

时事经济与航运

中国海洋运输情报网主办

2016 年 05 月 09 日 (第 517 期总第 1576 期)

◇ 中国经济尚不能轻言 U 型反转	1
◇ 三大班轮联盟三分天下	3
◇ “生存难”凸显 造船业砥砺前行	7
◇ 2016 年第一季度全球海工装备市场分析	9
◇ 2015 年我国港口集装箱发展现状及趋势	13

中国经济尚不能轻言 U 型反转

4 月 11-15 日被称为中国的“超级数据周”，一系列重要宏观经济数据陆续发布。2016 年“开门红”已经成为板上钉钉的事实。最新数据显示，虽然中国传统行业依然面临巨大挑战，经济下行压力仍然较大，但一些可喜的变化令人振奋，前期以供给侧改革为导向的政策红利正在显现。总体来讲，第一季度数据支持中国经济止跌企稳的趋势判断，特别在新经济领域，积极向好的因素正在逐渐积累，并必将为中国经济的持续、健康发展提供重要支撑。

国际机构纷纷看好中国经济

鉴于近期的一系列最新数据，主要国际机构纷纷看好中国经济发展。例如，国际货币基金组织(IMF)4 月 12 日发布的《世界经济展望》分别下调 2016 和 2017 年全球经济增速 0.2 和 0.1 个百分点，至 3.2%和 3.5%，但唯独上调中国 2016 和 2017 年经济预期至 6.5%和 6.2%。这次调整距离上次 IMF 预测只有 3 个月时间，而调整的依据也主要是中国 1-3 月的宏观经济数据。这也反映了 IMF 基本认可中国经济在过去一段时间，特别是第一季度呈现的新趋势。IMF 总裁拉加德指出，中国人民银行近期在加强与市场沟通、稳定汇率等领域均有所进步，这都有利于提升国际社会对中国经济的信心。但同时，《世界经济展望》也强调中国经济仍然面临不少挑战，例如在由以制造和投资为主的驱动模式向以消费和服务驱动模式转型过程中，如何实现经济的再平衡和平稳发展将是关键。

无独有偶，尽管今年初穆迪、标普下调中国经济展望，但 4 月 12 日国际三大信用评级公司之一的惠誉没有“跟风”，坚持自 2015 年 11 月以来对中国市场的“稳定”展望。惠誉的理由包括中国外汇储备仍居全球之首，远远超过国家的外债规模。近期中国外汇储备的积极变化再次印证了这一点。例如，3 月外汇储备比 2 月净增 102 亿美元，高达 3.21 万亿美元，并结束了连续 4 个月的下降趋势。同时，惠誉也指出近期中国资本市场和汇率流动性和波动较大，但总体上仍处于稳定和可控状态，从而对中国经济发展充满信心。

传统行业数据普遍趋好

这周刚刚公布的诸多宏观数据普遍趋好。例如，3 月 CPI 环比下降 0.4%，但同比增加 2.3%。PPI 仍然呈现 49 个月以来的下降趋势，但是下降幅度收窄，3 月为-4.3%，前值为-4.9%。同时 PPI 实现 2014 年 1 月以来首次环比增加，为 0.5%。CPI 和 PPI 的改善有利于中国企业盈利的提高。在此背景下，1-2 月中国规模以上工业企业新增利润 355 亿元，增长 4.8%，从而也结束了 2015 全年利润下降的局面。

同时，制造业 PMI 指数由 2 月的 49 提高为 3 月的 50.2，是自 2015 年 8 月以来持续低于荣枯线的趋势性改进，反映中国经济活动正在缓慢复苏。其中，新订单指数、采购量指数、原材料库存指数等指标也都出现回升趋势。

此外，2 月固定资产投资累计完成额 3.8 万亿，增速 10.2%，超过 2015 年全年平均增速 0.2 个百分点，并实现 1 年以来的首次回升。其中国有及国有控股固定资产投资额接近 1.3 万亿，增速高达 20.2%，这也充分体现中国国有企业在本轮经济复苏过程中的中坚力量地位。

另外，作为中国经济增长重要驱动力的进出口也递交了一份振奋人心的答卷。其中 3 月进出口总额 1.9 万亿，包括出口 1.05 万亿，进口 0.85 万亿，与 2 月相比均大幅提高，环比增速分别高达 27.9% 和 39.8%。出口同比增加 18.5%，前值为 -20.6%，不仅一举扭转负增长趋势，并且反弹迅猛，实现“撑杆跳”。

但在为中国经济逐渐转好庆幸的同时，也应保持冷静思考。中国经济正在向好的方向发展，但根基仍然不够坚固，需要进一步夯实。第一季度的部分宏观数据也验证了这一点。例如，1-2 月全国工业用电量同比下降 2%，对全社会用电量增长的贡献率为 -70%。其中，重工业用电量同比下降 2.3%，轻工业用电量同比回落 0.8%。另外，货运量 1-2 月持续下降，增速甚至由正转负，即由 1 月同比增速的 1.5% 下降为 2 月的 -0.5%。其中，铁路和公路货运量同比和累计增长均出现回落，尽管水运货运量增长较快，2 月同比增速达 11.5%。

新经济数据令人鼓舞

今年的政府工作报告首提“新经济”，它不仅指第三产业中的“互联网+”、电子商务等新兴产业，也包括基于传统第一、二产业而发展起来的新兴业态，如 3D 打印技术、智能制造等。与传统行业数据喜忧参半相比，第一季度新经济领域数据令人鼓舞，凸显中国经济结构的再调整战略已经初见成效。

例如，1-2 月中国网上商品和服务零售额同比增加 27.2%，远超同期社会零售额增速 (10.2%)。同时，阿里巴巴最新的 2015 年度财务报表显示其中国区的零售交易总额高达 3 万亿人民币，已超过沃尔玛成为全球最大零售商。而阿里巴巴能够在短短 16 年时间内就赶超具有 50 多年历史的老牌全球零售巨头，主要得益于互联网技术 (大数据、云计算等) 在中国的迅猛发展及广泛运用。

作为新经济重要代表的信息产业今年也是“开门红”。1-2 月中国软件和信息技术服务业主要指标增速加快，其中运营服务收入同比增加 15.6%，软件业务收入同比增加 15.5% 等。同时，外资对中国新经济，特别是高技术服务业的发展也充满极大期待和信心。1-3 月高技术服务业中的数字内容及相关服务、信息技术服务实际使用外资同比分别增长 241.7% 和 208.2%。

新经济不仅助力中国产业结构的成功转型，也在吸纳劳动力领域做出了积极贡献。例如，占中国全国社会零售总额 10% 的阿里平台带来超过 1500 万的直接就业和超过 3000 万的间接就业。另外，数据显示，1-3 月就业市场保持稳定，这在很大程度上得益于中国就业市场的韧性，以及服务业和新经济的快速增长，从而能够抵消、缓解同期“去产能”背景下的职工分流和转岗压力。

总之，第一季度新鲜出炉的宏观数据支持中国经济温和回暖的基本判断，政策红利开始显现，积极因素正在积累，市场信心明显增强。与此同时，我们也应清楚认识到目前的增长基础仍然不够坚实，“三去、一降、一补”任务仍然非常艰巨，尚不能轻言 U 型反转。

[返回](#)

三大班轮联盟三分天下

多个渠道透露出的消息显示，继 2M 和 OCEAN Alliance 之后，集装箱班轮运输市场第三家联盟即将浮出水面。

数周前，6 家班轮公司已经签署联盟的合作备忘录（MOU）。这 6 家班轮公司包括：赫伯罗特、韩进海运、阳明海运、商船三井、日本邮船和川崎汽船。如果包括正在与赫伯罗特进行合并谈判的阿拉伯航运，以及可能与韩进海运进行合并的现代商船，这一新联盟（由于联盟名称尚未公布，姑且命名为第三联盟）将包括 8 家班轮公司。

阳明海运董事长卢峰海 5 月 5 日接受台湾地区媒体采访时透露，新联盟已经签订 MOU，正向美国、欧盟、中国和日本相关机构进行自我评估和报备程序，预计相关流程可望在未来两周内完成。一旦完成所有监管机构的相关程序，将很快向市场公布。

