

“山水洲城”只有3家水运观光企业 “水上名片”缺码头少渡轮 长沙水上观光旅游“艇”烦



7月21日,停在江中的挪亚游轮。 记者 龚磊 摄



无论对生活在长沙的普通市民,还是来星城旅游的游客,去湘江观光都是件惬意的事,但现在从事湘江旅游观光的船只不到20只,合法运营的企业都感觉举步维艰。

[调查] 湘江水运市场有点冷

7月21日晚8点,湘江风光带风帆广场,散步、跳舞的人流如织,等着上“挪亚一号”游湘江的游客大概有200人,但驻船总经理胡前云愁眉不展:“还要多一半人才会保本。”

杜甫江阁广场边西湖桥也是同样的情景。这个晚上,长沙鑫宇旅游客运公司的码头,有10条游艇在运营,当天晚上也只有200名左右游客上船,他们的行程是从西湖桥起至橘子洲头返回,全程大概40分钟。

“可惜啊,我们的船不能在橘子洲头上岸,如果可以,我估计游客每晚可以过1000人。”鑫宇客运董事长张贻权感叹。

[现状] 只有三家客运企业

长沙以“山水洲城”闻名于世,湘江两岸集聚了岳麓山、橘子洲、文津码头等最著名景观,光是沿江风光带就耗资20亿元。

记者从长沙海事局了解到,长沙只有3家公司从事水运观光旅游,除著名的“挪亚一号”所属

的挪亚游轮公司外,另有鑫宇客运和长沙扬帆休闲娱乐有限公司从事此类业务,前者有11条游艇,后者有6条游艇。

“长沙水运观光企业少,运营也艰难,基本上都亏本经营。”长沙市海事局运输管理科科长康志强说。而同样经营水上观光的上海黄浦江上,却是另一番景象,光是大型豪华游轮就有中华号、船长一号、玫瑰公主号等二十多艘,游览者相当火爆。

[运营者说] 挪亚一号:撑不死也饿不死

隶属远大集团的挪亚游轮公司只有1条游轮——挪亚一号,但长泊于风帆广场的挪亚一号无疑在长沙有着最高知名度。即便是这样,挪亚一号的经营情况也是乏善可陈,客源多来自韩国和台湾。

胡前云介绍:“受世界杯等因素影响,原本处于消费旺季的水上观光游览也遭受冷遇。”7月以来,虽每日有超过200名游客,但仍处于亏损状态。“每天至少350名游客才能保本,”胡前云说。

据了解,挪亚一号有两种票

■记者 朱玉文 实习生 尹志华

价,纯观光游览为158元,如果在船上吃自助餐则需238元。此外,船上还接办婚宴、寿宴,商务活动,这成为了该船最大的赢利点。

“自2005年‘挪亚一号’下水以来,门票收入不温不火,既撑不死也饿不死。”胡前云这样描述挪亚一号的总体情况。

鑫宇客运:基本上颗粒无收

相比挪亚的高档路线,鑫宇走的是群众路线。

20元环游橘子洲(40分钟)是鑫宇客运此前的主打项目,但这样的“白菜价”,来观光的游客也是稀稀拉拉。

张贻权介绍,上半年公司业务只能靠11艘游艇维持,“除去开支,我们基本上是颗粒无收”。为缓解财务压力,鑫宇对路线进行了重新调整。相继开通昭山一日游、靖港古镇一日游和湘江夜游,收费大致为168元。

“能做的我们都做了,可还是不见起色”张贻权说。

据了解,鑫宇也有游轮,一大一小共有500客位,本月23日举行首航仪式,门票暂定48元/人。

画外音

能增设橘子洲码头和过江渡轮就好了

目前,鑫宇客运已向长沙市海事局、交通局提出在橘子洲头建造趸船和码头的申请,力争开通橘子洲渡运。“一旦通过,公司将投入2000万打造这张长沙水上名片。”

张贻权认为,长沙水运观光市场是巨大的,如果资金足够,有媒体推介,做起来会更有信心,“这是生意,你看看水上观光市场,看看烈士公园年嘉湖的火爆你就知道了。”

有从业人士对开发湘江水上旅游市场提出了建议:一是要增开渡轮,过江渡轮不但能为湘江一桥、二桥减轻部分压力,更重要的是能开发出新的旅游市场;二是在政策上准许游艇在橘子洲头停靠,洲上景点多,对客人有相当大的吸引力。

