于计划和运营失误,最终超过了 15 亿美元,超过了预算的十倍,致使当地人民现在还在还债。有人估计当时的花费高达 30 亿美元。许多人认为对政治和其它方面偏爱的人在场地建设(其中包括奥林匹克体育场)中获利,但却导致了巨大花费的滥用。伦敦泰晤士报评论说“这次奥运会充满坏猪肉和蛆的恶臭”。

蒙特利尔奥运会的无用设施的标志是此次奥运会的主体育场——奥林匹克体育场。它始建于 1973 年 4 月,但 1975 年建筑工人 6 个月的罢工使得它无法按时完工。1976 年奥运会开始时,体育场还没有完工,所以许多项目都在仓促搭建的临时场所进行,而且在一个场地要举行多项活动。体育场预算为 6000 万美元,而最后费用为 10 亿美元。体育场原计划要有一个由塔悬空的屋顶,这样就会象摩天大楼那样高,但屋顶最后建成是在闭幕式结束后十多年。尽管它花费很高,但它是后期使用率最高的奥运会场所之一。它是蒙特利尔博览会队的主场,后为联合棒球队所有。这意味着在 2002 年赛季它最少能得到 81 次预定。但不幸的是,蒙特利尔博览会队在技术及经济方面下滑,所以 2002 年赛季后联合棒球队接收了它。随后种种迹象表明曾购买过它所有权的球队都不会把主场放在蒙特利尔。2003—2004 年棒球赛季中联合棒球队把波多黎各和其它城市作为主场。2004 年 9 月,联合棒球队宣布把所有权返给华盛顿特区。后来加拿大足球联盟中的蒙特利尔阿洛特斯队把它作为延长赛的主场(这个队在 1976 年后 7 个赛季中进行了延长赛)。它还被用作摇滚音乐会场地或迎接教皇的来访。1988 年屋顶建成后,装了新的地板,其中包括必要的线路和管道工程以使它对展览者更具吸引力。

1992 年,棒球比赛场地中的边远地区座位被设计成可收缩式,以便于其地板和附近运动塔及中心的地板相连,从而成为加拿大最大的围绕式展览中心。总之,没有一丁点基础设施的改善可以归功于 1976 年奥运会,因为 9 年前为了举办世博会,这些设施已建成。

3.1.2 1984 年洛杉矶奥运会

由于蒙特利尔的负债情况,洛杉矶成为 1984 年奥运会的唯一竞选城市(1976 年奥运会后的第一次竞选)。其实当时有新闻报道说由于蒙特利尔的失败,夏季奥运会可能将生存不下去了。

我们会发现蒙特利尔奥运会和洛杉矶奥运会策划者的思想是完全不同的。彼得·尤伯罗斯意识到洛杉矶有适合大多数奥运会项目的运动场所。所以,1984 年奥运会将不要政府部门的支持。他们将利用已有的洛杉矶纪念体育场作田径场

地，福勒姆体育场作篮球场地，玫瑰碗体育场作足球场地。对奥运会 24 个比赛项目，他们没有特地修建场地。接受蒙特利尔的教训，洛杉矶城市议会通过决议，不要政府帮助管理奥运会。尤伯罗斯，一个旅行社的经营者，大力将奥运会推向市场化。通过拍卖赞助权和电视转播权，大大提高了收入。甚至于火炬接力中的火炬手都是通过在拍卖中获胜赢得的。加利福尼亚当地人民可以购买纪念洛杉矶奥运会的牌照，所有这些资金都用于已有设施的升级。

我们可以设想如果不单为奥运会修建新场地，在奥运会后也不会出现新场地能否使用的问题。既然那些场地在奥运会前就存在，那么它们在奥运会后就会继续发挥作用。

纪念体育场奥运会后曾是美国职业足球队的主场，现在仍是南加利福尼亚大学的主场。在 2000 年成为商品中心之前，福勒姆是洛杉矶湖人队和国王队的主场。玫瑰碗体育场现在是加利福尼亚大学洛杉矶学院的主场。纪念体育场和玫瑰碗体育场都曾被用来举办职业足球赛。1994 年世界杯总决赛也在玫瑰碗体育场举行。道奇体育场，洛杉矶蒙特利尔联合棒球队的主场，曾被用作棒球比赛的场地。许多大学同意对奥运会期间使用过的设施进行升级，这包括 UCLA 的网球场和 USC 的游泳馆。

1984 年奥运会没有投入大量资金进行基础设施的建设。最明显的例外就是洛杉矶国际机场的扩建。在航站又加了一个舱面以便于离开和到达的飞机有它们各自的跑道。

3.1.3 1988 年汉城奥运会

汉城奥运会设计了许多宏大的场地。南朝鲜把奥运会作为向世人展示它现代化的窗口。他们除了想得到奥运会期间快速的收入增长，还希望提高世界游客对南朝鲜的关注，从而加大长期旅游项目的开发。有些人甚至认为申奥和准备奥运会扩大了南朝鲜的民主运动。1988 年汉城奥运会组织者采用的方法兼顾了蒙特利尔奥运会和洛杉矶奥运会的经验教训，为奥运会新建了 13 个场所，有 21 个原有场地经改造服务于奥运会。主要场地集中在汉江（这条河将汉城一分为二）的汉城体育中心。汉城体育中心始建于 1977 年，也就是申奥成功前四年。主会场 1984 年开始运营。奥运会结束后，这些场所或被适度利用，或被修缮。奥林匹克公园每年要花 800 万美元来维修，现在它成为运动和文化联合中心。奥运村有 86 座公寓，3962 个单元，现在已卖给公众。举重馆现在成为拳击、摔跤和柔道场地。

汉城的基础设施在奥运会的筹备过程中得到了改善。城市街道得到扩展、升级。金浦国际机场也得到了扩建。金浦与城市中心之间修建了一条新的高速公路和一条地铁。据政府报道，他们投资了 35 亿美元进行场地及设施的完善。

有人希望奥运会能促进南北朝韩的统一。但这一理想没有实现。有趣的是事实正好相反。北朝鲜表示它应与汉城共同举办 1988 年奥运会，但这一提议被国际奥委会拒绝。这一事件激起了北朝鲜和古巴等国的抵制。由于无法解释这一失败提议，北朝鲜也修建了奥运设施，虽然大家都知道他们不能成为主办者。

3.1.4 1992 年巴塞罗那奥运会

巴塞罗纳利用奥运会对它的海滩进行重建以便使它能吸引更多游客。他们新建了 15 个体育场，又翻新了 10 个体育场来为奥运会服务。有 60,000 个座位的奥运会体育场修建于蒙图帝克公园，这里是 1929 年世博会的原址。它与本文中提到的其它体育场相比，面积略小。在蒙图帝克公园还修建了一个体育馆和两个游泳馆。这些场地现在仍被人们用来举办体育活动。主会场现在用来举办足球赛，

摇滚音乐会，在欧洲足球联赛中还是巴塞罗纳的主场。

政府部门投入 70 亿美元来开发海滩，把荒凉的仓库拆除，修建了奥运村。原来这两地中间被铁道隔断，现在这里修建了供游客散步的道路，从而把奥运村与市中心连接起来，也连接了几处回收开垦的海滩。

他们促进旅游业的目的好象很成功。大家到巴塞罗纳旅游时都会到蒙图帝克公园和奥运会体育场看一看。1992 年巴塞罗纳在欧洲最受欢迎旅游地中排名 16，而到 1999 年，它已上升到第 3 位。

3.1.5 1996 年亚特兰大奥运会

亚特兰大获得 1996 年奥运会主办权后，希腊奥运会组织者大失所望，因为他们希望现代奥运会百年诞辰之际能回到雅典。然而国际奥委会对雅典在各方面的调动能力还是很感兴趣的。

一开始，亚特兰大奥运会沿袭了洛杉矶奥运会的模式，没有要求政府部门的帮助。而在开幕式临近时，各项准备工作无法按时完成，所以他们还是请求了政府部门的帮助。政府的投入预期为 2.5 亿到 3.3 亿美元，而到开幕时，政府支出已达到 10 亿美元。

组委会在场地建设方面采取了新奇的方法，多数场地为新建项目。而且修建了临时场地来进行另外一些项目的比赛，因为这类场地无人愿意赛后长期承接，这些项目包括自行车赛、射箭和划艇。如果能找到赛后承接者，那么这些设施就会按长期保留的品质来修建，而且它的设计及建设问题会考虑承接者的意见。有许多项目的比赛场所在赛后要交给当地政府、大学或私人赞助者，比如射击场、网球场、马术场、水上项目中心、划艇和独木舟比赛的设施。沙滩排球场最近把它的沙地更换为普通地面，用于举办婚礼和音乐会。

奥运会主会场则转给了私人团体，这是所有场地转换中最典型的一个。它是在亚特兰大一福尔敦体育场（蒙特利尔联合棒球队勇敢者队在亚特兰大的主会场）附近的草坪上修建的。奥运会结束后，作为主会场的它被改装成拥有 50,000 个座位的勇敢者队的新主场，并且随勇敢者队主人的名字被改名为泰纳体育场。而亚特兰大一福尔敦体育场被拆除。

奥运村后来成了乔治亚科技大学的学生宿舍。这次奥运会最显著的遗产就是奥运会百年纪念公园。它处于亚特兰大闹市区，占地 21 英亩，有大片绿地、喷泉和池塘。

这次奥运会充当了亚特兰大基础设施改善的催化剂。尤其是它的飞机场又添了一个国际航站。城市地铁大幅度扩展，而且投入 1 亿美元来改善附近糟糕的环境。

3.1.6 2000 年悉尼奥运会

澳大利亚上一次主办奥运会是 1956 年在墨尔本，许多运动员花了几个星期到达比赛地，当时是 11 月底 12 月初，南半球的夏天。

总结墨尔本竞选 1972 年奥运会的经验，悉尼奥组委决定为参加 2000 年奥运会的运动员提供交通费。这一点和蒙特利尔奥运会挺相象，他们对运动员的帮助都超越了自己的能力。他们修建了 15 个新场地，是已有赛场的两倍。

许多场地都建于郊区霍姆布什港，那儿环境污染严重，曾是电影《迷雾追魂手》的拍摄地。所以组织者很自豪，因为他们把一个工业废地变成了注重资源维护的绿色奥运的举办地。

随着政府投入的增多，组织者面临着越来越大的压力，他们必须找到减轻政府负担的方法。他们找来了私人团体共建两个主要场地：作为主会场的有 110，

000 个座位的澳大利亚体育场, 和作为篮球比赛场地的室内竞技场。这两个场地都显得有点多余, 因为在悉尼附近有许多政府所有的设施。后来, 澳大利亚奥运会体育场的座位被减到 80, 000 个, 但仍没有太多人预约, 在 2002 年只举办了 8 次比赛。竞技场也面临同样的问题, 2004 年进入受监管状态。这一问题的原因是离市中心太远, 而且在市中心也有类似的设施。为了减轻体育场所有者的负担, 2002 年他们拟订了奥运场地管理计划, 而在未来 10 到 15 年间对其进行民用和商用开发, 目的是把它转化为悉尼郊区的居住区, 把大量人口转向此处。这一转变的结果违背了绿色奥运的想法。2002 年 8 月政府官员说他们计划用十年时间拆除一些奥运场地。据估计澳大利亚纳税人每年要花 3200 万美元维修场地。

悉尼的基础设施得到了改善。除了对霍姆布什港的治理外, 还修建了连接机场和市中心的地铁。市区环境也得到了改善。总的来说, 政府投入 8.6 亿美元进行体育场建设和基础设施的改善。从机场到市中心的铁路项目也面临经济问题, 因为它属私有。奥运会结束后, 这条地铁的经营者为了避免破产, 从政府领取了巨额补助。

3.1.7 2004 年雅典奥运会

虽然讨论雅典奥运会场所的后期使用还太早, 但现在一些麻烦已经有了苗头。他们似乎已经忘了蒙特利尔的教训, 投入 120 亿美元, 比包括蒙特利尔奥运会在内其它奥运会都高。另外, 希腊是人口最少的主办国, 所以不得不考虑希腊能否从 2004 奥运会的花销困境中走出来。有报道说, 希腊政府 2004 年财政赤字将是它国内生产总值的 5%, 其中有一半的赤字来源于奥运会的举办费用。其场地维修费预计每年要达到 1 亿美元。奥运会高投入的原因之一是超额投入 30%—50%, 这些超额投入是因为修建场地的过程很拖拉, 而为了迎接奥运会, 不得不在短时间内迅速完工。这些场地的赛后使用问题仍在讨论中。而非体育用地被用于低利润的住宅、会议中心、政府办公场所、商场及警察培训学校。这一计划虽然看上去与亚特兰大奥运会的方法很相象, 但却不够精密。与亚特兰大奥运会不同, 雅典奥运会组织者没有找到很多接收者, 而且接受者没有投资计划。另一个问题是一些地方政府虽然是理所应当的投资者, 但他们却不愿接收这些场地, 因为他们认为如果没有私人团体赞助, 他们将不得不投入大量资金。此外, 还有一些计划想要拆除那些在希腊不太流行的项目(如垒球、棒球和曲棍球)场地。

雅典因为基础设施得到改善而受益。在那里新建了一个机场, 地铁系统得到了扩建, 公路也得到了升级。其中有 60% 的费用有欧盟建筑扶助组织提供。

雅典奥运会的经历使人们认为象希腊这样的小国没有能力承担主办奥运会所要面临的经济负担。政府和奥委会希望这次奥运会能推动雅典旅游业的发展以增大其在经济发展中所占的比重, 从而使他们的付出有所回报。