由此，班轮运输市场三足鼎立局面即将形成。

“弃儿”抱团

根据下表中 Alphaliner 的数据，截止到 5 月 7 日，全球排名前 16 位的集装箱班轮公司，有 15 家属于四大联盟成员（除了汉堡南美）。其中，马士基航运与地中海航运组建为 2M 联盟；达飞轮船、远中海集运、阿拉伯航运组建为 03 联盟；原中远集运、川崎汽船、阳明海运、韩进海运和长荣海运组成 CKYHE 联盟；赫伯罗特、商船三井、日本邮船、东方海外、美总轮船、现代商船组成 G6 联盟。

此前的 4 月 20 日，中国远洋海运集团所属中远海运集装箱运输有限公司（中远海运集装箱）在上海与达飞轮船、长荣海运和东方海外就成立“海洋联盟”（OCEAN Alliance）一事签署了合作备忘录。

在 OCEAN Alliance 之后，除了期限长达 10 年的 2M 保持稳固之外，意味着 03、CKYHE 和 G6 都将面临分崩离析、重新组合的局面。03 仅剩阿拉伯航运，CKYHE 剩下川崎汽船、阳明海运和韩进海运，G6 剩下赫伯罗特、商船三井、日本邮船以及现代商船。市场也在纷纷猜测剩余被“抛弃”的班轮公司如何组合、如何抗衡，伴随着第三联盟的组建，这一谜底已经解开。除了依然不“入盟”的汉堡南美之外，此前分属 4 家联盟的 15 家班轮公司经过重组合并之后重新组合成为 3 家联盟。

第三联盟中，依据运力规模而言，正在商谈合并阿拉伯航运的赫伯罗特显然是“老大”，目前运力规模排名全球第 6，占据全球 4.5% 的市场份额，如果算入阿拉伯航运之后，运力规模将超越长荣海运排名全球第 5，占据全球 7.1% 的市场份额。

日本三家主要班轮公司商船三井、日本邮船和川崎汽船也曾纷起合并传闻，如今入得同一联盟，也算是另外一种形式的“携手同行”。三家班轮公司倘若相加，运力规模将占据 6.9% 的市场份额，稍逊于赫伯罗特和阿拉伯航运的联合体。

韩国最大班轮公司韩进海运在新联盟中若论个体运力规模，仅次于赫伯罗特，但毕竟是“孤军奋战”。目前遭遇新联盟“抛弃”的现代商船的命运则更为悲惨，依据目前的情况而言，其大股东韩国产业银行（KDB 银行）同时也是韩进海运的大债主，有望成为促成两家韩国班轮公司的整合合并。如是，两家韩国班轮公司整合后的运力规模将排名全球第 6，占据全球 5.0% 的市场份额。

新联盟中的阳明海运同与长荣海运属于 CKYHE 联盟成员，与中远集运有着更为悠长的合作关系，但是最终并未“中选” OCEAN Alliance，其中原因不得而知，但是运力规模应该是其中的一个考量因素。目前，阳明海运运力规模排名全球第 10，占据全球 2.6% 的市场份额。

三足鼎立

此前 OCEAN Alliance 在成立之时宣布将在现有联盟完成合约期运作后，于 2016 年 4 月开始正式运作。如今，随着第三联盟的正式组建，尽管四大联盟的格局将维持到明年 3 月，新的三足鼎立的联盟竞争格局显然已经形成。

根据 Alphaliner 的数据，截止到 5 月 7 日，2M 共拥有总运力约 575.75 万 TEU、1094 艘，手持订单约 91.68 万 TEU、68 艘；目前拥有运力占据全球 27.9% 的市场份额。

OCEAN Alliance 联盟成员（包括美总轮船）共拥有总运力约 543 万 TEU、1119 艘，手持订单约 129.13 万 TEU、101 艘；目前拥有运力占据全球 26.4% 的市场份额。

第三联盟成员（包括阿拉伯航运、现代商船）共拥有总运力约 443.63 万 TEU、736 艘，手持订单约 59.48 万 TEU、42 艘；目前拥有运力占据全球 21% 的市场份额。

三相对比，在联盟成员的总运力规模上，三大联盟的总运力规模占比均超过两成，实力非常接近。这样预示着从联盟层面上看，班轮市场的竞争已经演变为三大联盟之间的竞争。

市场集中度提高

在目前四大联盟主要进行合作的美欧两大干线上，根据 Alphaliner 的数据，截止到 4 月 1 日，在亚欧航线上，2M 占据 35% 的运力份额，CKYHE 占据 25% 的运力份额，03 占据 23% 的运力份额，G6 占据 16% 的市场份额；在北美航线上，2M 占据 16% 的运力份额，CKYHE 占据 34% 的运力份额，03 占据 14% 的运力份额，G6 占据 29% 的市场份额。

一旦新的三家联盟投入运作，按照当前数据简单计算，在亚欧航线上，Ocean Alliance 共投入周运力为 11.12 万 TEU，占据约 30% 的市场份额；第三联盟共投入周运力为 11.15 万 TEU，占据约 30% 的市场份额；相较 2M 约 35% 的市场份额，三家联盟可谓旗鼓相当。三家联盟相加，共占据亚欧航线 95% 的市场份额，意味着亚欧航线未来基本被三家联盟所垄断。

在太平洋航线上，Ocean Alliance 共投入周运力为 13.93 万 TEU，占据约 33% 的市场份额；第三联盟共投入周运力为 16.15 万 TEU，占据约 38% 的市场份额；相较 2M 约 16% 的市场份额，第三联盟和 Ocean Alliance 可谓是两强争霸。而三家联盟相加，共占据太平洋航线 87% 的市场份额。

从上述数据可以看出，伴随着三大联盟的形成，以联盟为单位进行计算，在欧美干线上的市场集中度得到显著提高。

相对于目前 2M 主要在欧美干线上进行合作，Ocean Alliance 所涉及的合作范围远不止欧美两大干线，而是“全球合作”，至少包括：亚洲往返西北欧，亚洲往返地中海，远东往返红海以及远东往返波斯湾区域，亚洲往返美国西岸/东岸，以及大西洋航线。第三联盟合作的航线除了欧美两大干线之外，其他区域的航线合作也将涉及。

如今班轮市场主要有四大联盟：2M 联盟、G6 联盟、CKYHE 联盟以及 03 联盟。2M 联盟是在 P3 方案折戟之后于 2014 年下半年提出，并于 2015 年 1 月正式开始运作，合作期限为 10 年；2011 年底，新世界联盟和伟大联盟的 6 家班轮公司成员（美总轮船、商船三井、赫伯罗特、日本邮船、东方海外和现代商船），同意合并成为 G6 联盟；2014 年 3 月，长荣海运加入中远集运、川崎汽船、阳明海运以及韩进海运组成的 CKYH 成为 CKYHE，合作期限为 2 年期；2014 年 9 月，达飞轮船携手中海集运、阿拉伯航运组建 03 联盟，03 签订的共舱协议为 2 年期。

从班轮公会到班轮联盟

竞争与合作自始至终贯穿于班轮市场，不断变化的市场形势促使班轮公司间纵横捭阖不断地进行重组。各班轮公司不管规模大小，都向全球承运人方向发展，运输的线路也由原先的线状变为网络状，其合作形式也从早期的班轮公会、协商协议组织向联营体与战略联盟变迁。

班轮公会在航运市场上发挥过积极作用，特别是上世纪初在欧亚航线市场上，对波动的运费起到平衡作用，并把消耗资源降至最低，提供建设性合作机会。因此从一定意义上讲，对于稳定航运市场的供需关系，保障托运人的贸易货物和现代物流得以安全和顺畅地运行，班轮公会功不可没。

2008年10月18日，欧盟废止4056/86规则，并规定班轮公会的组织形式将不再依法保留。4056/86规则废止使班轮公会不再享有反垄断豁免权，班轮公会的取消，标志着欧盟班轮市场上班轮公会时代的结束。应该说，1998年美国通过《远洋航运改革法》及欧盟废除4056/86规则对班轮市场的影响巨大，班轮公会的垄断地位崩溃，市场格局发生变化，以班轮公会为主导的市场秩序也被打破。

