



上海吴淞口国际邮轮港。王鹤春摄

中国邮轮市场 低价竞争破解之道

□ 叶欣梁

当前中国邮轮旅游发展需要更具深度的产品创新、发展模式创新,为邮轮旅游市场注入更为强劲的活力和动力。

2017年以来,中国市场邮轮产品低价问题已成为国内邮轮行业广受关注和备受困扰的问题,尽管2018年春季后,由于供求关系的调整,邮轮零售市场报价有所回升,但是尚未恢复到健康水平。

从中国本土邮轮市场的独特性出发,研究发现包船/切舱模式促使形成中国特色的邮轮市场;邮轮包价旅游

产品占据主导、旅游中间商成为竞争主体、垄断竞争市场、价格竞争激烈,再加上外部环境不确定性,最终导致邮轮市场价格降低。低价成因在于国内邮轮市场的产品变异、营销渠道变异和市场结构变异,而破解低价困局之路就是渠道再造和产品差异化。邮轮公司须重新设计渠道体系,减少对旅游中间商的依赖,以产品吸引力带动渠道销售。同时邮轮公司和旅行社须放弃当前捆绑一体化的邮轮产品而推出更多自由组合式的产品,突出邮轮产品差异化。

机理分析



首先从市场结构来看,中国邮轮市场结构是旅游中间商通过包船/切舱方式控制邮轮产品销售市场,以包价旅游为邮轮产品的主要形式。当前国内邮轮市场特征是进入门槛低、旅游中间商众多、市场集中度不强同时需求又巨大,这也是最容易出现恶性竞争的行业类型。

其次从市场行为看,中国邮轮市

场的竞争主体——旅游中间商多采用低价招徕、网络营销、报纸广告、免费赠送等竞争手段或行为,销售产品多为包价类旅游产品,市场行为容易模仿,产品差异不大,价格竞争是其主要市场行为方式。

再次从市场绩效来看,行业利润和利润率是在特定市场结构和市场行为条件下市场运行效率的基础评价指标。从中国邮轮行业的盈利情况来看,从事包船/切舱的旅游中间商因形势不好而利润率普遍为负。

在目前中国邮轮市场以中间商为主体,以包价邮轮游为主要产品形式,以价格为主要竞争手段的市场格局下,市场竞争已经陷入“低价困境”,属于过度竞争。这种竞争是“没

有赢家”的市场竞争状态,参与竞争的任何一家企业都不能盈利。长期看,包船/切舱模式使得中间商分摊了邮轮公司的规模存量风险,旅游中间商不能顺利地行业中退出,使低或负的利润率长期继续。

通过对国内邮轮行业的旅游中间商、邮轮公司、邮轮港口的相关人员的调研,获取他们对当前我国邮轮市场低价的看法,总结行业共识如下:一是各大旅游中间商的亏损是由低价竞争造成的;二是关于邮轮市场低价竞争的原因,多数认为包船/切舱模式下旅游中间商之间的包价旅游产品竞争是低价竞争的根源,其中包括旅行社在邮轮包价旅游组织过程中存在岸上游“零团费”现象。

如何破局



为了控制邮轮旅游产品的质量,维护中国邮轮旅游市场的国际形象和

品牌划分:建立邮轮评价分级制度

品牌影响力,以及更好地保护游客的合法利益,需要制定邮轮评价标准,建立邮轮评价分级制度。当前中国邮轮市场价格体系较为混乱,游客对各个层次的邮轮缺乏深度的认知,通过构建系统的指标体系模型对在中国运营

的母港邮轮进行分类评级,就如酒店业对酒店建立星级一样。游客可以更好地对邮轮产品进行选择,提升游客对不同等级邮轮产品的认知度,使得游客在选择高星级邮轮时愿意支付较高的价格,实现价格与价值的匹配。

产品创新:开发中日韩多母港邮轮航线

当前中国邮轮市场邮轮航线的单一性问题逐渐凸显,在过去的10多年里,“日韩航线”是最主要的航线,从中国港口出发的95%以上的航线都是“日韩航线”。

“日韩航线”的单一性不仅限制了游客多样化的需求选择,也会一定程度上限制中国邮轮市场的规模,降低抵抗市场风险的能力,需要通过

提升邮轮旅游本身的产品力来提升邮轮市场价格。在旅游产品需求越来越多样化的大趋势下,需要开发更多具有创新性的航线,更好地提升市场的吸引力,并且可以开发“中日韩”互为母港的邮轮旅游航线。当前中国邮轮旅游市场的发展需要更具深度的产品创新、发展模式创新,为中国邮轮旅游市场发展注入更为强劲的活力和动