3.2 奥运场馆建设与运营分析

为了满足所有资金所有人的利益, 商业管理原则应该说被证明是奥运场馆的建设与运营成功实现的中心环节。

以前历届奥运会的经验向人们展示了较强的、操作良好的商务管理会带来更为成功的收益。对于北京 2008 年奥运会来讲, 这种成功至关重要, 而且将为今后带来更为稳定且管理更为成功的场馆运营方式。对于青岛, 则更是如此。因为早在申奥之初, 青岛市就做出了不花政府一分钱, 办成功奥运的承诺。

不论是在 2008 奥运会还是赛后, 每一个奥运场馆以及相应在运动、技术、产品服务方面最终将需要, 也必须需要实现它们的商业生存。因此, 在前期计划

以及同步审查中,都需要本着最小化和包含一切风险的观点对每个项目及分项目进行精确而现实的分析。作为青岛奥林匹克帆船中心的项目法人,青岛东奥开发建设集团有限公司则要在社会效益和经济效益之间寻找最佳平衡点。

同时,对于项目管理、场馆运营计划、正确的规范和实现程序、市场调查、甚至某种商务模式等等的分析必须全面考虑奥组委、国际奥委会及青岛市现实的需要,特别是为了满足“绿色奥运,科技奥运,人文奥运”的要求和主导方针。这里面大多数是不能谈条件的,但是必须进行磋商。但是,从雅典、悉尼、亚特兰大以及其它奥运城市来看,没有一个最好的程式或捷径可以套用,毕竟每个城市都是完全不同的。

奥运场馆和运营通过合理的商业原则来运营和管理,同样有利于保障和提高我国的国际信誉。

3.3 奥运场馆利用存在的问题

(1) 奥运会场馆建设奢华成风^[2]

1972年慕尼黑奥运会以来,多数主办城市都力求将奥运会办成奥运会历史上最好的奥运会,在体育场馆建设过程中求大求全,场馆建设规格普遍较高。尤其2000年悉尼奥运会、2004年雅典奥运会和2008年北京奥运会,其场馆建设的规格均已超过了国际奥委会规定的2012年奥运会的场馆建设规格。由于奥运场馆超标准建设,使得悉尼和雅典在奥运会结束以后在奥运场馆运营管理方面存在很大的困难。

(2) 许多主办城市对奥运场馆建设规划不够,尤其对奥运场馆赛后利用和需求考虑不足

许多主办城市由于缺乏奥运会场馆建设和运作经验,没有将奥运场馆的建设与赛后利用有效结合起来,导致奥运场馆建设费用超出预算,赛后利用较为困难。1976年蒙特利尔奥申委向国际奥委会提交的申办报告提出将奥运会办会的预算控制在1.24亿美元之内,然而最终的支出超过了15亿美元。2004年雅典奥运会场馆建设规划不够周全,尤其场馆的建设支出、场馆的赛后利用、场馆建设工期等方面存在的问题尤为明显。雅典奥运会场馆建设、奥运会运营和其他相关支出达120亿美元,这一数额超过了除北京奥运会以外历届奥运会的经费支出。2004年希腊政府的财政赤字占国民生产总值的5%,其中一半以上的财政赤字与奥运场馆的规划不周有关。在场馆建设过程中实际支出比预算高出30%~50%,其中许多超额支出是由于奥运会场馆建设启动较晚有关。奥运会结束以后,奥运场馆的赛后利用问题目前在雅典仍在争论。按原计划比赛场馆应当移交给地方政府和私人企业,然而这些政府机构和企业在奥运场馆的设计和计划阶段没有参与,缺乏场馆运营的经验 and 必要的准备,因此目前只有极少数的奥运场馆移交出去。许多专家建议将一部分未移交的同时又不被希腊人喜爱的比赛场馆拆除,这些场馆包括棒球场、垒球场和曲棍球场等。但这也必将导致巨大的经济损失,雅典奥运会场馆建设与运营的教训应当引起人们的反思

(3) 奥运会场馆建设投资规模巨大,给主办城市增添了沉重的财政负担

除足球小组赛、帆船赛等场馆设施往往建在其他城市以外,目前奥运会场馆大多集中建在主办城市。1972年以来,除1984年洛杉矶奥运会和1996年亚特兰大奥运会以外,历届奥运会的主办城市都投入巨额资金用于奥运场馆的建设。这些资金除奥运村等少数设施的资金能够通过法人招标的方式筹集以外,多数奥

运场馆设施的建设费用要由主办城市政府承担。巨额资金的投入给多数主办城市的政府部门都带来了沉重的财政负担。

(4) 奥运会场馆经营管理难度很大,多数主办城市在奥运场馆赛后维护上都长期亏损

由于奥运场馆主要用于承接重大体育赛事,功能比较单一,因此奥运场馆的赛后利用难度非常大,经营和开发奥运场馆赛后资源是每个主办城市都面临的重大挑战。1972年慕尼黑奥林匹克公园在奥运会结束以后,每年的运营维护费用平均达到3000万美元。1988年汉城奥运会建设的奥林匹克公园尽管规模较小,但奥运会结束以后每年的维护费用也超过800万美元。在奥运场馆维护方面,亏损最为严重的是悉尼奥林匹克公园。尽管奥运会前和奥运会结束以后,澳大利亚新南威尔士州政府制定了奥林匹克公园的长远发展规划,但悉尼奥林匹克公园在运营管理方面仍然面临相当大的困难。2003年一年当中奥林匹克公园运营支出为1.39亿澳元,收入仅为5443万澳元,亏损竟达到8539万澳元。到2004年,澳大利亚主体育场冠名权售给澳大利亚著名的电信公司(Telstra),运营状况有所好转,2004年6月之前运营支出为1.08亿澳元,收入为9150万澳元,但仍亏损1687万澳元。

3.4 小结

长期以来,奥运场馆的赛后利用问题一直是奥运会举办城市面临的一个难题。如果没有科学合理的规划管理,场馆在奥运会后很有可能成为城市未来发展的“包袱”。第29届奥运会帆船比赛项目将在青岛举行,如何从规划建设布局、功能设计和投资运营体制等各个方面入手,力争将“包袱”变为宝贵遗产,这对青岛来说,是机遇也是挑战。

4 青岛东奥开发建设集团公司项目投资的行业选择

4.1 青岛东奥开发建设集团公司投资条件及原则

4.1.1 青岛东奥开发建设集团公司项目投资的条件

经过多年的青岛东部开发及帆船中心区域内商业地块的开发积累,东奥公司基本具备了投资转向与战略调整的可能性,主要表现在以下几个方面:

(1) 积累了一定的资金,具备投资实力

近几年,随着青岛东部开发持续的房地产开发热,使得房地产企业经济实力迅速增长,各项配套费用的收取,使得东奥公司前身即青岛东部开发指挥部、青岛东部开发管理办公室积累了6个亿以上的资金,以此为基础所运作的帆船中心建设总投资概算32.8亿元,现已大部分以不动产形式固定下来,具备了投资实力。

(2) 重视管理队伍建设,公司管理水平不断提高

为了使公司得到不断的发展,青岛东奥集团非常重视管理团队建设,通过公开招聘、定向招聘等方式,集聚了房地产评估、建筑、质量监控、人力资源、营销、投资等方面优秀人才,为公司的多元化发展打下了良好的基础。

同时,公司依照现代企业管理的理念,大力开展制度化建设和企业文化建设,员工的凝聚力得到了空前的加强;并且在员工福利、员工激励机制的建立方面具有独特的方法,保持了员工队伍的稳定。

(3) 注重信息收集,组建专门投资团队

东奥集团非常注重行业信息的收集,关注国家宏观调控下其他行业的辉煌与成长,特别是由于人民生活的改善后出现的新型产业以及高成长性行业。旅游经济的飞速发展带来的商机以及衍生的其他行业早已纳入公司领导层的视野。

为配合公司战略投资,东奥集团组建了专门的团队,设置了专门的投资管理机构——策划部,在肩负集团企业管理重责的同时,积极收集、整理行业信息,开展投资评估,拓展投资渠道。

4.1.2 青岛东奥开发建设集团公司项目投资的原则

(1) 保证集团主业正常开展的连续性

东奥集团现在的主业为重点工程的开发建设,也是集团目前唯一的金牛业务。特别是中国目前房地产业兴盛的今天,更是集团后续资金来源的渠道。城建地产产业是一门独特的产业:对于城建地产开发来说,是资金密集型产业的典范。庞大的基建投资,既需要企业自由资金的丰富,当然也离不开银行的支持;但集团总的原则很明确,也就是:集团战略投资的资金利用不能影响重点工程开发建设的资金使用。

(2) 投资的产业必须是属于国家产业政策中鼓励的行业

作为集团战略投资的行业选择,首选为国家产业政策中鼓励的行业。在新兴产业中寻求投资机遇。

(3) 投资的项目必须具有良好的市场前景和较高的市场准入门槛

为避免投资项目的失误,降低投资风险,集团要求所投资项目必须具有良好的市场前景,在这一前提下,考虑具有较高投资门槛的项目。

4.2 游艇业发展的现状分析

4.2.1 游艇业宏观行业分析

改革开放后,我国国民经济得到快速发展,社会财富不断积累。近几年,游艇业已经在我国水上旅游资源丰富且经济发达的地区悄然兴起。

游艇业在国际上有着巨大的市场份额,全球每年的游艇经济收入超过 500 亿美元,发达国家平均每 171 人拥有一艘游艇,挪威、新西兰等地更高达每 8 人拥有一艘。专业人士认为,当地区人均 GDP 达到 3000 美元时,游艇经济就开始萌芽了,这也印证我国目前游艇的发展状况。辽宁、河北、山东、江苏、上海、浙江、福建、广东、海南等沿海和内陆水上旅游资源丰富省市的游艇已开始萌发,其中以深圳、上海等地发展较快,但大体上都处于初级阶段。

4.2.2 游艇经济在美国

美国是世界上游艇业最发达的国家,回顾美国游艇业的发展历程对我国具有重要的借鉴意义。

美国游艇业的发展分为四个阶段。^[1]

第一阶段:70 年代以前。第二次工业革命浪潮期间,世界经济格局发生了很大的变化,美国成为世界经济增长最快的国家,1913 年,美国的人均 GDP 超过了英国 5.5 个百分点,成为世界上最发达的国家之一,这个时期美国的游艇经济已经初见端倪,1913 年美国拥有游艇达 40 万艘,大多数以木质胶合为主。随后由于铝制技术和玻璃钢纤维增强塑料等技术的突破发展,六、七十年代美国的游艇业稳步发展,已经形成了集制造、销售、维修、服务、保险于一体的配套工业体系,游艇俱乐部、游艇码头和游艇交易会也应运而生。1970 年,美国游艇的年销售收入已达 34.4 亿美金,拥有大小游艇数量 881 万艘(主要以 GRP 游艇为主),平均 23 人拥有一艘游艇(1970 年美国人口已经超过了 2 亿)。

第二阶段:70 年代初到 80 年代末期。美国的游艇业迅猛发展,由于经济的持续稳定的发展,可支配收入的增加,游艇的需求量越来越大,游艇市场呈现百家争鸣的空前繁荣景象。80 年代中期美国就拥有 1300 多个游艇俱乐部,4000 多个游艇码头,注册和使用的游艇总数已超过 1200 万艘,约占当时世界游艇总量的 2/3。到 1988 年,美国的游艇总销售收入达到了 179 亿美元,创下了最高纪录,游艇数量超过 1500 万艘,平均 16 人拥有一艘游艇。

第三阶段:80 年代末期到 90 年代初。这个时期,由于各种原因世界游艇市场开始转向疲软,美国的下滑速度最快,游艇市场呈现出明显的下滑和波动趋势。1992 年,美国的游艇业销售收入由 1988 年的 179 亿美元下滑到 10.3 亿美元,降到了最低点,随后又出现了增长的势头。这段时期,美国的经济还是呈现稳步的发展态势,游艇的参与人数保持在 8500 万左右,大约占美国总人口的 34%。

第四阶段:90 年代至今。在经历了 80 年代的短暂的低迷状态后,美国的游艇市场又进入了第二个蓬勃发展的时期。这个时期,美国注册和使用的游艇数量基本上维持在 1700 多万艘的水平,参与人数大约占总人口的 1/3 左右。由于游艇价格的攀升,2002 年美国游艇的销售额突破了 300 亿美元,大约占世界游艇总份额的 55%,美国仍然保持着世界游艇市场的霸主地位。

美国游艇发展的阶段给我们良好的启示:游艇业的发展与经济社会发展息息相关,与科技发展水平相关,同时要有完善的硬件配套设施和法律规章制度。

4.2.3 国内游艇业发展概况

近几年来,国内游艇业的发展取得了巨大的进步。我国有 17 个省市正在进行景观水系开发规划、布局和游艇俱乐部的建设。目前国内游艇类企业 300 多家,2003 年实现工业总产值 23 亿元,年产值超过 1000 万元的生产企业达到 23