就市场而言，班轮公会消失，公会的市场参考运价不再存在。这样的市场环境必然导致更加激烈的竞争，竞争的核心是掌握对市场的控制力，将集中体现在争夺定价权上。在经营方式上，原班轮公会成员在公会取消后，只有转为采取以联盟（联营）或独立承运人的方式经营。在联盟（联营）方式经营上，一班轮公司间联营协议在不超过某一特定市场份额的一定比例就可以继续享受欧盟823/2000条例规定的反垄断豁免。

回顾几十年来班轮业发展历程，可以看到各班轮公司在探求生存和发展之道时基本上沿袭了从竞争走向联合的道路。联盟以其松散、灵活及法律手续简便等优势取得了相当大的成功。联盟成员的航线互补、舱位互租、码头共享等实践证明，战略联盟在航线设计、资源优化、成本控制等方面有一定优势，但联盟成员的相对独立、各自为政等因素也造成联营体的航线经营和管理都较为复杂。

积极联盟者：竞争中合作先行

在2015年班轮市场形成四大联盟的竞争格局之前的20年，联盟已经逐渐成为航运市场的主旋律。

纵观航运联盟的发展历史，我们发现赫伯罗特可谓是一个积极的结盟者，它的经历可谓全面展示了航运联盟“灵活多变”的特点。

1972年，赫伯罗特与日本邮船、商船三井、东方海外等班轮公司共同组建了Trio联盟，开始在亚欧航线上采用共同的时间表和船舶管理。1995年之后，航运联盟开始重组，赫伯罗特、日本邮船、东方海外、马来西亚航运等班轮公司组成全新的“伟大联盟”；同期班轮市场逐渐形成了美总轮船、现代商船、商船三井组建的“新世界联盟”，中远集运、川崎汽船、阳明海运组建的CKY联盟，韩进海运、胜利航运、阿拉伯航运等组建的“联合联盟”，地中海航运和达飞轮船也开始联营亚欧航线；以及主要进行独立运作的马士基航运、长荣海运以及中海集运。2006年，伟大联盟与新世界联盟开始在主干航线上进行合作，至2011年两大联盟尚存的6家班轮公司成员合并成为G6联盟。如今，赫伯罗特再次领衔组建第三联盟。

赫伯罗特“显赫”的联盟经验可从其最近一份新闻稿的自我评价中得到印证：赫伯罗特对于联盟的其他成员来说，所拥有的重要资产之一是来自于其有着专有的技术和长期的经验来组织、结构和运行一个运作良好的联盟体。

除了赫伯罗特之外，对于结盟表现积极的班轮公司通常拥有中等的运力规模、在市场竞争中并不具备突出的竞争优势，这些班轮公司对于规模经济有着长期愿景，因此数家班轮公司结盟的形式就变得愈发普遍。对于班轮公司而言，联盟体并非“保险箱”。在竞争中组合，在组合中竞争。能否生存，能否生存的好，关键还得看自身经营情况。

上海海事大学科学研究院教授寿建敏表示，要了解如今班轮市场上联盟体为何迅速蔓延，班轮公司为何热衷于组建航运联盟，就必须要了解当前的市场背景。第一，经济高速增长的时代已经过去，折射到航运市场上，未来航运市场将以低增长或者恢复性增长为主，也就意味着导致运力大幅、快速上升的时代已经结束了。之前一波运力大涨的原因在于产业迁徙，这种迁徙带来大量原材料以及产成品的运输的变动，目前全球性的产业迁徙基本上已经稳定，这样就造成了海上运输格局的相对稳定，不会有很大的起落。第二，由于成本而考虑的船舶大型化造成运力增速要超过需求增速，船舶大型化又带来航线的重新布局。对于班轮公司而言，最重要一点是需要稳定的货源，才能产生效益，因而增强揽货能力成为班轮公司的最大挑战，加大联盟合作、扩大客户池无疑是不二之

选。第三，信息技术的不断发展为合作运输带来便利化，使得大规模的全球性的合作运营成为可能。

不结盟者转变态度：顺势而为

可以明显看出，在 2013 年马士基航运携手地中海航运以及达飞轮船欲组建 P3 联盟之后，对于班轮市场的冲击不可谓不大。

多家班轮公司人士认为，在班轮运输市场的主干航线上，“大合作”和“大船”已成趋势。随着越来越多超大型船舶加入市场，对于任何一家单一公司的揽货能力都是一个巨大的挑战，因而全球第一的马士基航运都寻求建立 P3 网络。2014 年年 6 月中国商务部发布禁令否决 P3，随即马士基航运与地中海航运火速抛弃“达飞轮船”，组建力量稍小的 2M 联盟，自 2015 年初开始运营。

2013 年 10 月底，马士基航运时任首席航线与市场运营官文森特·克拉克（Vincent Clerc）表示，P3 联盟的主要商业动因，一是为应对世界贸易的低迷；二是为更有效率地部署即将交付的超大型集装箱船舶。

尽管 P3 最终遭否，但是合作期限长达 10 年的 2M 联盟的火速实现，也显示了马士基航运对于班轮市场未来前景的悲观预判。

长荣海运、中海集运与马士基航运同处一个市场，感受到相同甚至更加严峻的市场压力。

2014 年 3 月 1 日，长荣海运正式加入此前由中远集运、川崎汽船、阳明海运、韩进海运组建的 CKYH 联盟，成为 CKYHE 联盟。此前长荣海运号称“从不结盟”。而追根溯源，从坚决不造万箱船态度改变的那一刻也许已经可以预见到长荣海运的结盟行为。长荣海运创始人张荣发曾是坚定的万箱船建造反对派，公开表示配载万箱船“无用论”，他认为经营万箱船要承受很大的风险。但自 2012 年开始，长荣海运相继订造了 10 艘 1.38 万 TEU 型、10 艘 1.4 万 TEU 以及 11 艘 1.8 万 TEU 型船。市场状况对于大量新造船的长荣海运而言，仅靠单枪匹马很难发挥大船的成本优势，加入联盟体是迫不得已，也是顺理成章。所幸的是，在正式宣布加入联盟之前，长荣海运与 CKYH 就有着舱位互租合作。

而长期奉行“合作不联盟”的中海集运面对市场形势变化，经营理念也悄然发生着变化。2013 年，中海集运和阿拉伯航运签订了亚欧航线的联营协议，并各自订造了 5 艘 1.9 万 TEU 型船。中海集团一位高层称，问到是否大联盟以及成为班轮市场的趋势时，这位高层坦言：“显而易见，随着越来越多超大型集装箱船舶进入市场，对任何一家单一班轮公司的揽货能力都是巨大挑战，因而我们看到即使排名全球第一的马士基航运也在寻求建立 P3 联盟。中海集运自然也看到了市场形势的变化。”最终，P3 联盟的“弃儿”达飞轮船与中海集运、阿拉伯航运组建 O3 联盟。

汉堡南美：落魄者还是孤胆英雄

此前在 OCEAN Alliance 成立之日，中远海运集装箱副总经理朱建东表示：“Ocean Alliance 是班轮公司相互选择的结果。”而中远海运集团副总经理黄小文进一步指出，对于合作伙伴的选择，除了规模上的考量，还有经营理念和价值观上的“志同道合”。

如今，伴随着赫伯罗特（包含阿拉伯航运）、韩进海运（包含现代商船）、阳明海运、日本邮船、商船三井和川崎汽船组建新联盟，前 16 大班轮公司仅剩汉堡南美，在班轮公司竞争格局大变的过程中，在“相互选择”的过程中，汉堡南美究竟如何被弃或者是主动放弃？下一步何去何从？

然而翻开汉堡南美长达 145 年的发展史，在其目前运力规模排名全球第 7（截至 2016 年 5 月 7 日，汉堡南美拥有运力约为 63.31 万 TEU，128 艘，运力规模约占全球 3.1% 的市场份额）的背后，赫然是一段兼并史。

