

中国台湾游艇制造业居全球第五

2007-1-4 10:20:00

据中企传媒网讯：路易威登总裁家族、ESPRIT 全球主席、高盛公司亚洲副董事长，除了都是名流富豪以外，他们还拥有一个共同点，那就是拥有一艘中国台湾制造的游艇。过去几年，中国台湾的工业区闲置状况严重，产业纷纷出走，但中国台湾的游艇业却交出了一张漂亮的成绩单。

中国台湾游艇成为富豪最爱

在国际知名大型游艇专业杂志关于游艇制造业全球国家和地区排名中，中国台湾在 2002 年名列第六位，2005 年上升至第五位，仅次于意大利、美国、荷兰与英国。2006 年中国台湾游艇业出口值为 71.4 亿元新台币（1 元人民币约合 4 元新台币），较前年增长 25.7%。

中国台湾的游艇主要以外销为主，深得众多富豪名人的喜爱，著名 F1 车手舒马赫、前 NBA 明星皮蓬以及众多香港富豪，都对台湾制造的豪华游艇情有独钟。对此，有岛内媒体评论说，“由中国台湾业者精心为富人打造的游艇，正在全球各地的海洋上乘风破浪，塑造一个又一个的生活惊喜。”

曾经由盛转衰

同中国台湾其他产业一样，中国台湾的游艇业首先也是从代工做起的。上世纪 50 年代，驻台美军顾问团有人拿着设计图纸，希望中国台湾制造渔船的工匠们为他们造出小型帆船，以供海上休闲娱乐之用，结果就有了 1958 年中国台湾第一艘游艇的诞生。由于工艺优良、价格低廉，中国台湾造船技艺的好口碑通过驻台美军在美国市场逐步传开，并引起美国游艇业者的关注，从此开启了中国台湾游艇代工外销的时代。

由于物美价廉，中国台湾的游艇具有很强的竞争力。上世纪 80 年代，欧美玩游艇的风气盛行，中国台湾接到大量订单，游艇业进入黄金时期。1988 年，中国台湾游艇年出口 1573 艘，总产值达到 1.9 亿美元，岛内的游艇厂超过 100 家。有游艇业者回忆当时自家工厂的盛况称，“400 个工人把工厂当家，每天只有晚餐短暂回家看看家人，就赶回工厂加班，累了就睡在工厂，一整年，天天都是如此！”

不过，此后由于船厂过多引起恶性竞争，新台币大幅升值（从 1 美元兑新台

币 40 元升到 1 美元兑新台币 25 元)，加上工资、土地价格上涨，中国台湾的游艇业受到沉重打击。到了 1994 年，中国台湾游艇出口数跌到只剩 228 艘，产值只有 7100 万美元，100 多家游艇制造商中有 60 多家被迫关门。

产业转型造就新辉煌

在倒闭风潮中存活下来的中国台湾游艇业者为了突破困境，逐步摆脱以往代工生产的低利模式，开始自创品牌，不断创新。

据瑞典航运界的统计数据表明，国际豪华船旅游近年来一直保持了强劲的发展势头，五年来一直以每年 10%~15% 的速度增长。中国台湾游艇业迎合了这一市场需求，舍弃过去大量生产的平均价格在 8 万美元左右的小型游艇，朝大型化、高附加值方向发展，开始生产长度在 18 米以上的大中型游艇。2005 年，中国台湾游艇共出口 235 艘，只比 1994 年多出口 7 艘，但出口值却突破 2 亿美元，比 1994 年多出近 1.5 亿美元。2005 年中国台湾游艇的平均单价约为 94 万美元，是 1988 年游艇出口价格的 7.5 倍。

其次是走独特设计路线，为客户做独一无二的产品。传统游艇制造厂使用固定船模建造船体，成本低、生产速度快、可大量制造，缺点是船模固定，同样长度的游艇外形“长得都一样”。富人们花巨资买游艇，最怕的就是开出海后碰到“长得一模一样”的游艇，这就好比女人害怕在宴会上“撞衫”一样。出于这样的考虑，中国台湾的游艇业者决定每造一艘游艇就开一次模，尽管生产周期拉长、成本增加，但该做法却大大提高了中国台湾游艇的国际竞争力，为厂家赢得了更多的订单。

此外，在游艇内部装饰上走精致路线。据游艇业者称，早年中国台湾游艇的油漆只刷 3 遍，现在一刷就是 18 遍，为的是要让外壳亮如镜面。过去一艘游艇统一使用一种木材，现在则是提供 20 种以上的木材让客户选择。此外，游艇业者还根据客户需求，配备最新科技的涡轮引擎、卫星定位系统、数字式航海图，每个房间内装设有液晶电视、按摩浴缸、酒吧等。据岛内媒体报道，中国台湾高鼎公司为路易威登总裁制造的豪华游艇，单装潢费用就高达 10 亿元新台币，船内的隔音、避震及家具全部从欧洲进口一流材料打造。为隔绝船上不同的噪音，就使用了 7 种隔音材质。

来源：环球时报