家, 娱乐及运动用充气艇等四大类船艇共出口68510 艘, 3853 万美元, 出口金额占全国船舶出口总额的1.27%。中国船舶工业行业协会船艇分会的统计数据显示, 2004年旗下的50 余家成员单位共实现工业生产总产值69.08 亿元, 比2003 年增长了200.3%, 其中, 船艇类产品实现产值约13.06亿元, 比2003 年增长53.7%, 设备类实现产值约56.02 亿元, 比2003 年增长了286%。船艇类交货8484 艘, 设备类交货20.37 万台/套。船艇产品销售收入约69.29 亿元, 比2003 年增长了214.9%, 其中船艇类约11.76 亿元、设备类约57.53 亿元。2004 年, 我国娱乐及运动用充气艇等四大类船艇共出口84936 艘, 出口金额为4504.4 万美元, 比2003 年增加了17%, 进口船艇1549 艘, 进口金额1073.68 万美元, 主要出口到北美洲、欧洲和亚洲地区, 进出口实现贸易顺差3430.72 万美元。

虽然我国的游艇业取得了惊人的成就, 但总起来讲, 我国的游艇业还处于起步阶段, 无论在产品质量、生产工艺, 还是在市场营销, 行业管理等方面仍存在着较多问题, 中国的游艇产业想在世界游艇业中占据一席之地, 必须抓住机遇, 发挥自身优势, 同时要大胆拿来主义, 借鉴游艇大国的发展经验。

4.3 青岛东奥开发建设集团公司项目投资的行业选择

在已经具备游艇俱乐部开发建设所需全部硬件配套设施的情况下, 青岛东奥开发建设集团公司选择青岛奥林匹克帆船中心开发建设游艇俱乐部项目具有天然的优势。同时, 游艇业属于高端消费品产业, 其前期硬件建造成本巨大, 具有相当高的入门门槛, 市场发展前景广阔。一方面可以解决奥运场馆赛后利用问题, 另一方面顺应了海洋旅游经济发展的趋势。

而且, 中国的富裕人群正在逐步增加, 这些人的消费能力正在快速增长, 尽管目前游艇业在中国还处于初级阶段, 很多配套设施以及上下游产业链还没有完全形成, 但今后一定有市场, 这从这几年逐年上升的中国买家游艇消费力中可见一斑。

开发建设游艇俱乐部完全符合了青岛东奥开发建设集团公司的项目投资条件和原则, 是很好的行业选择方案。

4.4 小结

随着我国国民经济的高速发展和游艇行业水平的不断提高, 游艇业呈现高速发展的态势, 特别是游艇俱乐部等基础设施的需求量出现了供不应求的可喜局面, 投资游艇俱乐部具有广阔的发展前途。

5 青岛奥林匹克帆船中心开发建设游艇俱乐部的可行性研究

5.1 环境分析

5.1.1 海洋旅游经济和游艇业概况

21 世纪是海洋经济时代,而海洋旅游业则是前景广阔的海洋产业群中的重要组成部分,海洋旅游业有着广阔的发展前景。海洋旅游作为旅游业的一种主要的实践形式,被认为是实现旅游业可持续发展的必然选择之一,因而在世界范围内得到普遍重视和迅速发展,已经成为国际旅游的主流。据有关资料介绍,在发达国家,海洋旅游业产值一般都占到整个旅游业产值的 2/3 左右。

另一方面,据有关资料显示,目前世界游艇年消费额高达 400 亿美元,如果加上相关的维修、管理、娱乐等费用,全球每年的游艇经济收入将超过 500 亿美元。全球发达国家平均每 171 人就拥有一艘游艇,挪威、新西兰等地更高达每 8 人拥有一艘,就连内陆国家瑞士也达到每 69 人拥有一艘。中国虽然海岸线总长 3.2 万公里,其中大陆海岸线 1.8 万公里,岛屿海岸线 1.4 万公里,但游艇俱乐部的数量却寥寥无几。在造船上,中国已占领 5% 的国际市场,但游艇产业却几乎是一片空白,每年游艇出口仅有 1700 多万美元。

据统计数据表明,在当今世界船舶市场上,游艇工业在国际上有着巨大的市场份额。仅休闲豪华游艇一项,自上世纪 80 年代开始,每年的销售总额基本上保持在 1600 亿元上下,而最近几年更是上升至 2000 亿元左右,加上游艇配件和水上运动器材,年贸易额基本上达到 3000 多亿元,甚至超过商船和远洋发达国家的销售总额。因此,从未来发展来看,中国游艇业发展的潜在市场空间非常巨大。

5.1.2 游艇经济的宏观分析

发源于 17 世纪英国贵族的游艇运动,在中国曾经历 1995 年、2002 年的阶段性舆论热潮,因被视为“奢侈运动”而未发展起来。2006 年再次升温,“这是中国游艇消费经济‘最好时代’到来的有力信号。”有关专家称。

支撑专家上述判断的还有“来自政府的积极变化”。长期以来,海洋经济的定义基本上限于传统的海洋交通运输业、旅游业、水产养殖业。如今,更多的地方打破了传统海洋经济的局限,将游艇经济业纳入其中。三亚市“十一五”规划提出把三亚建成世界一流的“游艇基地”。今年初,深圳将游艇制造业列为该市优先发展的行业之一。珠海已确定游艇工业为该市特色产业,并将平沙游艇工业区打造为我国第一个游艇工业聚集区。上海市发改委正在制定“上海游艇业发展规划”。杭州市将游艇及相关产业作为该市鼓励和促进的产业发展重要方向。

与此同时,游艇领域的投资也正“风生水起”。一个个游艇码头、游艇俱乐部、游艇会所纷纷建立。目前,中国最大的船舶修造基地已在浙江舟山普陀区落户。投资 50 亿元的华鲁国际游艇项目正式签约落户青岛即墨温泉镇。珠海游艇工业区内已有 11 个游艇制造和配套项目落户。一个能同时容纳 900 艘游艇、功能齐全的国际游艇码头正在厦门何厝香山选址。

按照国际经验,当地区人均 GDP 达到 3000 美元时,游艇经济开始萌芽。目前我国沿海多个城市达到游艇经济的这一临界点。青岛某知名游艇俱乐部董事长

介绍说,目前我国富裕群体数量在逐渐增长,商务活动频繁,游艇消费作为单一公众消费和商务事业消费的市场前景都很广阔。据了解,该游艇俱乐部开发的泊位还没有完全竣工,售价在100万元至300万元不等的游艇泊位就已被预订出60%。复旦大学旅游系教授徐培华还认为,国内消费结构正在升级,休闲正逐步成为时代的鲜明特征。目前,我国对陆地旅游资源的开发已达饱和状态,景观水系资源的发展将成为旅游市场的一个新亮点。游艇对个人而言,不再仅是一种奢侈的消费品,更代表全新的生活理念,由游艇带来的水系资源休闲市场需求巨大。

专家还指出,游艇背后蕴藏着的长长的产业链带动能量同样可观。来自国际游艇设施委员会的数据显示,目前世界游艇年消费额高达400亿美元,如果加上相关的维修、管理、娱乐等费用,全球每年游艇经济收入超过500亿美元。我国拥有1.8万多公里海岸线、6500个大小岛屿和24800个湖泊,“水上市场”潜力惊人,而游艇业尚处于起步阶段,说明了我国游艇业有很大的发展空间。

全球著名的高档游艇生产销售公司德国圣汐公司经过两年调查,乐观地作出预测:中国游艇市场即将繁荣起来。中国游艇经济的开发前景,也增强了对海外客商的吸引力。“这正是我们进入中国市场最好的时机。”法国船艇工业联盟常务理事史澜博说,他们已在上海投资游艇。澳大利亚冒险鸭公司布莱恩普里斯考特在九个月里曾跑了八趟中国,意在参与中国游艇市场。最近,美国塑胶联合集团与温州港务集团在温州洞头合资开发游艇会所,将发展公众型和私人型相结合的游艇旅游。在2006年已签约的青岛旅游大项目中,澳大利亚诺克顿国际集团投资的世界之星国际游艇俱乐部动工建设。

有关专家认为,中国游艇业发展因起步晚,目前还存在诸如后勤保障差、产业法规稀缺等一些制约环节,但肯定会得到完善。

游艇业在国外被称为“漂浮在黄金水道上的巨大商机”。专家预测,中国游艇经济开发已经启动,游艇业很可能在不远的将来成为又一个消费“制高点”。

5.1.3 青岛发展游艇业的条件

从发展游艇娱乐业的条件来看,青岛具有独特的天然优势:海域广阔,海岸线长达730多公里,有48个港湾,69个岛屿,受台风影响小,风、浪、流、水温等均适宜于开展海上观光和运动休闲。这些资源在全国堪称一流,发展海上旅游产业有着得天独厚的条件。奥运会帆船比赛则会大大提升人们对于海上运动与休闲的热爱。目前,青岛市正在全力以赴地打造“帆船之都”,2005年4月青岛被亚太航运界评为“亚洲地区最佳航海城市”。这一切都为青岛发展游艇经济奠定了良好的外围条件。

另一方面,2006年青岛市实现生产总值(GDP)3206.58亿元,以2006年末全市户籍人口749.38万人计算,青岛人均GDP达到42789元,按国家公布的最新对美元7.775汇率折算,该市人均GDP已突破5000美元,达到5503.4美元,相当于新加坡、韩国、我国香港和台湾等地20世纪80年代的发展水平,而在此后的5到8年内,他们都实现了人均GDP由5000美元向1万美元的跨越。这就意味着,青岛的社会生产力发展水平总体上已达到上中等收入国家的平均水平。同时,青岛也汇集了相当规模的外商投资群体、企业成功人士和每年大量的游客,这更为我市海洋旅游业的大发展、游艇消费步入到中产阶段家庭提供了消费群体基础。

可以说,目前青岛市发展游艇娱乐业的时机已经较为成熟。

5.2 技术可行性分析

5.2.1 游艇俱乐部的设计^[4]

游艇俱乐部的设计主要分为外围的环境设计和内部的综合功能设计两部分。

(一) 外围设计

游艇俱乐部能否成功运营，外围设计是重要的基本前提。良好的外围设计才能保证俱乐部形成一流的外部环境与氛围。

1、区位选择

游艇俱乐部选址方面，要求具有便利的交通条件。一般地说，距离城市中心的车程最好在1—2 小时之内。其座落地点多在海滨岸线、港湾、湖滨，那些拥有国际航线和进出口岸通道的港口，更方便周围城市的游艇爱好者进出，并吸引他们云集。

2、环境要求

游艇俱乐部周围的环境要求十分优美，既要求俱乐部内部有幽美的环境，同样也要求周围的风景绿化、景观配置、休闲氛围达到极佳水准，如风景美丽的海域或山水如画的湖泊附近，因拥有良好的环境背景，可考虑建造游艇俱乐部。所以，海（湖）湾屏蔽、海面平静度、海潮区域、风力等条件适宜与否是建立游艇俱乐部的重要因素。

3、水体条件

游艇俱乐部需要利用的水域条件要求水缓浪低，水质清澈，在风浪、海浪较大的地方要求筑有防波堤，防波堤内还要求港池平静和水域宽阔。青岛奥林匹克帆船中心仅主防波堤内外港池区域就达4公顷，内港池15公顷，出海游弋范围则更为广阔。所面临的海域不仅平静而辽阔，水体综合条件也非常好。

(二) 内部设计

1、码头选址。码头的选址应该根据码头停泊的船型、地形、地质、地震、水文、水域、陆域条件等综合情况进行全盘的考虑。

码头适宜选择在地质条件好、岸坡稳定的河段、滨江或滨海地带；水域水流平顺、有足够水深；陆域有足够的岸线长度与纵深，留有足够空间以布置前方作业区域，包括干仓（游艇陆上停放仓库）道路、会所功能区、维修和保养场地等。码头一般不宜选在桥头或河岸嘴下游易发淤积的区域，以免抬高项目投资费用，造成通航不便。

2、建设规模。游艇俱乐部的建设规模主要通过泊位数和占地面积来确定。游艇泊位的数目，一般根据码头的专业性质、航线及设计船型（游艇、快艇、帆船、双体船、房船等）进行核算；占地规模主要涉及到会所功能区面积、干仓（即游艇陆上停放区）维修和保养场年面积，游艇上下水的吊装或拖车斜坡道面积，油料供应仓库面积等。

游艇的大小和使用同海滨码头的设计有着直接的联系，海滨码头的设计包括泊位的大小和布局，航道和进出水道的尺寸，水深和陆上设施的配备。游艇的主梁与游艇的总长度有着一定的直接关联，这种联系来自于水利动力学的设计要求和游艇主人对船舱空间的特殊要求。对于游艇码头的设计，以下是最常见的各个级别的游艇的主要尺寸大小：

表 5-1：各种游艇尺寸范围

种类	船身长度范围 (米)	主梁长度 范围 (米)
舢板	2.0 to 5.0	1.0 to 1.5

小游艇/船舱开放式游艇	5.0 to 7.5	1.5 to 3.0
中型船舱游艇（湖，河，运河河道中航行）	7.5 to 10.0	3.0 to 4.0
中型船舱游艇（海岸线和海洋中航行）	7.5 to 14.0	3.0 to 5.0
大型游艇	14 to 24	5.0 to 7.0
超大游轮	Over 24	Over 7.0

游艇的主梁尺寸是决定泊位宽度的主要指标，如果再确定了游艇码头可以同时停靠游艇的数目，就可以估算出码头的长度。一般说，泊位被设计成垂直于主突堤码头。只有临时泊船位和指定的贵宾码头可以设计成易于进出的，平行于突堤的形式。