汉堡南美于 1871 年由汉堡 11 家商贸公司出资成立，开创了南美航线快速蒸汽轮船航运的历史。经历过第一次、第二次世界大战两次船队覆灭后，1951 年，汉堡南美重新恢复欧洲与南美东海岸航线。而从 20 世纪 50 年代开始，汉堡南美就开始了收购之路。1956

年收购德国 Levante Linie 船务公司，1967 年收购 Atlas Levante Linie (ALL) 船务公司，1986 年收购德国 Nah-Ost-Linien 公司，1989 年收购西班牙航运公司 Linie Ybarra y Cia. Sudamerica S.A. 一半股权，1990 年收购英国 Furness Withy 集团、瑞典 Laser Lines 航运公司、鹿特丹 RZAL 航运公司和 Havenlijn 航运公司，1998 年收购巴西 Aliança 和 South Seas Steamship 航运公司，1999 年接管南太平洋集装箱航运公司 South Pacific Container Lines 和 Transroll 欧洲—南美东海岸航线业务，2000 年收购跨美洲班轮公司克罗利海运公司 (CAT)，2003 年接管 Ellerman 地中海、印度 / 巴基斯坦航线、建恒船务有限公司亚洲—南美航线，2005 年接管 Ybarra Sud 船务公司所有业务，2006 年接管俄罗斯远东海洋轮船公司在澳大利亚 / 新西兰和亚洲、北美的口岸货运业务，2007 年接管歌诗达集装箱运输有限公司从地中海到南美东、北海岸和中美洲以及从加勒比海到加拿大、古巴的航线，2008 年取代澳大利亚新西兰航运服务公司的品牌，2009 取代年歌诗达集装箱运输有限公司 (CCL) 品牌，2015 年接管智利航运国际有限公司 (CCNI) 的集装箱班轮服务。

除了坚持用收购、接管等方式快速增长运力规模之外，探究汉堡南美暂时不结盟的原因恐怕还要考虑其母公司。

汉堡南美是德国最大、最著名的家族企业欧特克家族集团中的一员。欧特克集团 1936 年收购了汉堡南美部分股份，1955 年全权收购了汉堡南美。除航运业务以外，欧特克集团主要业务还包括食品工业、啤酒厂、含气葡萄酒、金融服务、顶级欧洲酒店服务等，涉及到很多商业领域。根据 2014 年的数据，航运业务的收入占据整个欧特克集团的 47.4%，食品业务收入占据 24%，啤酒和不含酒精饮料业务收入占据 17.6%，气泡酒、红酒和烈性酒业务收入占据 6.4%，其他业务收入占据 4.6%。也许正是基于母公司多元化的业务领域，也是汉堡南美并不热衷于联盟的原因。我们也可以很容易记起 2012 年汉堡南美与赫伯罗特之间合并谈判最终失败的原因之一也是欧特克集团对于合并后新集团管理权归属问题心有疑虑。

对于前 16 大班轮公司中唯一一家未入“盟”的公司，汉堡南美的未来何去何从引发关注。有业内人士表示，汉堡南美本身在南美航线拥有竞争优势，时转势移，未来也有可能选择加入一家联盟；即使不加入联盟，在其他航线上也并非没有与三大联盟存在合作的可能性。此外，基于目前班轮公司合并热潮，未来两家德国班轮公司汉堡南美与赫伯罗特并非没有再次坐到谈判桌前的可能，一旦成功合并，汉堡南美也就自然入“盟”，而合并后的德国最大班轮公司运力规模将超越中远海运集装箱，成为全球第 4。

[返回](#)

“生存难”凸显 造船业砥砺前行

4 月 17 日，在淘宝网拍卖平台上，起拍价为 21.5 亿元的江苏舜天船舶股份有限公司破产资产首次拍卖遭遇流拍。此次拍卖的标的包括舜天船舶的债权类资产、存货、长期股权投资以及固定资产等，其中包括估值总计 2.5 亿元的 12 艘船舶以及价值 999 万元的 8 处不动产。事实上，舜天船舶并非第一家在司法拍卖中遭遇冷场的中国船企，去年年底，同样进入破产重整的南通明德重工有限公司也曾举行司法拍卖，并先后举行了 3 场网络拍卖会，起拍价由 15.8 亿元降至 10.1 亿元，但始终未见投资者愿意出价，最终宣布流拍。虽然按照计划，舜天船舶此次流拍后还将举行第二次司法拍卖，起拍价可能较第一次拍卖的价格降至 17.2 亿元，但是，无论最终拍卖结果如何，舜天船舶已是再无回天之力。

作为造船业曾经炙手可热的“明星船企”，舜天船舶最终宣布破产，黯然谢幕，过亿资产无人问津，不仅反映了市场优胜劣汰的残酷性，也表明了当前市场形势依旧严峻。随着今年第一季度全球新船订单量下滑，船企手持“存粮”订单日益“消耗”，“保交付”“求生存”成为船企今年及今后一段时期的首要任务，船企要在确保“活下来”的前提

下，“活”得更好、更强。

悲观数据折射后市隐忧

“经过‘十三五’大洗牌，全国能‘活’下来的地方船企不会超过 10 家，江苏最多 3~5 家。”业内一家船企高管表示，“十三五”将是船舶行业大洗牌、大破产、大重组的时代，央企船企将“亏损挺立”，地方船企则将面临接连破产倒闭的“噩梦”。尽管这一观点有些悲观，但该预言已从近期国际航运及造船市场的现状中可见一斑，也可从今年第一季度全球新船接单量大幅下滑以及船企当前的生存现状中得到印证。英国克拉克松研究公司的最新统计数据显示，今年第一季度，全球新船订单量大幅下滑，仅 77 艘；去年同期，全球新船订单量为 375 艘。其中，今年 1 月全球新船订单量最少，仅为 15 艘，而 2015 年 1 月全球新船订单量曾达到 179 艘。2 月，全球新船订单量略增，共 17 艘。该数据在 3 月迅速增加至 45 艘，主要来自我国船企接获的大量 Valemax 型超大型矿砂船（VLCC）订单。然而，除该型船之外的散货船新船订单量显著减少。据统计，今年第一季度，散货船（不包括 VLCC）新船订单量仅为 2 艘，而去年同期为 78 艘，导致新船订单量大跌的主要原因是全球散运市场的低迷。由于散运市场存在严重的运力过剩问题，散货船运费率持续走低，船东和船企并没有建造散货船的意愿。

不仅如此，今年第一季度，全球知名集运公司、运营商以及相关造船商的财务状况也无一例外反映出当前市场的严峻形势。日前，在韩国现代商船株式会社（HMM）财务状况迅速恶化之际，航运咨询机构 Alphaliner、商船三井（MOL）、日本川崎汽船株式会社等多家集运公司及运营商也被曝财务状况恶化。与此同时，中国造船商不堪巨大的财务压力而宣布精简造船业务的也比比皆是。其中，3 月 24 日，中海船舶重工集团有限公司正式更名为中海重工集团有限公司，并转型投资发展停车场业务。该公司相关负责人表示，这将为该公司的整体业务重构带来新的机遇。业内相关人士指出，国际金融危机的深层次影响还在继续发酵，造船业也仍处于深度调整期。船舶行业去产能行动正在艰难推进中，造船企业生产成本持续刚性上升，盈利空间继续承压，船企须切实提升风险识别和防控能力，有效应对市场变化。