财经微博

百事可乐中奖比彩票难

百事可乐世界杯营销中大奖概率低于六十万分之一,被调侃“难度堪比买彩票”,你认为——A,这是正常营销现象;B,营销噱头,存在欺骗嫌疑;C,中奖?说说玩的,你懂的;D,不好说;E,不明真相,围观。

(来源 <http://hexunurl.cn/15Jtmj>)

只买二手房

我买房只买二手房,也不怎么翻修,家具添的很慢,而且喜欢旧的,因为任何新的东西都会散发有害气体,都可能致癌,散也得好几年,装修是给自己住的,不是给别人看的,别瞎折腾。

(张朝阳的微博 <http://charles.t.sohu.com/>)

外汇


币种	钞买价
英镑	999.56
港币	86.33
美元	671.22
日元	7.5444
欧元	839.19



外汇牌价由中国银行湖南省分行友情提供

咨询电话: 0731-82580992

牙痛 请购香花草牙膏



联系电话:0746-5272109 或18707428168

中行火热答谢广大客户 企业网银盛夏开户有礼



中国银行企业网银,2010 客户答谢火热进行

- 注册有礼:2010年7月20日至9月20日,开通中行网银企业服务可获赠时尚U盘。
- 交易有礼:截至2010年10月底,当年网银交易量排名前5000名的企业客户的网银操作员可依企业排名获赠时尚数码相框,电热水壶,保鲜盒套装或其他精美礼品。

注:1.注册礼先到先得,送完为止。
2.如遇影响礼品采购和供应的各种情况,中国银行保留以等值礼品替换的相关权利。

中行网银(BOCNET)企业服务历经多次版本升级,功能服务日益完善,客户满意度不断提高。继今年春节后推出的“用中行企业网银 享优惠产品套餐”优惠活动之后,中行将再次推出“用中行企业网银 赢缤纷好礼”的促销活动,凡在活动期间申请中行网银(BOCNET)的企业客户,将获赠2G或4G的时尚U盘。

中行网银(BOCNET)为不同规模企

业客户分别量身定制了不同类型的功能和服务,可以满足客户从境内到海外、从集团现金管理到中小企业基本财务管理等各类网银需求。凭借网银产品和服务方面的优势,中行在积极服务大型集团客户的同时,还将关注的目光投向了众多中小企业客户,想中小企业之需、急中小企业之急,通过贴心的产品设计和优惠的服务价格,致力于为广大的中小企业客户提供更加周

到、便利的金融服务。

对于企业客户而言,只要在本次活动期间申请开通了中行网银(BOCNET),不仅可以获赠中行网银“光标小子”外形的精美U盘,还可以在几大类优惠套餐中选择合适的产品,享受服务费、汇划费等多项折扣优惠。更重要的是,今后通过中行网银(BOCNET)可以显著提高企业财务管理效率,降低财务成本和日常费用,从点滴处助力中小企业收益增长。

据了解,中行本次活动将从7月下旬在全国范围内全部展开,为期两个月。该行表示,在进行优惠促销的同时,还将继续致力于产品更新和服务提升,力求为广大客户提供更加完善的企业网银服务。

中行网银服务特色

- 操作更安全:**用户名、网银密码加动态口令或USBKEY密码的双因素认证方式,确保客户账户和资金安全;
- 汇划更灵活:**个性化的授权模式定制、批量交易委托、严格锁定收款人的服务功能,满足企业灵活的资金汇划需求;
- 财富更增值:**网上第三方存管、期货出入金、资产托管服务为企业理财提供便捷通道,帮助企业及时把握投资机会,实现收益增长;

4.管理更轻松:客户留言互动、到账信息查询、交易数据下载等服务方便企业客户内部信息沟通、追踪交易进程和财务对账,轻松提高财务管理效率;

5.全球金融服务:目前,中行网银海外服务范围已拓展至27个国家和地区,充分发挥了中行在海外金融服务方面的一贯优势。

中行网银申请方式

企业需携带组织机构代码证(副本)、营业执照(副本)、经办人的有效身份证件原件、单位介绍信、加盖银行预留印鉴的申请表等资料,到开户行申请网上银行服务。

详情请登录中行网站 www.boc.cn 或拨打中行客户服务热线 95566。