相对于不同级别种类的游艇的码头泊位尺寸在下面的表格中给出，表格中包括了双泊位和单泊位两种形式。

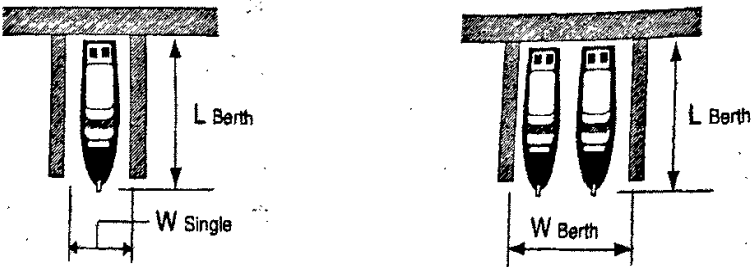


图 5-1：船坞尺寸

表 5-2：不同级别游艇泊位的尺寸

种类			宽度 _{单泊位}		宽度 _{双泊位}	
	船身长度 [米]	泊位长度 [米]	建议长度 [米]	最小长度 [米]	建议长度 [米]	最小长度 [米]
舢板	不在码头上设置泊位					
小游艇/船舱开放式 游艇	5.0 - 6.0	7.0	2.5	2.5	5.0	5.0
	6.0 - 7.5	8.0	3.25	3.0	6.5	6.5
船舱封闭游艇	<7.5	8.0	3.25	3.0	6.5	6.5
	>7.5 <8.5	9.0	4.0	3.75	8.25	7.75
	>7.5 <9.5	10.0	4.25	4.0	9.0	8.5
	>9.5 <11.5	12.0	5.0	4.75	11.0	10.0
	>11.5 <13.5	14.0	5.75	5.25	12.0	11.0
大船舱游艇	>13.5 <15.5	16.0	6.0	5.5	12.75	11.75
	>15.5 <20.0	20.0	7.25	6.5	14.75	13.75

航道是指停船码头和海滨入口出之间的水域,这里主要是用来游艇的进出港口,已经进入港口后停泊在预定的泊位上。从海滨码头的经营角度来考虑,航道应该尽可能的小,因为它不能够带来收益。但是,游艇驾驶者都希望有一片宽敞的航道,因为这对保证进出港口的安全顺利,已经在恶劣天气条件下进出港的安全都是很必要的。

航道宽度的基本方寸是不小于两边摆放的游艇最大长度的 1.5 倍。如考虑机动区域,就应增加到 1.75 倍。

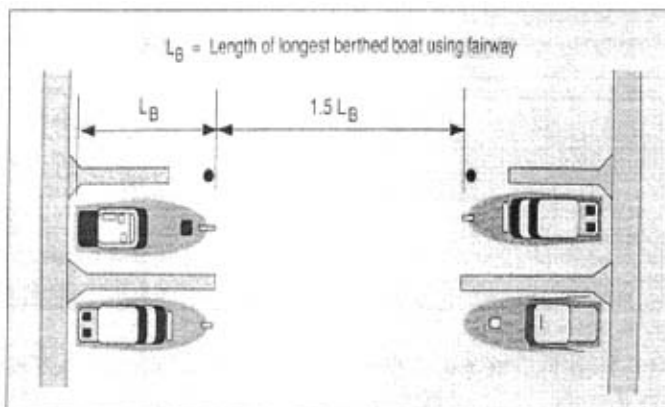


图 5-2: 停泊处的航路尺寸

另一个重要的情况是为了不让比设计值大的游艇进入航道和停泊位,就可以削减机动用地和增大停泊位的建筑物。

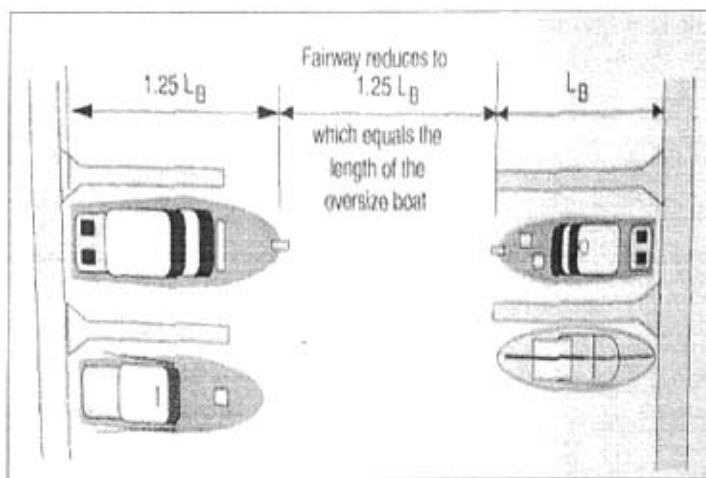


图 5-3: 航路宽度削减示意

3、码头结构。码头是游艇俱乐部的核心,其形式有外突式(offshore type)、半凹入式(semirecressed type)、嵌入式(built in type)、内陆式(land locked type)等几种(见图6),具体采取哪种形式应因地制宜,总的要求是避风避浪、有利于船只进出航行、有利于减少工程土方量和方便水上、陆上活动区域的衔接。

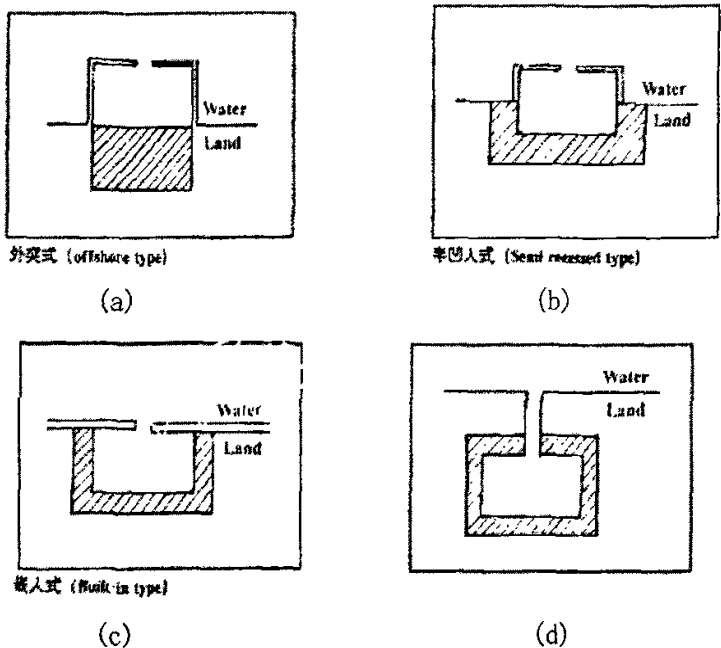


图5-4：常见码头形式

船只的系停主要依托浮动栈桥上的连杆、连环和立于水中的锚固桩, 系停的方式也五花八门(见下图), 但有一个原则即船只的系停朝向应与主导风向平行。如果船只垂直于栈桥排列, 栈桥轴线到轴线之间的尺寸必须在船长的4 倍以上, 以保证船只的顺利进出。一般来讲航道面积占总水域面积的50 %至70 % , 因此估算下来每公顷水面大约可停中小型游艇70 至150 艘。

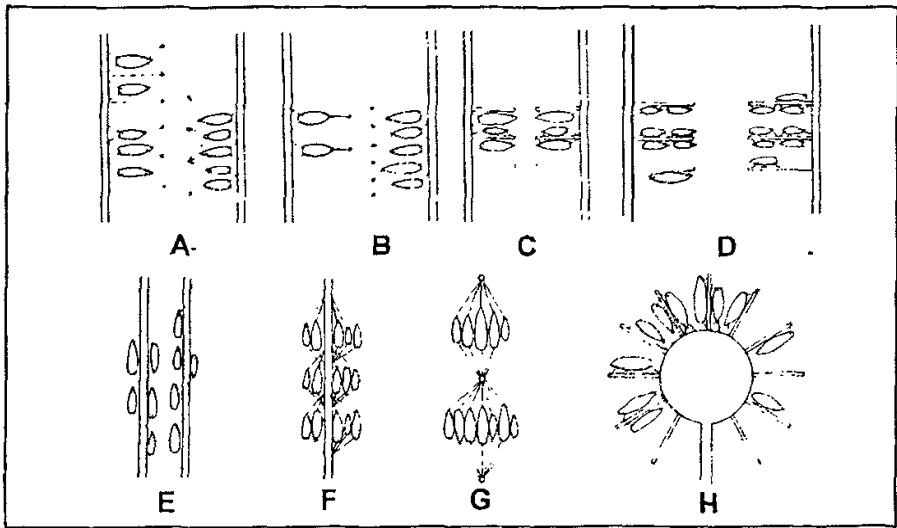


图5-5：常见的船只系停方式

不同类型的游艇(如摩托艇与风力帆船) 应分别安排不同的系停区域。若是北方地区, 水面有封闭的问题, 南方沿海也时常有台风的侵扰, 为防船只损坏,

在水域码头旁边应建可停同等船位的干泊码头。水、陆码头之间应有龙门吊和斜滑坡等各类吊装设施。

紧临码头应有修船坞，以便定期对船只进行修理和保养(如冲船底、铲壕壳等)。码头上还应有为船只添加油料的区域和设备。

较大型的游艇码头需要固定桩柱、支撑设施、引桥及护岸。码头一般采用玻璃纤维增强塑料整体成型，按图纸要求组合各种形状，再用槽钢串连固定。

对于水位变化不大的水域，可用浮码头结构设计，使之随水位涨落而升降，码头前沿的泊位甲板与水面间的距离基本保持不变。码头采用的设备包括系船设备(如系船柱、系船环)，防冲设备(如护木、橡胶防冲设备)，安全设备(备用装置、消防用品，应急物质)，水电供应装置等。

4、锚地选择与布置。锚地的选择需考虑以下因素：

锚地底质——以泥质及泥砂质为宜，不宜选在走砂、淤砂严重的河段；

锚地水域——水流平缓、风浪小，适宜水深；

锚地位置——应尽量靠近游艇码头区，但不应占用主航道或影响船舶作业，锚地与桥梁、闸坝、水底过江管线应保持一定的距离。

青岛奥林匹克帆船中心主防波堤内侧外港池区域作为锚地，完全符合了上述要求。

5、功能设施。游艇俱乐部提供的功能多种多样，一般有会所功能、餐饮——会议——健身功能、娱乐功能、水上运动培训功能、游艇停泊维护保管功能、休闲度假功能、商务功能、星级酒店功能，甚或团体旅游活动策划功能、水上生活功能、口岸联检功能等等，具体的配套项目及其提供的服务功能，往往要根据俱乐部本身的市场定位(会员对象、种类、经营特色等)加以确定。

基本功能设施——海上设施包括码头泊位、防波堤——甚至包含邮轮和客班轮停靠码头、各式游艇、帆船和娱乐船等。游艇泊位基地要求能为出入基地的游艇提供加油、海面救援、办理船舶证照等多方位的服务。陆上设施多为配套服务所用。

配套功能设施——陆上配套设施包括会所大楼、酒店大楼、酒店别墅、口岸联检楼、干船仓、游艇维修仓、露天游泳池、壁球、室内高尔夫球馆和网球运动场所、船舶驾驶操作培训基地、停车场等。

5.2.2 青岛奥林匹克帆船中心游艇俱乐部的规划设想

5.2.2.1 青岛奥林匹克帆船中心简介

青岛奥林匹克帆船中心位于美丽的浮山湾畔，原北海船厂厂址。在北海船厂搬迁后，重新规划建设后的海滨地区已成为一个现代化的，能够吸引全世界目光的综合性水上运动场所。该场地拥有建设一个成功的海滨项目和举办奥林匹克帆船帆板项目的必要条件。

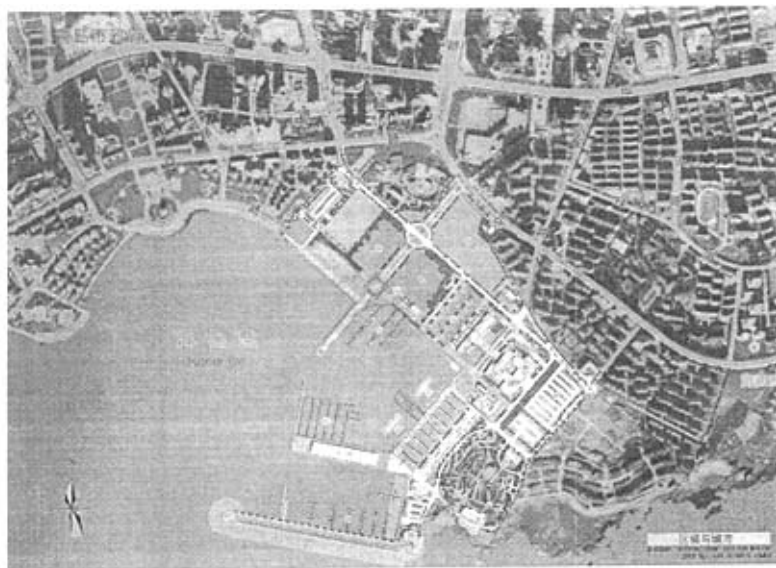


图 5-6：帆船中心地理位置示意图（红线内区域）



图 5-7：帆船中心设施分布图

帆船中心紧邻青岛业已成熟的中央商务区,按照自然地形及建设功能,整个区域大致可分为四部分:功能性建筑单体区域(如上图:2、媒体中心;3、后勤保障中心;6、奥运村;7、行政管理中心);陆域停船区(如上图5);水工设施(如上图:1、主防波堤;2、测量大厅码头;8、纪念墙码头)及燕儿岛山这一独特的区域生态单元。