“生存难”考验船企应对能力

尽管，宏观经济的复杂形势给造船业增添了一丝色彩，但当前深入船企骨髓里的“阵痛”已然难以言说。本报记者采访江苏泰州、南通等相关船企时了解到，尽管今年第一季度一些骨干船企发布的 3 大造船指标向好趋势明显，大多数船企的订单计划也排至明年甚至 2018 年，但这并未给企业及经营人员带来稍许安慰，他们更多的是对手持订单以及交船情况不确定等因素表示担忧。江苏一家民营船企负责人表示，截至今年 3 月底，该企业手持订单量为 260 万载重吨，其中某船型的批量订单占据手持订单的半壁江山。该船型原计划今年开工 4 艘，但考虑到市场形势，船东开始观望，企业放缓了生产节奏，今年只建造 3 艘。同时，车间内 1 艘船的在建分段月产量也只能勉强维持在 4000~5000 吨，其他的也仅是一些零碎的小项目。此外，一家海工企业负责人称，该公司建造完工的 1 座海工平台已在码头停靠了近 3 年时间，还有三四个产品也停靠在码头，船东迟迟不接收。不少船企负责人表示，目前，大多数企业都是在消耗“存粮”，在建船舶大多为前几年承接的订单。虽然业绩报表的数据“好看”，但实际上企业困难重重，加上市场复苏遥遥无期，今年如果再无新订单，企业不知道还能够撑多久。除此之外，记者了解到，一些船企手持订单中的批量订单也陆续遭遇撤单危机。有些船企承接的批量订单缩水程度甚至达到 8 成。此外，还有一些船企表示，尽管企业生产任务排到了 2018 年上半年，但这个期限实质是最后的交船日期。

“全球航运和造船形势的持续恶化，进一步加剧了‘接单难’‘交船难’和‘盈利难’对船企的影响力和冲击力，船企当前的首要任务是让企业能够生存下去。”江苏扬子江船业集团副总经理缪为群表示，首先，船企要围绕市场和客户的需求变化，全面推进精细化管理，眼睛向内，深挖潜力，深入开展降本降耗活动，以成本的竞争优势，与船

东互助、共渡难关。其次，船企要发挥自身特色和优势，在细分国际船舶市场的基础上，进一步加大高技术、高附加值船舶产品的研发投入力度，以超节能、低排放、高智能产品的有效供给创造新的市场需求，促使企业发展得更好；通过发挥市场品牌、机制灵活和技术管理等方面的综合优势，做优做强，促使企业实现蜕变。他表示，扬子江船业将密切关注优质造船资源特别是江苏优质造船资源的“洗牌”动向，择机参与国内船舶行业特别是江苏省船企的“洗牌”和兼并重组，在条件允许和机会适当的情况下，参与有价值和社会影响力的兼并重组，通过兼并重组使其造船实力和规模登上新台阶。

期盼“金融活水”扶持帮衬

受航运大环境的影响，国际船舶市场近年来持续低迷，部分船企订单不足，经营情况不佳，风险应对能力有所削弱；金融界谈“船”色变的现象依然存在，银行对船企授信持谨慎态度，预付款保函开立的难度加大，导致船企就算及时接单也难以开工。

当前船企面临的“融资难”问题具体体现在以下几方面。首先，银行对造船业放贷门槛提高，企业流动性资金收紧，加上船东前期付款比例较低，船企在建设期需要垫付大量的资金用于购买主机、钢板等材料和设备，致使部分船企出现营运资金的严重短缺，企业融资压力较大。其次，由于航运业萎靡不振，船东接船意愿不强，在建造过程中，船东个性化要求多且高，在建船舶的交付也存在诸多挑战。此外，为了控制风险，银行往往要求资产抵押，但船企的资产价值无法满足银行的要求。

对此，相关船企负责人表示，船舶行业确实面临产能严重过剩和船市持续低迷的严峻形势，但更应该看到世界造船中心向中国转移的大趋势没有改变，中国船舶行业的综合竞争优势依然存在。他们呼吁金融机构雪中送炭，提供积极有效的金融支持，积极加大对船企特别是骨干船企的支持力度，实施差异化管理，扶优扶强，向有品牌、有市场、有订单的船企提供授信、融资、保函等金融业务支持，帮助骨干船企平稳走过市场低迷期，将我国的金融优势转换成船舶行业转型升级的发展优势和国际竞争优势，为建设世界造船强国和海洋强国提供强大的金融支持，以战略眼光来思考和支持船舶企业渡难关。近年来，也有一些金融机构针对船企“融资难”的问题，打破常规，灵活运用政策，开拓业务新模式，与船企共渡难关。国家开发银行江苏省分行创新设计了“保函+卖方信贷”的融资模式，先后支持了江苏苏美达集团有限公司、江苏新韩通船舶重工有限公司、太平洋造船集团等一批企业。该融资模式基于融资结构设计和风险控制，将船舶经纪人直接作为授信对象，用自身信用帮助船企解决保函开立和船舶建造的资金需求问题，船舶经纪人同时也帮助银行控制资金的支付和设备采购，降低了银行的信贷管理风险，从而增加了信用条件，在解决船企“融资难”问题的同时，也保障了银行的债权安全。该行相关负责人表示，今后，该行将在船舶融资领域继续发挥全牌照功能优势，协调地方政府设立船舶融资担保基金，为银行给船舶企业贷款提供担保，从而拓展新的船舶融资渠道。

对此，江苏一家民营船企负责人呼吁金融机构理性区别对待船企，在把控风险的同时，重点支持骨干优势船企做大做强，推动化解过剩造船产能，提高造船产业集中度。一方面，政策性金融机构应继续扩大对高技术、高附加值船舶产品出口的政策性支持力度；另一方面，金融监管机构应完善一些不适合船舶企业特点的管理规定，如规定单船项下的船东预付款资金和贷款不可以通用等，帮助骨干优势船企降低资金成本。

[返回](#)

2016年第一季度全球海工装备市场分析

2016年第一季度，全球仅成交各类海洋工程装备7艘（座）、金额为3.88亿美元，同比下滑幅度分别高达90%和83%，创下十多年来全球单季成交最低纪录。其成交结构延续了油价下滑以来的特点，仅有生产平台和海工作业船领域有订单敲定，海工支持船连续3个月未有新订单出现，钻井装备依旧零成交。2016年第一季度成交的7艘（座）

海工装备中，中国海工装备建造企业独揽 5 座，成为第一季度接单量最多的国家，包括 1 座自升式试采平台和 4 座自升式服务平台，但是 5 座平台价值量均较小，总的成交额仅为 1.55 亿美元左右。

2016 年第一季度，海上油气开发项目延期搁置情况超出预期，全球海洋工程装备市场形势进一步恶化。钻井平台和海工支持船（OSV）订单绝迹；不足 4 亿美元的成交额创下近十多年来单季成交最低纪录；海工装备建造企业生存压力持续增大，部分企业已处在生死边缘，急需提高生存能力和拓展新的生存空间。

海工装备市场总体情况

“冻产”预期刺激油价“虚涨”。2016 年第一季度，国际原油价格先抑后扬，整体呈现“回暖”态势。1 月，国际原油价格延续 2015 年的下行态势，一度跌破 30 美元/桶，之后随着沙特、俄罗斯、委内瑞拉等主要产油国释放出“冻产”的积极信号，油价一路攀升至 40 美元/桶。然而，伊朗坚持在产量恢复至 400 万桶水平之前不会“冻产”，以沙特为首的石油输出国组织（OPEC）及俄罗斯等主要产油地区草拟的“冻产”协议最终流产。伴随着全球原油消费增速的进一步放缓以及产量和库存持续保持高位，国际原油价格将在未来一段时期内持续承压。

2016 年第一季度全球海工装备市场分析

全球油气勘探开发投资继续削减。为应对低油价的“新常态”，石油公司在停派股息、加快资产售卖、裁减员工的同时，进一步加大了勘探开发投资的削减力度。英国 Barclays 银行通过对全球 225 家油气公司的调查，将 2016 年全球油气勘探开发投资同比下滑幅度由年初预期的 15% 上调至 27%，高于 2015 年 23% 的削减幅度，这也意味着全球油气勘探开发投资将连续两年出现大幅削减，且呈现加速态势。一些石油公司投资削减力度格外显著，如雪佛龙计划将 2016~2017 年的资本支出预算削减 36%，美国 Noble Energy 和阿纳达科的削减幅度更是达到 50% 左右。