力,而互为母港的邮轮旅游发展将使得游客来源多样化、旅游产品丰富化,吸引三个国家的游客更多地参与到邮轮旅游中。目前皇家加勒比亚航有意开辟多母港邮轮航线。政府需要为多母港航线发展提供更多的政策扶持和便利条件,如“多点挂靠”等,加强政府间的沟通,为多母港航线发展提供良好的基础。

渠道管理:建立统一的邮轮船票管理平台

在中国邮轮市场起步的过程中,包船模式起到了很好的推动作用,但进入中国市场的邮轮大型化趋势明显增强,大量的舱位仅仅利用自己的分销渠道难以在短时间内迅速销售完毕,所以需要借助更多的渠道力量,由此出现层层外包。

目前中国参与邮轮分销的旅行社大约有500余家,还会有更多的同业加入,使得销售渠道变得“窄而长”,使得

很多不了解邮轮分销模式的分销者加入其中,在邮轮票务销售中对邮轮旅游的理解不足,进而以更低的价格吸引游客,最终使得包船商无利可图。另外也会滋生很多的“票务黄牛”,这些“黄牛党”没有任何经营资质,利用自己的渠道进行揽客,在邮轮船期即将临近时,与邮轮公司、旅行社进行价格博弈,将价格压低,代理商或包船商迫于市场风险的压力,与其达成交易,

而这部分客户未给旅行社带来任何收益,反而影响健康市场价格体系的形成。

因此,建议建立统一的邮轮船票管理平台,实行注册登记制度,并建立准入机制,扩大船票销售渠道,使得不具备出境资质的旅行社也可以进行船票销售。管理平台承担对零售商监管的责任,并积极发展船票零售商,推动邮轮船票制度的有效实施。

扩大需求:推进长三角旅游一体化

应充分利用沪苏浙皖长三角区域旅游一体化的发展机遇,发挥长三角在交通、旅游资源、区域合作等方面的优势,扩大区域旅游合作的广度和深

度。比如,联合推出若干“中短程旅游精品线路+邮轮”的产品,提升邮轮旅游产品的丰富性、精品性,更好地扩大

邮轮旅游市场的需求;提升邮轮旅游产品的价值,提升邮轮旅游的“性价比”,使更多游客喜欢邮轮旅游,诸如此类,等等。

渠道创新:推动新分销模式的构建

在西方邮轮市场发展较为成熟的地区,邮轮的分销模式最主要的是“零售模式”,即以散卖为主,是邮轮公司直接面向C端,即直接将邮轮票向游客进行售卖,或是旅游分销商代理邮

轮公司的船票,利用自身广泛的分销网络售卖邮轮船票,然后根据与邮轮公司的代理协议向邮轮公司收取相应的佣金。通过直销的模式,邮轮公司可以

更为直接地了解到游客的真实需求,得到更为真实的市场反馈。应进一步加强邮轮旅游市场各相关主体的监督管理,积极引导建立邮轮直销等符合中国邮轮市场发展的分销模式。

文化推广:加大邮轮旅游在中西部地区的宣传推广

在我国东部沿海地区邮轮旅游渗透率已经较高,但中西部地区对邮轮依然较为陌生。

(本文作者系上海工程技术大学副教授、上海国际邮轮经济研究中心副主任、上海吴淞口国际邮轮港副总经理)

应支持旅行社、邮轮公司加大邮轮旅游在中西部地区的宣传推广,扩大客源量。



马士基首席执行官施索仁日前在新加坡第十二届海事讲座上表示,航运业有多种选择来遵守新法规,包括低硫燃料、洗涤剂 and 液化天然气等替代燃料。

2020年1月1日,国际海事组织(IMO)将执行新的排放标准,旨在显著遏制世界船舶产生的污染。IMO给出了满足限硫要求的三个应对选项——使用清洁燃料(例如LNG)、使用硫含量0.5%的低硫燃油(MGO/LSFO)、安装脱硫装置,但是,这些选项各有各的优势与不足。