5.2.2.2 青岛奥林匹克帆船中心游艇俱乐部的规划设想

依据建成情况,规划首先将游艇码头选址于主防波堤内侧外港池区域,建成的码头采用外突式,一方面充分节省陆上土地,另一方面有利于保证航道水深。

2008年奥运会帆船比赛所需的龙头吊、修船坞等设施均可利用。

主防波堤内侧外港池区域约4公顷，为迎接奥帆赛，已进行了海底清淤，水质良好，可建设利用为游艇俱乐部泊位码头。

媒体中心地处帆船中心的最南端，三面环海，东靠一座小山。地理位置十分优越，地势开敞，是观赏帆船比赛的最佳位置。建议开发利用为游艇俱乐部会所。

媒体中心总建筑面积：8137.9m²，其中地上：4319.7 m²，地下：3818.2 m²。建筑由两个空间以及连接两者的一个中央大厅组成，位于一个升高的垫座之上。垫座内为地下空间，包含主厨房、服务区和一个商业区。商业区设有单独的入口。大厅为上层高度；与大厅相邻为一个核心筒，内设电梯和服务设施。大厅西侧为跨越两个楼层的酒吧及休息区。这些空间都具有面向帆船码头和海面的出色的视野。首层空间内的酒吧和休息区面向建筑垫座，上层则设有阳台。两层间有楼梯相连。大厅东侧首层可设游艇俱乐部办公室、行政区和俱乐部会议室及贵宾室。二层空间内包含主餐厅，内含多个不同大小的包间。该层的成品厨房通过服务电梯与地下的主厨房相连。



图 5-8：建成后的媒体中心

媒体中心东侧紧邻燕儿岛山，沿海一侧即是青岛十大景观之一的“燕岛秋潮”，风景如画，且中区山头可建设无线通讯的景观性发射机站。



图5-9：俯瞰燕儿岛山

在燕儿岛山南侧靠海区域，现有酒店式建筑一栋，可专供会员使用。

5.2.3 青岛奥林匹克帆船中心游艇俱乐部的技术可行性

青岛奥林匹克帆船中心紧邻青岛CBD，位于市区繁华中心，交通区位十分理想。帆船中心区域内除了海滨特色外，燕儿岛山成为该区域内独特的生态单元，山前滨海一侧的燕岛秋潮更被列为青岛十大美景。宽阔的海域，清澈的水质，上佳的水位条件，是展开海洋生活和水上运动的理想海域。

青岛奥林匹克帆船中心浮码头采用先进的瑞典专利橡胶拉簧技术。拉簧下面与一个砼锚块相连，来控制浮码头的高低，能使浮码头在 4.5 米潮差的情况下，始终保持半米高的相同的干舷高度。如下图：



图5-10：帆船中心建成后的浮码头现状

2008年北京奥运会帆船比赛后，青岛奥林匹克帆船中心码头泊位将达到1200余个，其中内港池889个，以满足赛事需要。按照设计规范，外港池则可容纳游艇泊位300余个，足以满足后期的商业开发利用。

青岛奥林匹克帆船中心依托原有防波堤基础，建设形式为外突式。见下图：

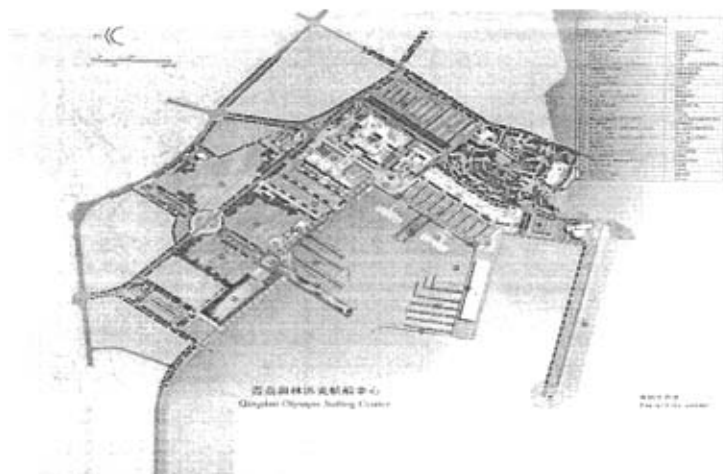


图5-11：帆船中心码头形式

帆船中心区域内，龙门吊、斜滑坡及修船设施等因涉及赛事利用，目前均已建成。

从整个帆船中心区域来看，奥运村除在赛时满足各国运动员、教练员住宿需要外，将作为超五星级酒店利用。目前已正式委托洲际酒店管理集团进行管理，并介入前期设计。运动员中心赛时满足运动员康体、餐饮、休闲需要，赛后其康体、餐饮、休闲功能将以市场运作的方式进行开发，2008 年奥帆赛正式比赛前以租赁形式为主，赛后进行租售。后勤保障中心赛时为物流仓储中心，赛后将以市场运作的方式开发餐饮、休闲及娱乐等功能。2008 年奥帆赛正式比赛前以租赁形式为主，赛后进行租售。同时，高档购物场所、大型停车场、加油及救援设施一应俱全，为开发建设游艇俱乐部提供了得天独厚的条件和优势。

5.3 市场可行性分析

5.3.1 游艇及游艇产业

游艇开始属于王室和富人时，费用不是问题，船的长度和重量也就不断地增加。小型化的发展和普及最早开始于 19 世纪中上叶。游艇的建造很昂贵，仅仅富人能买得起个人游艇。20 世纪 60 年代聚酯材料的引入降低了游艇的制造费用。同时，生活水平和休闲时间的增加，更多的人知道和接触了这项运动。无数的游艇和休闲用船开始被生产。下面的图能清楚地看到了在荷兰的这一过程，其他欧洲国家，美国和澳大利亚同样如此。

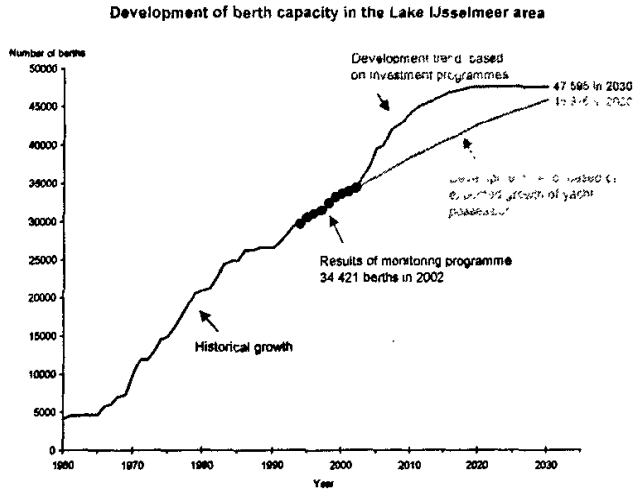


图 5-12: 游艇的发展在荷兰艾塞尔湖地区

游艇运动可以用很多种船去进行。如可提供膳宿和可以维持多日航行或可进行度假的游艇。还有一些一天航行用的游艇。可以买一艘游艇，也可以从租一艘用一天，一个周末，一个星期或者更长时间。

配船舱游艇可能是帆船或摩托艇。这两种尺寸上可以从6米长到50米或更长（大型游艇）。内部装修可从简朴到豪华。一艘很好装备的6米帆船或摩托艇大约需要5000美元或更少。

配船舱帆船：下面的图片里的几种是全世界各地都能见到的。



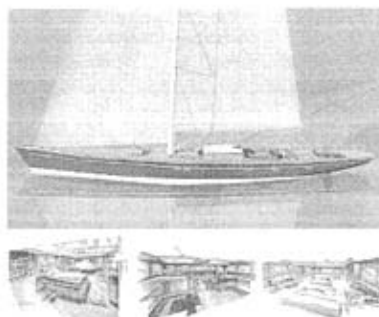
图 (a) : 9 米长的帆船



图(b): 12 米长的帆船



图(c): 27.5 米长的高性能帆船



图(d): 46 米长的大型游艇

图 5-13: 长度不同的各类帆船

现在市场上大部分的配船舱帆船都在 10-12 米长。这些帆船通常配 4-8 张床, 一个舷内柴油发动机, 一个厨房和一个厕所/淋浴室。船员经常是家庭或朋友。更多的帆船有一个桅杆两个帆, 一个龙骨, 吃水深度 1.2-2.0 米。相同长度时, 有龙骨和帆的船比摩托引擎的更稳定。

配船舱摩托艇: 下面的图片里的几种是能在全世界各地见到的。



图(a): A 7.5 m



图(b): A 9.0 m 屋船



图(c): A 13.5 m



图(d): A 55 m 大型游艇

图 5-14: 配舱摩托艇

配舱摩托艇有不同尺寸的, 与帆船相似, 比帆船好驾驶。一般是柴油的, 只需掌握方向和使用油门就能控制它。

游艇产业的兴起,带动上下游一大批相关产业,逐步形成完整的“游艇研究与设计——游艇制造与配套——游艇销售——俱乐部休闲旅游——游艇维护保养——游艇支持辅助”产业链。游艇产业以游艇作为支柱,游艇就成为游艇产业的核心产品。而相关的发动机、零配件、拖车、附件、安全设备以及附属消费品则构成游艇的互补品,它们是游艇消费的伴生物。

可以这样说,游艇的消费首先决定了游艇产业的生存,因为没有游艇的消费,游艇产业就没有存在的基础和前提条件。因此,为游艇消费娱乐提供经营服务的行业——游艇俱乐部,游艇码头等,就是游艇经济的核心业务内容;而游艇设计与游艇制造业以及由提供发动机、零配件、拖车、附件、安全设备以及附属消费品生产的产业则成为其配套产业。

表5-3: 游艇产业的产业链构成分析

产业链	游艇产业链构成	经济功能
上游产业	设计 研发:游艇设计、游艇技术研究	技术
	制造 制造业:原材料工业、游艇制造业、游艇装配工业	生产
	配套 配套工业:专业发动机、发电机、专业仪器仪表、导航设备、螺旋桨、帆具、涂料、安全设备、卫生洁具、电器设备、控制装置等游艇附件	配套
核心产业	销售 游艇销售服务:总代理、游艇销售公司、游艇展销、游艇杂志、游艇网站、二手游艇经营等	流通
	消费 游艇消费服务:游艇俱乐部、游艇驾校、水上运动培训、游艇代管、保养维修、游艇租赁、游艇器材等	核心业务
下游产业	支持 基础服务:码头、仓储、游艇转运、安全服务、报关服务、航道服务、信息服务、水城资源、产业政策	支持服务
	辅助 辅助产业:水上运动装备、体育用品器材	互补产品

(摘自:程爵浩 我国游艇经济发展的多维解析 《船舶工业技术经济信息》)

上表是对游艇产业的产业链构成及其经济功能的一个综合描述。游艇产业的产业链可以看作是由与设计、制造、配套、销售、消费以及辅助产业与基础服务等一系列环节分别对应的上、中、下游产业构成的一条链状结构。产业链的上游是游艇的设计、制造与配套产业,主要提供游艇产业的技术服务、游艇的生产制造以及包括专用发动机、发电机、专业仪器仪表、导航设备、螺旋桨、帆具、涂料、安全设备、卫生洁具、电器设备等在内的游艇附件配套功能;游艇的销售和消费服务处于产业链的中游,是游艇产业链的核心环节,主要负责游艇的流通以及消费服务;处于产业下游的是一系列关联产业与基础服务,包括支持性产业/服务与相关辅助产业,其中基础服务指的是游艇经济运转所需的码头、航道、产业政策,游艇的安全、运输、报关以及仓储服务等,辅助产业则包括为水上运动提供装备器材的相关制造业和消费用品的加工制造业等。以上所有这些产业及其提供的服务都是游艇产业正常运转的必须环节,缺少任何一个环节,都会影响整个游艇产业的顺利发展。

从商业领域的视角,游艇经济中蕴藏的商机可谓无限,其中首先值得高度关注的就是游艇的销售环节。目前,全球游艇产业的年销售额高达400亿美元,超过了商船和远洋轮船的年销售额。世界游艇市场主要集中在美国、西欧、加拿大、澳大利亚和日本等发达国家以及中东石油输出国等经济富有国家,其中最大的市场是美国,2003年销售额超过300亿美元左右,其次是西欧和日本等,年销售额超过100亿美元。全球每年交付的豪华游艇有100艘左右,每年全世界用于新建80英尺以上的游艇花费都超过10-15亿美元,其中绝大部分花费在100英尺、30米以上的大型游艇上。^[N]

游艇销售是游艇经济中的一个重要组成部分。游艇经济的发内外机艇、水上摩托、船内装机艇、喷水推进艇、帆船、游艇附件以及游艇拖车等都是与游艇销

售业务相关的主要范围。单就这些核心产品而言,其所能创造的商业市场就足够庞大。如果再加上游艇产业链中游的核心消费服务以及产业链下游的基础服务和辅助产品带来的商业机会,其商业前景不可限量。

5.3.2 青岛游艇产业分析

早在1983年,青岛北海船厂设立游艇玻璃钢车间,先后生产过几条游艇,但因成本高、质量存在缺陷而搁置。近几年,随着国内市场对各种快艇、帆船等需求的增长,青岛从事游艇生产的企业数量成倍增加。随着申奥的成功,一些老牌的船厂,如青岛造船厂、灵山船厂等纷纷增加游艇产品。