2016 年第一季度全球海工装备市场分析

产油国主动调整财税政策。在石油公司大幅缩减资本支出的背景下，各产油国油气行业出现不同程度萎缩。为缓解油价暴跌对油气行业带来的压力，主要产油国主动调整相关政策以刺激行业发展。3 月，英国再次出台针对北海油气行业的减税政策，大幅削减油气税收，将油气附加税税率从 20% 下调至 10%，并取消了此前高达 35% 的石油收入税；印度政府也将油气开发税下调 20%，并通过天然气价格自由化和补贴等方式鼓励深水和超深水气田的开发；俄罗斯新出台的《2035 年前俄罗斯石油领域发展总路线图》中也提出允许私企参与北极大陆架油田开发，降低油企税负。这些政策的实施为海上油气开发带来积极信号，但是效果有待观察。

2016 年第一季度全球海工装备市场分析

运营市场寻底仍在继续。海工装备运营市场下行态势依旧，装备租金和利用率持续下探，现有租约被下调租金甚至被提前终止的情况也不断发生。利用率方面，2016 年第一季度，浮式钻井平台和自升式钻井平台利用率下滑 5 个百分点和 2 个百分点，分别为 73% 和 72%。截至 3 月底，钻井平台闲置封存规模高达 274 艘（座），相当于过往 4 年钻井平台的成交总量。OSV 闲置封存规模也创下历史新高，平台供应船（PSV）和三用工作船（AHTS）闲置总量接近 1400 艘，包括其他海工支持船在内，OSV 总的闲置封存规模已超过 1500 艘。租金方面，截至 2016 年 3 月底，浮式钻井平台日租金仅为 18.8 万美元，较年初下滑 5.6%，同期自升式钻井平台日租金也下滑 0.2% 至 8.3 万美元。OSV 租金下滑则更为明显，80 吨和 120 吨系柱拉力 AHTS 日租金较年初分别下滑 9.8% 和 14.0% 至 6400 美元和 8600 美元，3200 载重吨和 4000 载重吨 PSV 日租金下滑 14% 和 8.2%，分别为 1.11 万美元和 1.45 万美元。

装备成交额创十多年来单季最低纪录。在运营市场不断下行以及船东对市场短期内复苏持悲观态度的背景下，海工装备新订单几乎绝迹。2016 年第一季度，全球仅成交各

类海工装备 7 艘（座）、金额为 3.88 亿美元，同比下滑幅度分别高达 90%和 83%，创下十多年来全球单季成交最低纪录。其成交结构延续了油价下滑以来的特点，仅有生产平台和海工作业船（OCV）订单敲定，OSV 连续三个月未有新订单出现，钻井装备依旧零成交。OCV 方面成交了 4 座自升式服务平台（Liftboat）和 1 艘风电场服务居住船，生产平台方面成交了 1 座自升式试采平台，并生效了 1 座浮式液化天然气储存再气化装置（FSRU）选择权订单。中韩海工装备建造企业均少量接单，新加坡海工装备建造企业颗粒无收。2016 年第一季度成交的 7 艘（座）海工装备中，中国海工装备建造企业独揽 5 座，包括 1 座自升式试采平台和 4 座 Liftboat，成为一季度接单量最多的国家，但是 5 座平台价值量均较小，总的成交额仅为 1.55 亿美元左右；韩国方面则凭借 1 座价值量为 2.23 亿美元的 FSRU 成为第一季度全球接单额最多的国家。

油气公司进一步压缩成本，生产平台延期情况超出预期。

少数前期进展顺利并有望 2016 年授出总包合同的大型项目，也出现延期情况。2015 年，尽管海洋油气开发项目被大规模延期搁置，但仍有少数投资额巨大的开发项目取得实质性进展，有些项目前端工程设计已经基本完成，甚至进入总包合同招标阶段，并计划于 2016 年授出总包合同。但 2016 年年初，油价不断创出新低，一度跌破 30 美元/桶，使得石油公司不得不考虑进一步压缩开发成本，相关项目决策也更加谨慎，导致项目延期情况超出预期。目前，澳大利亚西部海域 Browse 气田项目、加拿大 Douglas Channel 液化天然气（LNG）项目、墨西哥湾 Hopkins 深水项目均已被暂停，马来西亚国家石油公司也推迟了第二座浮式液化天然气储卸装置（FLNG）的交付日期。近期最有希望授出总包合同的重大浮式生产项目如南海流花 16-2 项目、墨西哥湾 Mad Dog 2 项目、莫桑比克 Coral FLNG 项目也存在一定变数。这些重点项目的推迟将对 2016 年全年海工装备市场成交额产生巨大影响。

虽然 FSRU 市场前景广阔，但受短期不利因素影响，订单尚未大规模释放。发展天然气是多数国家能源结构调整的主要方向，市场需求长期被看好，近些年陆上和海上 LNG 生产项目也大量涌现，且部分已经实现投产。这使得 FSRU 拥有了良好的发展环境。2015 年以来，不少 LNG 船东、浮式生产储油船（FPSO）运营商表示将进入 FSRU 领域；2016 年以来，Hoegh LNG 和 Golar LNG 等 FSRU 船东也表示将加大对 FSRU 市场的关注度和投资力度，并将业务重点转向 FSRU；Golar LNG 还考虑将旗下多艘 LNG 船改装为 FSRU。但从市场表现看，2016 年第一季度仅成交 1 座 FSRU，而且是现代重工与 HoeghLNG 于 2015 年签署的 1 份 FSRU 选择权订单生效。在油价低迷、LNG 生产项目被大量推迟的情况下，船东对投资订造 FSRU 更加谨慎，FSRU 订单的释放仍需一段时间。另外，目前在建的 8 座 FSRU 中，一半左右尚未签订租约。这也导致很多有意发展 FSRU 业务的船东进一步观望。

国际石油公司致力于压缩开发成本，生产平台招标范围扩展至中国海工企业。在当前市场环境下，石油公司极力压缩开发成本，除钻井成本、水下设备成本及服务成本外，生产平台建造成本也是重点压缩对象。为压低总包商投标价格，国际石油公司在进行大型浮式生产平台招标过程中，逐步引入中国、新加坡等业绩相对较少的海工企业，与韩国 3 大船企展开竞争，进而达到压缩成本的目的。这将导致浮式生产平台价格继续走低。以英国石油公司（BP）位于墨西哥湾的 Mad Dog 2 项目为例，三星重工、大宇造船海洋和现代重工于 2015 年提交的方案及报价并未达到 BP 预期，目前，BP 已计划将该项目半潜式生产平台壳体和上部模块分别进行招标，投标企业涵盖中远船务工程集团有限公司、新加坡吉宝岸外与海事、新加坡胜科海事等多家企业。

在建订单被多次推迟交付，钻井平台建造企业经营继续恶化。

资产价值继续走低，大量平台面临转售，钻井平台市场产生新造订单的可能性微乎其微。一方面，市场需求低迷导致钻井平台价格不断下滑，2016 年 3 月，350 英尺自升式钻井平台、半潜式钻井平台和超深水钻井船新建价格分别为 1.45 亿美元、5.0 亿美元

和 4.5 亿美元，较 2014 年年中下滑 28%、17%和 16%，二手 300 英尺自升式钻井平台和第四代浮式钻井平台价格也分别下滑 74%和 63%至 0.13 亿美元和 1.1 亿美元；另一方面，钻井平台手持订单依然保持较大规模，2016 年 3 月底，全球共有 109 座自升式钻井平台和 59 座浮式钻井平台手持订单，其中，已获得租约的钻井平台数量不足 40 座，且大面积推迟交付带来巨大转售压力。在此背景下，即使少量装备运营商和投机船东存在一定需求，也更多通过低成本购买二手装备和转售装备的方式发展运力，难以带来新造订单。同时，装备价格走低也导致装备运营商和建造商对现有及手持钻井平台进行资产减记，造成巨额亏损和资产负债率上升，较大程度上限制了企业的融资能力和生存空间。