LNG燃料: 最佳替代选择之一

马士基认为清洁低硫燃料是最佳选择:“我们认为最明智的解决方案是让炼油厂从燃料中去硫,而不是我们必须在船厂建造一个脱硫厂,我们想从炼油厂购买清洁燃料。”施索仁表示,如果马士基计划订造新船,肯定将LNG视为燃料。

日本航运公司川崎汽船和石油石化产品储运物流公司上野集团日前宣布加入多部门行业联盟SEALNG,加速推动LNG作为船用燃料的发展。

最近一段时间以来,越来越多的目光开始关注LNG作为船舶动力燃料的应用潜力。

川崎汽船LNG新业务集团总经理Satoshi Kanamori预计,LNG作为一种清洁能源资源,在全球范围内将保持长期需求。

在国际生态环保限制更严、国际油品价格提高的背景下,海上航运行业开始思考船舶动力燃料替代的问题,LNG(液化天然气)毫无疑问成为最佳替代选择之一。

然而,尽管LNG作为船舶燃料具有良好的生态性和经济性,但目前LNG能在世界各地普及可能还为时尚早:首先,每次加满燃料后LNG船舶行驶的时间略短(比使用重油或柴油燃料少3天)。其次,由于需要放置LNG储罐,船舶的载箱能力与原始值相比减少了5.5%。再次,蒸发导致的燃料损失比例过高(平均为6.4%)。最后,在国际运输过程中,可进行燃料加装的地点较受限制。

毕竟现阶段,更加严格的生态标准尚未生效,港口燃料加装基础设施发展不足,全球仅有3个港口(鹿特丹港、温哥华港和新加坡港)具备为船舶加装LNG的基础设施。港口用于LNG燃料加装的基础设施目前也正处于起步的发展阶段,并且仅有0.001%的船舶使用LNG作为动力燃料。

LNG燃料加装的技术经济分析显示,如果综合各种指标,从船舶的中长期使用来看,在具备燃料加装所有必备基础设施的情况下,LNG相比重油和柴油更具有优势。但是如果只有少数几个港口配有LNG加装设施,国际天然气市场无法实现全球化发展和高度流通,行业发展比预期缓慢,那么更多的海运船舶将会配备废气滤清系统或使用低硫的重油和柴油燃料。

低硫燃油: 贵且有风险

阳明海运日前宣布,将选择低硫燃料以符合即将生效的2020年硫排放新规要求。但使用低硫燃料是目前预期的解决方案,不排除安装洗涤器,或是选择使用LNG等其他选择的可能性。

与此同时,德国船东赫伯罗特公司也发表了看法:低硫燃料是应对IMO2020排放限制的唯一可行方案。

赫伯罗特表示集装箱运输公司要想达到新的排放要求,除了使用低硫燃料外别无选择。该公司认为,目前洗涤塔系统只在邮轮和短途渡轮上安装,大型集装箱船还没有安装过洗涤塔,而且未来也可能会有监管规定改动的风险。选用LNG动力船的方案也有缺点,改装或者新造LNG动力船都需要高昂的成本支出,而且目前只有很小一部分LNG燃料运输船可用。对于全球大多数集装箱船运输公司来说,为了符合排放限制规定,只能选择使用更贵的低硫燃油。

船上人家见证运河“淘金”史

(上接第1版)

长湖申线堵航断航引起了各级政府部门的高度关注,1984年7月,长湖申线被列入国家第七个五年计划期间长江水系重点整治航道之一,“卡脖子”航段大规模改造拉开了序幕。

4年后,老刘一狠心卖掉水泥船,加上自己的积蓄和从亲戚朋友那里借的钱,凑足7万多元建造了一艘80吨钢质双机挂桨机船,动力和抗碰撞性能比水泥“蛋壳船”强多了,让跑船的同行们羡慕不已。

1992年,上海浦东大开发掀起了建设高潮,建筑材料需求剧增。湖州装运到上海的船,还没卸货,等在码头上的包工老板,就迫不及待把钱扔到船上,生怕货被人抢走。

老刘抓住商机,建造了150吨钢质挂桨机船,开始“跑单帮”,自己装运黄沙、石子买卖,一趟货赚上三四千元,夫妻俩一年收入最少10多万。

从那以后,老刘赚了钱就想换船,基本上三四年换一次,一发不可收拾。船越换越大,赚钱越来越多,到了2008年,刘殿魁已经有2艘千吨级船、1艘600吨级船。

当然,老刘“跑单帮”也吃过亏,也曾有过货运到上海等了一个月没卖掉以及老板欠款跑路,自己钱打水漂的遭遇。

2010年,正当湖州港跨入全国亿吨港行列,矿建材水运量达到历史高峰期,老刘看好集装箱水运发展前景,果断转型,拿出30万元作为启动资金,加入安吉川达船务公司,并把散货船改装成集装箱船,从“运石子”转向了“运箱子”。