青岛目前已有20多家游艇制造企业,其中规模较大的有青岛邹志船艇有限公司、青岛松本造船有限公司、青岛鑫和游艇制造有限公司、青岛立行车船实业发展有限公司、青岛凌波船艇制造有限公司等。这些企业主要生产橡皮艇、快艇或帆船,豪华游艇的生产基本是空白。总体规模虽不如长三角、珠三角,但青岛游艇制造业的技术水平已具备较高的水准。

另外,游艇制造的产业链也初具规模。与游艇制造相关的上游企业——船舶模具生产、配件型企业逐渐聚集青岛,集群规模初步显现。在即墨市的青岛环保产业基地,纹需机械、太超工具、三澳精密模标等十几家船舶配件企业纷纷落地,造船配件产业链初步形成。2005年底开工建设的海西湾造船基地,集修船、造船、海洋工程与大型钢结构及玻璃钢艇为一体,更是为青岛游艇制造业提供了坚实后盾。

青岛游艇制造业正在向更高一级的台阶冲刺,但并非没有问题。最主要的就是高端技术缺乏。目前,青岛除个别游艇企业外,多是贴牌和组装生产,引进的部件多,研发投入的相对来说比较少。这也导致青岛制造的游艇自主知识产权含金量不高。

同时,青岛已经初步建成银海游艇俱乐部、华爱游艇俱乐部、世界之星国际游艇俱乐部、石老人休闲区游艇俱乐部和唐岛湾国际游艇俱乐部等多家游艇俱乐部,规模经济渐显。

5.3.3 青岛奥林匹克帆船中心游艇俱乐部的市场可行性

(1) 自然条件

青岛有730多公里的大陆海岸线,48个港湾,69个近海岛屿,星罗棋布的沙滩,辽阔的海域,气候宜人,水质洁净,拥有世界一流的海上旅游资源,发展游艇业的自然优势得天独厚。

(2) 游艇消费区位优势

作为北京2008年奥运会的惟一伙伴城市,青岛市的私人“游艇热”持续升温。据青岛海事局统计,自2006年6月份以来,青岛已有20余艘私人游艇,同时随着2008年奥帆赛的临近,将有更多的非营业性游艇落户青岛。从2006年6月4日第一艘非营业性游艇“盛世飞扬”轮落户青岛,截至目前,已有20艘私人游艇正在办理所有权登记手续,青岛海事局已为85名私人游艇驾驶员颁发了《船员适任证书》,奥运效应凸现。

(3) 良好的经济消费基础

青岛游艇产业目标消费群体正在日益扩大,高收入全体的迅速增长使得能够购买起游艇的人至少在200人左右。如果按一小时飞行圈计算,青岛拥有北京、上海、天津等国内大城市和日本、韩国等周边国家大批高消费群体,目标客户将至少扩大10倍。作为山东省的“龙头”城市,青岛是新欧亚大陆桥和沿黄流域经济带的最大出海口,是区域性国际航运中心、物流中心、旅游中心和制造业基地,

这种特殊的地位,使青岛外商机构众多,会展、节庆活动频繁,游艇消费正在成为大企业、大财团公务事业消费的重要选择。有关数据显示,到2008年,来青岛的游客将突破3000万人次,海外游客将突破100万人次,乘坐游艇将成为部分游客的新追求,这更是一个十分庞大的目标消费群体。

5.4 经济可行性分析

5.4.1 游艇的心理定价属性

产品最基本的定价方法就是在产品的成本上加一个标准的加成。例如,一个器具零售商从制造厂商那里购买一台烤面包机需要 20 美元,然后他决定以 50% 的加成比率将它卖出,那么这台烤面包机的售价就是 $20 \times (1+50\%) = 30$ 美元。在市场上,不同商品的加成比例差异很大,如香烟的加成比率是 20%,相机为 28%,书籍是 34%。心理定价 (psychological pricing) 则是指依据消费者心理上对产品的知觉价值决定产品价值,销售者应考虑价格的心理因素而不应只考虑经济因素。只要消费者觉得值得就可以把价格定得很高。游艇俱乐部开发建设的成本固然高昂,但游艇所能提供的愉悦的心理感受却是更重要的,它更多的取决于心理定价而非成本加成定价。

运动型游艇,艇长一般在 28 到 45 英尺之间,可用于家庭休闲或朋友聚会。买价就在 100 万元人民币左右,主流的休闲型游艇大都在 100 至 400 万元间。用于普通商务会谈和社交活动的艇长在 45 英尺以上的商务游艇,价格在 500 万元以上。更大的豪华游艇,价格则可达到几千万元甚至上亿。就连最普通的一艘 24 英尺长的加拿大格力斯游艇,在国内售价要 100 万元;即使是租赁,一艘游艇的年租金也很可观。

买游艇不是一次性消费,买后还需要不断保养和其他费用。以休闲型游艇为例,每年的养护费、修理费、清洁费、水电费、牌照费、航道使用费、泊位费等加起来需十几万元左右甚至更高(这还不包括意外情况下的维修费)。也就是说,养一艘游艇的费用,等于养 3 辆豪华汽车。此外,正式获得一艘游艇的拥有权资格,还要向海事局申请办理产权证、船检证、国籍证三证,并要领取驾照。要获得驾照,就要接受专门培训,参加海事部门的考试。培训费用在 5000~6000 元/人左右(目前,各地颁发的驾照只能在当地使用,不能越界使用)。而且,游艇不象汽车或高尔夫装备,还得注册成为某家游艇俱乐部的会员。办理一张入门级标准会员卡费用至少十几万元,金卡、银卡价格还要高出几万元乃至更高。根据中国人消费奢侈品的特点来看,随着游艇消费的不断升温,这个价格还要攀升。因此,有人说,人均月收入超过 2 万元的家庭有能力租用游艇,而年收入超过 100 万元以上的,才可能有能力买一艘普通游艇。

如在东晶湾游艇会黄浦江上的泊位中,一艘长 15.83 米的意大利 Pershing 50 游艇的总价达到 1500 万元人民币,租金为每小时 8000 元。在中国香港的“香港深湾游艇会”,其会籍会费为 155 万港元(含入会费 75 万元及可转让债券费 80 万元),每月还需缴纳管理费 1530 港元。全球最奢侈的“私人领海”(PrivatSea)游艇俱乐部会员,全球只有 100 个名额,会员一律是王室成员、政要及企业家等富有兼社会地位高尚的人士,会费高达 80 万英镑。在俄罗斯,作为真正的专属品的游艇,一直是财富和身份的象征。在沙皇时代,沙皇家族就拥有一艘专门用来招待客人的游艇,只有最尊贵的客人才可以享受这种待遇。著名的“高加索”游艇,就是前苏联特为国家元首制造。现任总统普京,也拥有一艘价值 400 万美元的游艇,制船工人花费了近一年的时间才建造完成。

目前,有不少俄罗斯阔佬因为巨额的游艇消费而闻名于世。但他们既不是豪华游艇奢侈消费的始作俑者,也不是终极代表。

目前全世界共有 800 至 1000 艘体长在 30 米以上的超级豪华游艇。如英国切尔西足球俱乐部的老板罗曼·阿布拉莫维奇,名下的 3 艘游艇在全球前 100 艘大型游艇中分列第 5、6、16 位。排名第 5 的游艇,长 110 多米,停泊在纽约湾。1997 年,当时 Limited Brands Inc. 董事长兼首席执行官莱斯利·维克尼(Leslie Wexner)建造了一艘游艇长 315 英尺,称作 Limitless。几个月后,微软的联合创始人保罗·艾伦购买了 354 英尺(107 米)长的 Le Grand Bleu 游艇,配有 72 英尺长的帆船。不久后,艾伦又耗资 2.5 亿美元委托德国的吕尔森造船厂制造了长达 414 英尺(127 米)的 Octopus 游艇,配有 59 英尺长的快艇、私人潜水艇、游泳池、音响厅、准专业的录音棚及兼做篮球场的直升机停机坪,每年的使用和维护费用将超过 1000 万美元。同时,甲骨文(Oracle Corp.)公司总裁拉里·埃里森(Larry Ellison)也在打造他的世界上第一艘采用 12 缸、12000 马力的 8000S 系列发动装置的私人游艇 Rising Sun,长度达到 452 英尺(138 米)。最终让俄罗斯阔佬和美国新贵商人黯然失色的是迪拜王储阿马克图姆,他打造了长达 525 英尺(160 米)的 The Platinum 超级豪华游艇。奢华和先进程度超乎想象,配备了戏院、球场等基本娱乐和运动设施,以及各种全新的科技设备。

据国际游艇协会提供的数据,2005 年全球高级游艇订造艘数的年增长率为 12%,造价超过 5000 万美元的游艇增长率为 28%。还有资料显示,世界上船体长度超过 30 米的游艇拥有量超过 2500 艘,美国占 34%,欧洲占 31%,亚洲占了 16%。这项奢侈的游艇运动,发源于十七世纪中叶的英国贵族。从第一艘皇家狩猎船开始,“游艇”就成为了顶级奢华的代名词,受到王室、名人和顶级富豪的宠爱。被誉为“终极富豪俱乐部”的“私人领海”,以顶级游艇、尊贵的马球会和乡村俱乐部作招徕,网罗全球最顶级的富豪名流。

人们似乎总是具有迅速适应最初感到过于奢侈的消费的能力。在欧美、澳洲、香港等国家和地区,私家豪华游艇向来是顶级富豪、社会名流等不可或缺的娇宠。在国内,过去在好莱坞电影或者港片中看到的私家豪华游艇,现在也出现了。中国富人迅猛增长的数字,让全世界的游艇制造商感到吃惊。2005 年 12 月 13 日,波士顿咨询公司发布《中国理财市场》报告,显示中国大陆富人拥有大约 1.44 万亿美元资产,是亚洲第二大财富市场。不到 0.5% 的家庭拥有全国个人财富的 60% 以上,预计未来几年中国富人的资产将以 13% 左右的比例增长。这些富豪大亨们游离于普通人之外过着奢侈的消费,只是普通人无法了解他们的生活。

几乎没人怀疑,在经历了高尔夫时代和汽车时代后,中国大陆又将迎来一个游艇时代。作为奢侈品的游艇,会成为中国富人的新宠、大玩具和身份标签。游艇,将进一步构建出中国富人的财富级别和身份的分水岭。因为,富人们相信,拥有私家豪华游艇是地位和身份的象征,无异于含金量最高的品位标签和生意通行证。

游艇作为身份标签,源于其尊贵感觉。这不仅体现在对财富的占有与炫耀,还体现在超级奢侈的物质和精神享受,体验另外一种新奇的生活方式。有人说,哪怕只是一艘小小的私人游艇,只要驶离港口,那就变成了海上行宫,游艇主人拥有国王般的权力,自由地驾驭独属自己的奢华世界,享受速度的刺激、自由驾驭的释放和破风斩浪的快感。

当然,游艇还有重要的社交和商务功能。邀请客户到游艇上度假是件很时髦、

体面的高档交际活动。加入游艇俱乐部，就等于打造高贵的身份标签和进入高端社交圈的密码，进入了一个高档私密性社交圈，获得社会身份的认同。在中国大陆，曾经历 1995 年、2002 年的阶段性舆论热潮，游艇运动因被视为“奢侈运动”而未发展起来，2006 年再次升温。其实，早在几年前，一些富豪就拥有了私人游艇，不过人数很少，没引起太多社会关注。现在，玩游艇的富豪们逐渐多了，身家都在数千万元及以上。同样，如“浪骑”等游艇俱乐部也出现了。更有一部分房地产开发商、高尔夫球场投资者及其他投资商，对投资建设经营游艇俱乐部充满兴趣，跃跃欲试。

5.4.2 青岛奥林匹克帆船中心游艇俱乐部的经济可行性

游艇俱乐部的收入主要来源于泊位销售、会籍申请费用及游艇维修保养等附加服务费用，即泊位和会籍的销售至关重要，而这往往与整体经济环境相关。

对于 2010 年到 2020 年之间青岛海滨码头各类游艇船只的保有量进行的初步预测显示，初期的摩托艇的百分比会较高，因为奥运比赛的需要。在游艇娱乐逐渐在青岛发展起来后，赛艇和舢板的比重会逐年增加。

表 5-4：2010 年到 2020 年之间青岛海滨码头各类游艇船只的保有量的预测

游艇种类		青岛			
		2010	2020	2010	2020
摩托艇	船舱摩托艇	68	300	26%	30%
	小游艇	55	150	21%	15%
赛艇	船舱风力艇	10	80	4%	8%
	小赛艇	10	40	4%	4%
舢板	风力舢板	30	200	11%	20%
	摩托艇	20	40	8%	4%
水上快速艇	快艇	55	150	21%	15%
传统游艇	Sail	0	5	0%	1%
大型游艇	Motor	0	5	0%	1%
观光船	Motor	14	30	5%	3%
总计		262	1.000	100%	100%

根据青岛奥林匹克帆船中心整体规划，主防波堤内侧外港池水域占地 4 公顷。在游艇的平均长度为 10 米的情况下，一公顷海域面积可以容纳 85 艘游艇（包括浮桥之间的水域以及入口处的自由航道），这意味着最多容纳 340 艘游艇。

现有浮码头引进瑞典先进技术，采用下沉式锚块固定，较传统打桩式浮码头景观有了很大改善，但另一方面也增加了工程造价，建成后的泊位费用每个约 7 万元（6000 万元÷889 个）。