市场需求销声匿迹，手持订单交付期被一再推迟，钻井平台建造企业经营难度进一步增加，急需拓展新的生存空间。面对此次旷日持久的市场萧条，全球范围内已接近 10 个月无钻井平台新订单成交。然而，这并非建造企业目前面临的最大困难，最大的危机蕴藏于不断被推迟交付的手持订单。2014 年年中以来，钻井平台手持订单已多次被船东推迟交付，在运营市场出现明显回升之前，继续推迟交付仍是船东首选。一而再、再而三的推迟交付将不断加大装备建造企业融资成本和资金链风险，生产资源的长时期占用将严重影响企业正常的生产经营。同时，固守钻井平台这一领域可能慢慢将企业生存能力耗尽，以钻井平台为主力产品的海工企业急需拓展新的发展空间。目前，阿联酋 Lamprell 已着手联合迪拜干船坞世界开拓 FPSO 市场，力图摆脱对钻井平台建造业务的高度依赖，而新加坡吉宝集团和胜科海事早在去年就已经将接单重点转向 LNG 相关装备和特种海工船等领域。

海工船新造市场全面冷却，改装市场出现活跃迹象。

OSV 市场仍将受到运力过剩的束缚，而需求相对坚挺的 OCV 市场风险也将逐渐积聚。市场需求萎缩、船队供应过剩和手持订单规模庞大等多种因素共同束缚着 OSV 新造市场，导致 2016 年第一季度无一订单成交。考虑到目前的市场环境，OSV 新造市场仍将持续冷寂。相比之下，OCV 新造市场则延续了油价下滑以来的态势，成交量相对可观。2016 年第一季度全球共成交 5 艘（座）OCV，其中 4 座为 Liftboat，与 2015 年的成交水平基本相当，目标市场主要在中东和亚太地区，反映出运营商依旧看好该区域油田作业前景。但值得警惕的是，很多船东在投机心理的驱使下订造新装备，致使目前 Liftboat 手持订单超过 51 座，这些装备未来能否被中东和亚太市场消化仍有待观察；同时，墨西哥湾地区现存 165 座 Liftboat，随着该地区浅水油气作业需求减少，部分 Liftboat 极有可能转移到其他地区运营，对中东和亚太地区的 Liftboat 运营市场形成威胁。预计未来一段时期 Liftboat 新造市场将有所回落。同时，由于海上作业合同量不断减少，其他 OCV 市场也不容乐观。

面对大量闲置的 OSV，船东开始考虑将其改装为其他用途装备，海工船改装市场出现活跃迹象。油价下滑之初，部分船东就开始采取措施将 OSV 加装居住模块和舷桥改装为 OCV，也有船东将自升式钻井平台改装为海上服务作业平台。进入 2016 年，面对如此大规模的海工船闲置，荷兰达门船厂更是提出一整套船舶改装解决方案，计划将 PSV 改装为水产、航运、军事领域所用船舶；美国设计公司 William Jacob Management 也获得了 Northport Marine 公司的改装设计合同，将 1 座自升式钻井平台改装为 Moss V 型自升式服务平台。未来一段时间，或许改装不会大规模开展，但仍将是平衡海工船市场和海工装备市场的手段之一。

考虑到油价难以在 2016 年出现明显反弹，钻井平台建造市场和海工船市场仍将保持目前的萎靡态势。特别是考虑到部分大型浮式生产平台项目延期，2016 年全球海工装备市场成交额恐将降至 90 亿美元。

乐观情况下，如果油价回升至 50 美元/桶以上，钻井平台和海工船新造市场虽不能很快恢复，但是相关装备的交付情况将会得到明显改观，生产平台总包合同授出进程也

将加快，2016 年市场成交额可能达到 120 亿美元。悲观情况下，如果油价持续在 40 美元/桶以下，2016 年全球海工装备成交规模可能下滑至 60 亿美元左右。

对中国海工装备建造企业来说，目前最重要问题是对手持订单的处理以及手持订单推迟交付带来的维护成本、资源占用成本、融资成本和现金流风险。在当前的市场环境下，这些问题的解决，对建造企业在金融、商务、法律、市场等方面提出了更高的要求，不仅需要建造企业、银行、融资租赁公司、船东、运营商等相关主体设计出联合持股、融资租赁、联合市场开发等创造性解决方案，也需要政府、政策性银行等从国家政策层面给予更多支持。

[返回](#)

2015 年我国港口集装箱发展现状及趋势

一、2015 年我国港口集装箱吞吐量情况

2015 年，我国国内生产总值为 676 708 亿元，增速继续下降，为 6.9%，货物进出口总额为 245 741 亿元，同比下降 7.0%。受我国经济增速放缓的影响，我国港口货物吞吐量和集装箱吞吐量增速也明显放慢。2015 年，我国规模以上港口完成货物吞吐量 114.3 亿 t，同比增长 1.6%，其中：外贸货物吞吐量 35.9 亿 t，同比增长 1.1%。2015 年，我国规模以上港口完成集装箱吞吐量 2.10 亿 TEU，同比增长 4.1%，增速比货物吞吐量快 2.5 个百分点。虽然集装箱吞吐量增速有所放缓，但是绝对增量达到近 1 000 万 TEU，这个数字也是相当可观的。2015 年，全球 10 大集装箱港口排序依次为上海港、新加坡港、深圳港、宁波—舟山港、香港港、釜山港、青岛港、广州港、迪拜港、天津港，其中中国大陆港口达到 6 个，上海港继续保持世界第一集装箱港口地位。

1. 环渤海地区主要港口

2015 年，环渤海地区主要港口合计完成集装箱吞吐量 5 805.02 万 TEU，同比增长 3.25%，增速比 2014 年下降了 3.04 个百分点，其中：秦皇岛港、唐山港和黄骅港的集装箱吞吐量增长速度较快，增速均超过 20%；大连港和锦州港的集装箱吞吐量出现下降，降幅均超过 6%。

2. 长三角地区主要港口

2015 年，长三角地区主要港口合计完成集装箱吞吐量 7 326.78 万 TEU，同比增长 4.82%，增速比 2014 年快 0.72 个百分点，其中：上海港以 3 653.70 万 TEU 继续保持世界第一集装箱港口地位；镇江港和温州港集装箱吞吐量出现下滑。

3. 东南沿海地区主要港口

2015 年，东南沿海地区主要港口合计完成集装箱吞吐量 1 362.61 万 TEU，同比增长 7.32%，增速比 2014 年回落了 1.36 个百分点。

4. 珠三角地区主要港口

2015 年，珠三角地区主要港口合计完成集装箱吞吐量 5 160.83 万 TEU，同比增长 3.81%，增速比 2014 年回落了 1.75 个百分点，其中：惠州港和珠海港集装箱吞吐量增长速度均超过 10%；中山港、茂名港和汕头港集装箱吞吐量均出现下降。

5. 西南沿海地区主要港口

2015 年，西南沿海地区主要港口合计完成集装箱吞吐量 328.13 万 TEU，同比增长 7.76%，增速比 2014 年回落了 8.42 个百分点，其中：北部湾港集装箱吞吐量增速达到 25.88%；海口港集装箱吞吐量则出现下降。

6. 长江干线主要港口

2015 年，长江干线主要港口合计完成集装箱吞吐量 503.43 万 TEU，同比增长 7.49%，其中：集装箱吞吐量增速最快的是马鞍山港，达到 57.21%；重庆港、池州港和江阴港集装箱吞吐量则出现下降。

此外,我国从事集装箱码头作业的企业超过 120 家,拥有码头泊位总数超过 480 个,泊位设计通过能力约为 1.5 亿 TEU,共占有岸线约 12.29 万 m。据中国港口协会有关统计数据显示,2015 年我国主要集装箱码头合计完成集装箱吞吐量约为 1.63 亿 TEU,同比增长 2.5%,约占全国规模以上港口集装箱吞吐量的 77.62%。从 2015 年,我国主要集装箱码头集装箱吞吐量结构来看:完成外贸集装箱吞吐量 1.09 亿 TEU,同比增长 2.9%;完成内贸集装箱吞吐量 5 363.4 万 TEU,同比增长 10.1%;海铁联运箱量达到 76.39 万 TEU,同比增长 28.7%;国际中转箱量达到 1 110.7 万 TEU,同比增长 4.6%;水水中转箱量达到 3 562 万 TEU,同比增长 3%。2015 年,我国主要集装箱码头能力的适应度(码头设计通过能力/实际完成吞吐量)约为 0.92。