“比起以前,现在开船轻松,收入稳当,一年纯收入30多万”。刘殿魁说。

后来,三个子女也继承了父业,开始跑船。

航运燃料之战

但是,使用低硫油并非只是价格昂贵如此简单,操作不当也可能引发风险。

业内人士提醒,对低硫油操作不当,可能会导致机械故障,而造成损失。

澳大利亚保险公司QBE新加坡海事主管Rama Chandran说,公司非常关注IMO的2020限硫令,以及低硫油使用可能引发的风险。对大部分船东来说,至少在新规开始实施的这段时间里,低硫油将是最重要的选择,问题是有些船东很可能在使用低硫油时准备不足,如果混用燃料或出现其他使用不当,将造成潜在风险。据悉,因为混用低硫油造成的机械索赔已占全球机械索赔的40%。最有可能发生的是混用低硫油后残留催化剂导致的发动机故障,这将对发动机部件造成严重磨损。最直接的影响是租船费用的损失,间接也将可能导致船舶失控从而发生碰撞。

“最糟糕的情况是撞到一个LNG平台。那结果可能是灾难性的,”他提醒说。

Chandran解释说,除了发动机故障,燃料黏度较低也会导致油泄漏,让发动机起火。

安装脱硫装置: 治标不治本

废气清洁系统联合会(EGCSA)日前指出,根据联合会成员企业进行的调查数据显示,截止2018年5月31日,全球已有983艘船安装了或订购了废气清洁系统(洗涤器)。

据了解,诸如Frontline、DHT、StarBulk和Spliethoff这样的主要船东都已经选择了洗涤器,甚至有传言称,集装箱船领域的一家顶级船东也跃跃欲试。EGCSA成员企业的订单仍在继续,有多家企业的订单已排至2023年。

根据IMO委托CEDelft公司开展的研究成果显示,到2020年时,全球将有3800艘船舶可能会选择安装船舶尾气脱硫设备而继续使用重油。

目前距离法规生效只有3年左右的时间,然而全球只有少数几家船舶尾气脱硫设备厂家具有成熟的产品,以现有的生产能力满足如此多数量的需求,对船舶尾气脱硫设备厂家是一项艰巨的任务。

其实,早在2015年,滚装船和渡船运营商就成为首个采用洗涤器技术的船舶领域,紧随其后的是邮轮行业。现在,散货船已成为安装脱硫装置系统最多的领域,集装箱船和油船也很多。其中,大多数安装的都是开环式技术。

调查显示,全球63%的船舶已经或者将改装洗涤器,其中37%为新建船舶安装。全球已安装的或者计划安装的1561台洗涤器中,988台采用的是开环洗涤技术,开环洗涤器成为最受欢迎的废气清洁系统,具有更易安装的优点,深受船员欢迎。

今年上半年在韩国造船厂订造新船时选择安装洗涤器的船东更是急剧上升。

韩国船级社技术业务支持小组高级测量师Hyun-TaeKim近日表示,今年在韩国造船厂订造的新船超过60%选择安装洗涤器。相比之下,2016年和2017年韩国造船厂新造船安装洗涤器的仅占25%。

值得注意的是,根据洗涤器制造商的报告,一些之前曾表示将使用低硫燃料的主要船东也在研究安装废气净化系统。

Hyun-TaeKim称,如果排除偶尔进入排放控制区的船舶,那么安装废气洗涤器将是在排放控制区永久运营的船舶的合规首选。他表示,洗涤器是排放控制区运营公司的主要选择。

很明显,安装脱硫装置似乎越来越受到业界的认可。但是,安装脱硫装置毕竟只是治标,想要从根本上有效解决船舶排放污染问题,还得选择清洁燃料和低硫油。

“限硫令”需要长时间执行才可见效,然而潜在的问题提示我们,这不是一条坦途,其间障碍多多。

(本报见习记者魏黎依整理报道)