固定资产投入：主防波堤：7528 万元；浮码头：7 万元×340 个=2380 万元；海域使用费：500 万元。合计：1.04 亿元。

在这里我们首先假设可承受的投资回收期为 15 年，泊位以 10 米（32.8 尺）为标准计算，则投资回报如下：

预计未来 15 年长期泊位可售出 20 个，每个以 130 万计，则可回收资金 2600 万元；

预计未来 15 年会籍可售出 40 位，每位以 50 万计，则回收资金 2000 万元；

每年度短期泊位租赁及会员增值服务以 500 万元/年计算，则回收期约为：(10400-2600-2000)/500≈12 年

表 5-5: 泊位销售参考价格

个人会员 (20 年) (一个记名人) 人民币价 (元) :

VIP 会 员	入会费	会费	会员待遇
金卡会 员	390,000	每年 12000 元	1、在会所消费享受折扣优惠, 每年获赠会 所 5000 元人民币消费卡。 2、短期租泊位享受 8 折优惠。 3、租船享受 6 折优惠。 4、酒店餐饮 8 折。 5、宾馆 6 折。 6、休闲会馆 6 折。 7、歌厅 7 折。 8、购物 7 折。 9、游艇购买 9 折。

法人会员 (20 年) (三个记名人) 人民币价 (元)

VIP 会 员	入会费	会费	会员待遇
金卡法 人会员	590,000	每年 24000 元	1、在会所消费享受折扣优惠, 每年获赠会 所 10000 元人民币消费卡。 2、短期租泊位享受 8 折优惠。 3、租船享受 6 折优惠。 4、酒店餐饮 8 折。 5、宾馆 6 折。 6、休闲会馆 6 折。 7、歌厅 7 折。 8、购物 7 折。 9、游艇购买 9 折。

泊位	6 米泊 位 (19.7 尺)	8 米泊 位 (26.3 尺)	10 米泊位 (32.8 尺)	12 米泊位 (39.4 尺)	40 尺— 60 尺以 上	陆上 干船 位 (32 尺以 内)
短期日 租金	300	400	480	550	15 / 尺 18 / 尺	
短期月 租金	7,500	10,000	12,000	13,500	375 / 尺 450 / 尺	
短期年 租金	79,000	99,000	129,000	149,000	3,900 / 尺 4,900 / 尺 1,000 / 尺	

长期泊 位销售 价 (20 年)	790,000 起	990,000 起	1,290,000 起	1,490,000 起	39,000 / 尺 起	49,000 / 尺 起
------------------------------	--------------	--------------	----------------	----------------	-----------------	-----------------

（摘自：银海游艇俱乐部对外公开价格表）

由上可知，大投入、较长的回收期，是建立游艇俱乐部的主要障碍，但对于青岛奥林匹克帆船中心来讲，因主防波堤、浮码头等主要设施均已建齐，该项目的经济可行性更重要体现在与其他项目的回收期对比上。

方案一：青少年帆船培训基地。受公益性质所限，无法测算回收期，将给集团公司发展造成很大负担。

方案二：普通渔人码头。虽有所收益，但受固有中低层次所限，回收期将十分漫长。

6 青岛奥林匹克帆船中心开发建设游艇俱乐部的管理模式与实施对策

6.1 游艇俱乐部的一般创建程序

设立、创办一家游艇俱乐部，按顺序主要包括以下五步：

步骤1：基地选择与开发可行性研究。首先根据所在地的水域、陆域等条件确定游艇俱乐部的基地；然后调查当地社会高档消费群体的经济收入、休闲娱乐需求状况，进行项目开发的可行性研究，形成可行性分析报告（可行性研究报告的具体内容，必须就游艇俱乐部的规模、市场定位、营运模式等作出详细、综合、全面的论证分析。）

步骤2：游艇码头规划与设计。咨询码头规划设计专家，就可行性报告的内容，着游艇码头的规划设计，确定码头的结构样式、泊位数量、各类设施的功能布局以及投入资金数量、来源等。

步骤3：政府相关手续办理。通过公安部、交通部、海关等政府部门的批准，国际游艇俱乐部要求会所内设公安、海关、边检等窗口直接为游艇会员办理通关手续。

步骤4：工程施工的核算与计量。待码头规划设计完毕并通过政府批准审定，即进入工程施工与建造阶段。通过工程与施工的具体核算，确保码头按照预期投资框算和规划所要求达到的功能、质量以及效果进行建造。

步骤5：游艇码头的经营与管理。码头工程施工完成并交付验收后，方可进入营运阶段。

对于青岛奥林匹克帆船中心来讲，由于码头已经建成，赛后利用开发建设游艇俱乐部的主要问题集中在步骤3和步骤5上。

6.2 游艇俱乐部的经营管理模式^[4]

1、俱乐部的经营

较为普遍的是通过会员制手段吸引会员加入，以维持正常稳定的消费群体，主要涉及以下事项：

——确定游艇俱乐部所属的经营类型：俱乐部主要面向哪一类人群服务，一般有游艇爱好者俱乐部、商务型俱乐部、家庭休闲型俱乐部等类型。

——确定俱乐部营运的范围：俱乐部可以拥有多种多样的综合服务设施，从度假村、豪华商务会议酒店、游艇驾照培训到健身馆、高尔夫球场等，产生收入的来源很多。具体根据俱乐部的经营宗旨、市场定位而定。

——确定俱乐部如何开展活动：俱乐部可以举办各种各样的娱乐活动、大型国际赛事，根据季节、活动内容、活动空间等设计不同的航程和线路。

2、俱乐部的管理

——制定本俱乐部会员章程，明确申请入会条件、会员享受的福利、会员类型等内容；

——确定收费标准、可以享受的服务内容；

——设立管理部门的运行架构，包括建立人力资源部、市场部、工程部、发展部、财务部、船务部、会员部、会所、酒店、运动休闲娱乐管理等部门，并明确各部门的职责、权限等；

——俱乐部营运期间有关营销、公司发展等管理措施。

不同类型的游艇俱乐部，往往有其特定的市场运作规律。游艇俱乐部的经营模式主要以面向运动、休闲和商务等为目的的较为普遍。

1、运动娱乐型游艇俱乐部。此类俱乐部的游艇多为中小型游艇，这类游艇以速度作为卖点，而且价格较低，主要满足运动娱乐的需要，因此对年青人很有吸引力。俱乐部的经营以团体包租、按时收费为模式，台湾许多的游艇俱乐部就是这样，通过吸引会员加入组织度假、娱乐休闲服务活动开展业务，提供的活动包括水上训练活动、游艇驾照培训、结婚周年、fashion show、同学餐会、生日 party、套装旅游、朋友聚会等。

2、休闲型游艇俱乐部。面向家庭市场，为家庭度假、聚会、垂钓休闲等提供服务。在海域、海岸线条件优越的英国、意大利、法国、美国等欧美国家，这类俱乐部较为普遍。游艇长度一般以30英尺到45英尺左右为主，俱乐部以烘托家庭氛围为卖点。由于许多家庭拥有自己的游艇，所以其服务模式以提供配套服务作为主要内容，如泊车服务、代为管理游艇泊位、加油、海面救援、办理船舶证照、游艇翻新和修理等。在香港，许多游艇俱乐部船主兼会员，平时雇用长期的看顾船的水手，或者聘用船长代为驾船并负责平时的维修保养联络工作，每到假日全家大小呼朋唤友上游艇到外海休闲，选择平静水域停船下锚，放下小艇、摩托艇，或是戏水，或是上岸游玩用餐。

3、商务型游艇俱乐部。主要面向公司法人、高层白领、社会显贵阶层服务，一般提供综合性较强的娱乐休闲设施，包括豪华酒店、会议包租、高尔夫球场、健身、温泉等。绝大多数的豪华游艇俱乐部只对本部会员开放，而要想成为会员，需要先缴纳会费。俱乐部提供专业船长、日常保养、高档餐饮、娱乐等服务。这类游艇一般都是大尺寸的游艇，艇内装璜豪华、设施考究、服务精细，属于豪华档次游艇，一般为中上阶层人士、企业集团董事、富豪购买或租用，满足商务、会议、谈判、高层聚会、小型派对等需要。

综合以上各类情况，建议帆船中心游艇俱乐部以商务型游艇俱乐部为主导方向。

游艇俱乐部的经营管理可以有自主经营、委托经营以及加盟连锁经营等多种方式。青岛东奥开发建设集团公司编制人员较少，且无专业的游艇俱乐部管理经验，建议以后两种方式作为主要的考虑方向。

其中，澳大利亚的莱悦游艇国际连锁俱乐部（Leisure Boating Club）可以提供重要的参考。

首先，与国内其它游艇俱乐部相比，该俱乐部最大的不同之处是成为它的会员不需要先拥有游艇，或者必须向其购买游艇，只要交纳低于每年养护泊位游艇费用的年费即可拥有驾乘所有加盟俱乐部游艇的权利，而且使用的时间非常灵活，会员可以根据自己的实际情况上网预约、安排出游时间，使得会员在享受豪华游艇带来的美妙感觉同时，免去了游艇拥有者高额开销的烦恼，不用支付维护保养费、停泊费、牌照费、航道申请费、保险费等，更不用担心船只折旧而贬值。

其次，加入莱悦游艇俱乐部不需要拥有游艇驾照，但只有当拥有了驾照后才能独自驾驶俱乐部的游艇出游，在此之前，需要派驾驶员驾驶游艇。因为绝大多数会员在加入俱乐部之前都是新手，所以在缴纳年费之后，莱悦俱乐部会派经验丰富的船长进行驾驶培训，以保证让会员在首次出行时就可以充满自信，尽情享受驾船的乐趣。

再次，该俱乐部的另一独特之处是：加入任何一个莱悦游艇俱乐部之后，即

即可自动获得所有其他加盟俱乐部的会员资格。不论是在中国大陆,还是在国外,是商务旅行,还是旅游度假,只要有俱乐部网点的地方,不论什么型号,你都可以会员年限内驾着俱乐部的豪华游艇出海游玩。

6.3 海洋旅游产品的开发与衍生

以游艇俱乐部为依托,还可以在经营上大力开发其他海洋旅游产品。

观海旅游产品。青岛海域风光秀丽,景色怡人。山海城一色,在开发上可以“游艇俱乐部”的形式向俱乐部成员推广专门设计的旅游线路产品,向国内外游客宣传各种形式的观海旅游。

海洋体育竞技旅游。青岛沿海海岸线漫长、海洋资源丰富,发展海洋体育竞技旅游条件优越。可以发展海钓、游泳、帆船、帆板、摩托艇、冲浪、滑水、划船、水上飞机和沙滩足球、沙滩排球等运动。游艇俱乐部会员一般为事业有成的成功人士,在长期的商场、官场生涯中,培养了一种敢于正视挑战的冒险精神,而海上体育竞技活动具有较强的参与性、刺激性和娱乐性特点,正符合了游艇俱乐部会员的消费品味。并且,海洋体育竞技旅游符合国际旅游潮流,海上体育赛事具有轰动效应。可利用游艇俱乐部会员的名声、资源,迅速提升游艇俱乐部的知名度,使游艇消费更深入到普通消费者的心中,起到很好的示范效应,同时还能够迅速在全国甚至全世界塑造青岛海洋旅游的品牌效应。

海洋夜生活。旅游夜生活是当代旅游的重要组成部分,更是游艇俱乐部会员生活中的一块重要空间。开发海洋夜生活文化旅游,除了在游艇俱乐部建造和完善具有现代气息的舞厅、高档夜总会以外,还应从青岛特色出发,开展具有海洋特色的夜生活文化旅游产品,营造一种蕴涵着丰富海洋文化内涵的夜生活氛围。

海洋渔业旅游。青岛海洋渔业旅游业的开发,可以开展参与性旅游。一方面,可以游艇俱乐部为核心,举行各种形式的钓鱼、钓蟹等活动,另一方面,也可让游人随船出海,开展垂钓和养殖旅游等活动。还可以兴办海洋渔业展览馆,陈列各时期的渔船、渔具等实物模型,使游客全面了解青岛海洋渔业发展的历史和现状。

海洋食文化旅游产品。品尝风味餐饮是旅游不可缺少的内容,具有海味特色的食文化应该成为吸引游客的旅游资源。青岛海域盛产鲍鱼、对虾、海参等各种海珍品,用这些海产品制作出具有青岛地方风味的海鲜佳肴。“食”是旅游的主要内容之一,但作为文化的一部分,其目的不仅为大饱口福,更重要的是体会异国、异地的风情与文化。

开展各种形式的品牌宣传活动。可以游艇俱乐部为核心,组织“游艇俱乐部发展与海洋旅游业开发国际研讨会”和“国际游艇拉力赛”等各种形式的品牌宣传活动。发挥青岛市游艇业的消费带动作用,为沿海地区游艇业的发展营造良好的形象作用,将游艇俱乐部精心打造成青岛海洋旅游的一张名片,吸引海内外的游客在青岛享受全方位的海洋旅游服务,并为在青岛的成功人士和外商提供集体闲运动、办公、商务、联谊于一身的高档次的游艇消费活动,使游艇俱乐部成为一个成功人士业务交往的俱乐部,事业发展的平台。

6.4 开发建设游艇俱乐部的制度性风险与解决对策

对于东奥公司来讲,开发建设游艇俱乐部的风险主要集中在目前相关制度性问题上。

我国目前游艇领域所需的制度环境建设(就是指通常所说的软环境建设)十

分不健全,与游艇相关的制度、法规等极其缺乏,因而客观上严重制约着游艇产业的顺利成长,继而对我国游艇经济的发展形成极大阻碍。将这些制度制约因素综合起来,可以概括为三大领域的问题:

第一,游艇生产制造领域。我国游艇的制造尚缺乏标准可行的检验规范,不能解决与国际接轨的问题。目前,我国游艇的检验规范显得太粗,许多检验标准仍机械套用万吨大船的概念,影响私人游艇的使用性。

第二,游艇销售领域。这一问题主要是缺乏行业的统一管理机构,由于全国与地方游艇行业协会均未建立,因此与国际市场的对话机制缺失,无法与外界进行有效沟通和联络,难以分享市场信息和先进的技术资料、熟悉国际上游艇的销售方法与渠道,或与国外经销商直接接洽合作,最终难以开发国际市场。由此,在许多大型国际游艇品牌展览会上出现的中国游艇业界集体缺席这一现象也就不足为奇。销售网络的空白或者销售渠道的不畅,对游艇制造工业形成的制约也可想而知。

第三、游艇消费领域。这一领域制度缺乏或不健全的现象表现得尤为严重。中国目前和游艇相关的法律基本是一片空白。即使前述两大领域中的问题不存在,消费领域的问题还将最终从根本上制约产业的发展。这一问题有:

- (1) 国家有关部门没有制定对游艇驾校考核标准的通行法律法规;
- (2) 游艇驾照的考核发证究竟由哪一部门来执行仍属未知数,这意味着买到的游艇难以获得驾驶证书;
- (3) 游艇停靠水域的使用权方面的限制因素,我国目前的海域使用管理法规定,任何单位与个人不得侵占、买卖或以其他方式非法转让海域,这一规定意味着,游艇依法取得停靠水域使用权的过程就会既费时又费力;
- (4) 政府部门未正式出台对游艇行驶的水域范围和时间等航行的专门规定;
- (5) 不同行政管辖范围之间游艇的互认机制亦存在法规方面的空白,在该地区入籍的游艇不能合法行驶到其他行政区域,游艇的自由航行受到限制;
- (6) 国家财政部门没有出台水域使用费标准等相关的政策规定,现有的海域使用金是按照海域的不同经营用途定价的,目前这方面尚未建立一套完善的评估体系。

由上可知,为推动游艇经济的顺利发展,尽快建立、健全以与游艇相关的法律法规为主要内容的一整套游艇产业制度体系势在必行,同时这也从另一个侧面显示出投资游艇俱乐部较大的制度性风险。

为此,

(1) 对外应积极与行政主管部门沟通协调,力争创造一个宽松的,有利于游艇健康发展的法规环境。避免船舶签证规则、船舶最低安全配员规则、船舶安全检查规则等交通部规章适用于游艇。

(2) 对内应参照类似俱乐部做法,游艇俱乐部在实际经营中,应重点做好对游艇驾驶人员和乘员开展游艇安全、防治污染环境知识和应急反应的宣传、培训和教育;督促游艇驾驶人员和乘员遵守水上交通安全和防治污染管理规定,落实相应的措施;保障停泊在停泊水域或者停泊点的游艇安全,防止游艇发生碰撞、触碰、走锚或者漂移等交通事故;核查游艇、游艇驾驶人员的持证情况,保证出航游艇、游艇驾驶人员持有相应有效证书;向游艇提供航行所需的气象、水文情况和海事管理机构发布的航行通(警)告等信息服务;遇有恶劣气候条件等不适合出航的情况或者海事管理机构禁止出航的警示时,应当制止游艇出航并通知已经出航的游艇;掌握游艇的每次出航、返航以及乘员情况,并做好记录备查;保

持与游艇、海事管理机构之间的通信畅通；按照向海事管理机构备案的应急预案，组织应急演练等。

7 结 论

青岛东奥开发建设集团公司作为青岛奥林匹克帆船中心的项目法人,以青岛东部开发资金为基础,通过市场化运作,开展帆船中心的建设工作。工程于2004年4月开工,2006年6月完成奥运必备项目建设。与此同时,产业拓展至酒店、物业、加油站、房地产等方面,多元化发展顺利。随着青岛奥林匹克帆船中心建设的完成,场馆设施的赛后利用问题日臻突出。

从东奥公司的产业链来看,企业赢利点集中在帆船中心场馆设施的利用问题上,政策性风险较高,迫切需要进一步扩大大多元化经营,寻找新的增长点。

由于政策及地区经济发展水平、消费结构及能力等因素的影响,游艇会这种在发达国家极为普及的休闲旅游方式,多年来在国内处于空白,长三角、珠三角各大城市概莫能外,致使海洋资源的开发、海洋经济的结构布局均处于较低层次。尤其是像上海、深圳这样外商云集、成功人士较多的外向型城市,已具备较成熟的游艇消费市场。这种空白就是商机。

游艇俱乐部(游艇会)除了是一种高尚休闲旅游方式外,更重要的是它作为一个地区经济发展程度的一种标志,具有显著的综合经济效应。游艇经济的日益发达,不少沿海沿江城市最近纷纷规划水上运动休闲区。专家分析,在外商密布、民营企业家和各行业成功人士较多的城市而言,一家俱乐部、区区十余艘游艇显然满足不了市场需求。随着经济迅猛发展和人们生活水平提高,这些城市游艇数量将迅猛增加,其一系列经济效应将逐步显现,并将形成完整的“游艇制造—销售—俱乐部休闲旅游—维护保养”的产业链。

同时,奥运会后比赛场地的赛后利用问题越来越受到国际社会,尤其是奥运会具体承办城市的重视。正如国际奥委会主席罗格所说:“大家总想修建宏大而昂贵的建筑。对,比赛场地在比赛时爆满,而且门票收入对主办者很重要。但是,我们应该仔细考虑一下,能否把比赛场地修建得恰如其分,在赛后仍能使用。”

青岛奥林匹克帆船中心位于原北海船厂厂址,在船厂搬迁后,充分利用原水工及陆域设施而修建。作为2008年奥帆赛必备设施,主防波堤、次深防波堤、浮码头、陆域停船区、吊装台等为后期游艇俱乐部开发提供了完备的硬件设施,三面环海的建筑单体—媒体中心,东临青岛十大景观之一的“燕岛秋潮”,可利用开发为游艇俱乐部会所。

青岛奥林匹克帆船中心开发建设游艇俱乐部具有可行性。

参考文献

- 1、王淼 新时期我国海洋经济发展的基本走势 《海洋开发与管理》 2003, (6):2.
- 2、王淼 21 世纪我国海洋经济发展的战略思考 《中国软科学》 2003 第 11 期
- 3、丁·贝姆 奥运会后比赛场地的利用及奥运会的经济影响——在奥运场馆建设运营国际论坛上的主题发言 [R] P5
- 4、林显鹏 奥运会场馆建设及赛后利用研究 [Z] 2007.3.7 P2
- 5、艾力克·温顿 奥运场馆成功的建设与运营——在奥运场馆建设运营国际论坛上的主题发言 2005.4.18
- 6、青岛游艇产业链调查 招商周刊 2006-9-7
- 7、秦宪文 发展经济学 经济科学出版社 2006.8
- 8、莫瑞斯, 托马斯 管理经济学 机械工业出版社 2003.8
- 9、王晓 美国游艇业的发展及其借鉴意义 [J] 《船舶工业技术经济信息》 P22
- 10、张国泳 如何理性发展游艇业——由游艇展热引发的思考和探索 《游艇时代》
- 11、刘洪辉 游艇俱乐部项目投资方略 《船舶工业技术经济信息》
- 12、程爵浩 游艇俱乐部经营运作模式初探 第229期·5·2004·《船舶工业技术经济信息》
- 13、张敏, 袁牧 游艇俱乐部的规划设计 [J] 城市规划 1999 (9)
- 14、程爵浩 游艇俱乐部的设计与运营模式研究 [J] 《企业经济》(2006年第3期 总第307期)
- 15、周永峰 游艇产业即将成熟, 喜逢发展良机 《中国水运报》2004-09-24
- 16、杨新发 关于发展我国游艇事业的若干思考 《中国船检》 2000 (2)
- 17、黄国哲 香港游艇俱乐部活动现况 《船舶工业技术经济信息》 2004 (12)
- 18、塞隆纳 战略管理 机械工业出版社 2004.9
- 19、Manuel Baud - bovy and Fred Lawson , Tourism and Recreation Development . The Architectural Prss LTD , London , 1977.
- 20、Ann Breen and Dick Rigby , Waterfronts -Cities Reclaim Their Edge. McGraw - Hill Inc , 1993.
- 21、黄国哲 香港游艇俱乐部活动现况 船舶工业技术经济信息 第236期·12·2004
- 22、世界十大游艇俱乐部 船舶工业技术经济信息·第235期·11·2004
- 23、程爵浩 我国游艇经济发展的多维解析 [N] 船舶工业技术经济信息
- 24、2006 年青岛市国民经济和社会发展统计公报
- 25、华承昌 游艇基本知识 船舶工业技术经济信息·第239期·3·2005
- 26、Robert, A, Hau}n. Modern Investment Theory. 北京:北京大学出版社, 2002
- 27、Thompson, A, A. Strategic Mangement: concepts and Case. 北京:机械工业出版社, 2002
- 28、唐豪 《市场分析与营销策划》 上海:上海财经大学出版社, 2002
- 29、会计学:教程与案例/(美) 安尔尼 (Anthony, R. N.) 等著;王立彦等译 机械工业出版社 2004.8
- 30、尹义省著,《适度多角化:企业成长与业务重组》,三联书店,1999
- 31、周新生 产业分析与产业策划方法及应用. 经济管理出版社. 2005
- 32、杰弗里·蒂蒙斯:战略与商业机会, 北京:华夏出版社, 2002 年版
- 33、理查德·吕克:管理创造力与创新, 北京:机械工业出版社, 2005 年版
- 34、托马斯·卡明斯等著:《组织发展与变革精要》, 清华大学出版社 2003 年版
- 35、《经济管理》、《中华宝艇》、《管理现代化》等期刊杂志
- 36、百库数据 www.enkyk.com、新浪网 www.sina.com.cn 等网文资料

致 谢

本文是在王淼导师的精心指导下完成的。从论文的选题、逻辑框架的确定以及论文的修改完成，无不凝聚导师的心血。在论文写作过程中，王老师严谨治学、诲人不倦、精益求精的科研态度，以及广博的专业与社会知识、敏锐的思维、宽厚的为人处世哲学，使我终身受益匪浅。有幸成为王老师的学生，深感荣幸。

工作几年后，为了系统地学习企业管理知识，重返校园，受益良多。在中国海洋大学求学的过程中，有幸得到所有授课老师精心的培育和悉心的指导，为本文的完成打下了扎实的理论基础，本人致以深深的谢意。

再次深深感谢王淼教授以及各位授课老师、海洋大学各级领导对本人学业的无私奉献！也感谢这两年来，给我鼓励与支持的家人及各位朋友！

青岛奥林匹克帆船中心开发建设游艇俱乐部项目的可行性研究

作者：[王宜美](#)
学位授予单位：[中国海洋大学](#)

相似文献(2条)

1. 期刊论文 [宋宇 学习实践科学发展观,推动经济社会可持续发展 -中国工程咨询2009\(4\)](#)

几年来,北京市广大工程咨询工作者,受各级政府和业丰的委托,承担了大量的投资项目前期咨询服务和实施阶段的管理服务工作,特别是为奥运场馆建设、南水北调工程、城市轨道交通、市政基础设施建设、城市发展规划制定等重大项目在建设实施,提供了翔实、科学、全过程的工程咨询服务,为投资决策科学化,提高投资项目的经济效益和建设质量,发挥了不可或缺的重要作用,赢得了全社会的信赖和尊重。

2. 学位论文 [王恒清 某住宅项目可行性研究与效益评估 2006](#)

城市铁路建设是北京市重点工程,某公司投入资金支持政府铁路拆迁工作。为此,当地政府将某住宅项目交给该公司开发,以平衡该公司经费支出。

本文将以该项目为研究对象,通过市场分析、市场定位、效益评估,最后提出自己的结论和建议。文章主要内容:

通过对亚奥区域市场调研数据显示,目前住宅多数在7000元—10000多元/平米,售价最高的项目均价达到15000元/平米。随着奥运场馆、国家森林公园以及交通配套建设的逐步完成,该区域的房价还会继续稳中有升。本项目开入市时间大约在2008年,应充分抓住奥运契机,突出产品的稀缺性,打造成中档偏高品质的居住产品,销售价位采取中档价位。

房地产行业开发过程中的每一项决策都牵涉大量的投资,根据项目的市场定位进行测算。包括:

- 一、项目开发实施计划。其中包括建设进度安排、施工进度计划、销售工作计划。
- 二、投资估算及资金筹措。包括投资估算、经营计划及收入预测、投资计划与资金筹措
- 三、项目经济效益评价。包括静态分析、现金流量分析、经济效益综合评价。
- 四、风险分析。包括盈亏平衡分析、敏感性分析。

根据测算,本项目总投资为133719万元,销售收入为184698万元,税后利润为23950万元,投资利润率(税后)为17.85%。总体上本项目的各项经济效益评价指标均满足有关投资决策要求,在经济上具有可行性,应予以投资。

同时,项目预期收益受开发成本和销售价格变化影响最大,为确保项目获得较好的经济效益,开发商应加强市场促销工作和成本控制工作。

本文链接: http://d.g.wanfangdata.com.cn/Thesis_Y1070865.aspx

授权使用: 上海海事大学(wf1shyxy), 授权号: 0c847df9-c46a-486d-9d06-9e8e00ff0a5a

下载时间: 2011年2月18日