二、2015 年我国港口集装箱发展特点

1. 部分主要港口集装箱海铁联运业务发展良好

集装箱海铁联运是我国港口开展多式联运的主要方式之一,也是未来我国港口发展现代物流的重要途径。货物可以通过集装箱“五定班列”直接运输到港口或从港口疏运到内陆地区。2015 年,我国大连港、青岛港等主要港口集装箱海铁联运业务发展良好。2015 年,大连港陆续开通“辽满欧”和“连哈欧”国际过境班列,并与哈尔滨铁路局、沈阳铁路局共同签署战略合作框架协议,促进海铁联运,构建“东部陆海丝绸之路”。目前大连港每周集装箱班列运行 50 余班,已建立起辐射东北三省及内蒙古东部全境的内陆集疏运体系网络。2015 年大连港海铁联运箱量达到 34.9 万 TEU。青岛港也以海铁联运发展为重点布局现代港口物流体系,加快从码头运营商向全程物流提供商转型。截至 2015 年年底,青岛港开通管内外及过境班列共计 27 条,海铁联运网络布局不断扩大,全年完成海铁联运箱量达到 30 万 TEU,同比增长 36%。

2. 集装箱港口与内陆港发展日益紧密

随着我国沿海产业逐步向中西部地区梯度转移,内陆地区的内外贸货物通过港口运输也渐渐增多,促使沿海港口纷纷在货源集中的内陆地区建立无水港,从北到南已形成了若干“内陆港”群,包括以大连港为龙头的东北“内陆港”群、天津港牵头的东中西部“内陆港”群,以宁波舟山港建立的金华、义乌、绍兴、余姚及衢州为主的江浙“内陆港”群。同时,随着“一带一路”国家战略的实施,内陆港已经成为丝绸之路经济带的重要节点,不仅有利于沿海集装箱港口加强与内陆地区的联系,扩大了港口腹地范围,而且也为广大中西部地区的客户提供了便利,降低了运输成本,促使港口与口岸单位提供的服务越来越接近外贸进出口货物的内陆目的地与发送地。目前,港口发展内陆港最为迅速的是天津港。天津港在“一带一路”沿线选择区域中心城市、物流中心城市、交通枢纽城市、经济活跃地区和边境口岸选点布局内陆港,与北京、河北、山西、内蒙古、陕西、宁夏、新疆、山东、河南等 9 个省区市共建了 25 个无水港,进一步提高了天津港服务辐射功能和带动作用。2015 年,天津港内陆港集装箱运营量达到 32.03 万 TEU,同比增长 4.7%。

3. 集装箱港口开始自建集装箱船队

国内外经济下行压力持续加大、全国主要港口发展增速放缓和主业利润贡献空间持续收窄等已经成为港口行业发展的新常态。为了适应这一新常态,港口企业要进一步延伸港口上下游产业链,拓展多元化业务。2015 年,部分港口开始将目光投向航运业。2015 年,上港集团以现金方式收购锦江航运。锦江航运整合进入上港集团,将进一步增上港集团的航运竞争力,借助锦江航运现有的东北亚班轮航线,不但可以巩固上海港全球第一集装箱港口地位,还可进一步推进“一带一路”和长江经济带战略的落实。

此外,2015 年 10 月 8 日,青岛港设立通宝航运公司,并购置集装箱船“通宝 1”轮和“通宝 2”轮。2016 年 1 月 15 日,“通宝 1”轮实现首航,仅用 3 个多月时间就正式开启航运业务,此举标志着青岛港航运事业实现了从无到有的全新突破。这是青

岛港进一步增强集装箱主业，优化全程物流资源配置，为客户打造定制式、“门到门”全程物流通道的有力支撑，也标志着青岛港发展迈出了从海岸到近海、远海的关键一步。

4. 集装箱港口积极实施“走出去”的国际化战略

目前，我国一些有条件的港口都纷纷“走出去”，开展境外投资和跨国经营业务，积极打造具有国际竞争力的全球性码头运营商。以青岛港为例，2015 年，青岛港借助中国“一带一路”战略实施，致力于自身“国际化”战略的推进，已与包括巴基斯坦瓜达尔港、柬埔寨西哈努克港、马来西亚关丹港等 6 个港口建立友好港或达成友好意向。同时，青岛港与马士基公司结成全面战略合作伙伴关系，与迪拜环球港务集团签署深化全面战略合作备忘录。2015 年，青岛港“一带一路”沿线新开航线 22 条，班期密度同比大幅增加。2015 年前 7 个月，青岛港与东南亚、中东和西亚的进出口重箱达到近百万 TEU，同比增长 10%。

5. 集装箱港口积极应对船舶大型化趋势

2015 年，集装箱船舶大型化趋势不断加剧，对国内集装箱码头的服务能力提出挑战。为应对集装箱船舶大型化，集装箱码头积极采取有关措施，将码头泊位等级升级改造造成大于 15 万吨级，以满足大型集装箱船舶的靠泊需求，并通过岸桥加高、使用侧面吊、双 40 英尺吊具改单吊具以及岸桥上部加宽，采用双小车模式等来满足大型集装箱船舶的装卸需求。通过一系列的改造，上海、宁波和深圳等港口集装箱码头在功能硬件上已经基本适应船舶大型化的发展要求。

三、未来我国集装箱港口发展趋势

1. 落实“一带一路”国家战略

2015 年 3 月 28 日，国家发改委、外交部、商务部联合发布了《推动共建丝绸之路经济带和 21 世纪海上丝绸之路的愿景与行动》。“一带一路”贯穿亚欧非大陆，一头是活跃的东亚经济圈，一头是发达的欧洲经济圈，中间广大腹地国家经济发展潜力巨大。丝绸之路经济带重点畅通中国经中亚、俄罗斯至欧洲（波罗的海），中国经中亚、西亚至波斯湾、地中海，中国至东南亚、南亚、印度洋。21 世纪海上丝绸之路重点方向是从中国沿海港口经过南海到印度洋并延伸至欧洲，从中国沿海港口经过南海到南太平洋。根据“一带一路”走向，陆上依托国际大通道，以沿线中心城市为支撑，以重点经贸产业园区为合作平台，共同打造新亚欧大陆桥、中蒙俄、中国—中亚—西亚、中国—中南半岛等国际经济合作走廊；海上以重点港口为节点，共同建设通畅安全高效的运输大通道。其中就提到了要加强上海、天津、宁波—舟山、广州、深圳、湛江、汕头、青岛、烟台、大连、福州、厦门、泉州、海口、三亚等沿海城市港口建设。这些港口都是我国主要的集装箱港口，应当紧紧围绕“一带一路”发展战略，利用长三角、珠三角、海峡西岸、环渤海等经济区开放程度高、经济实力强、辐射带动作用大的优势，成为“一带一路”特别是 21 世纪海上丝绸之路建设的排头兵和主力军。例如，有条件的港口要“走出去”，开展境外投资和跨国经营业务，打造具有国际竞争力的全球性码头运营商。从陆上通道来讲，我国沿海及长江干线集装箱港口要积极开辟并建立沟通中欧的集装箱海铁联运通道和口岸通关协调机制，打造“中欧班列”品牌，建设沟通境内外、连接东中西的运输通道。同时，加快参与郑州、西安等内陆城市建设国际陆港，加强内陆口岸与沿海、沿边口岸通关合作，开展跨境贸易电子商务服务试点。

2. 适应我国经济发展的新常态

“十八大”以来，受国民经济宏观调控及转型发展的影响，国民经济增长速度放缓，港口货物吞吐量的增长速度也在放缓。2015 年，我国规模以上港口完成货物吞吐量 114.3 亿 t，同比增长 1.6%，低于国民经济增长速度 5.3 个百分点；规模以上港口集装箱吞吐量 2.10 亿 TEU，同比增长 4.1%，低于国民经济增长速度 2.8 个百分点。当前，世界经济正处于深度调整之中，复苏动力不足。我国经济下行压力

也在加大，发展中深层次矛盾凸显，今后面临的困难可能还要大。我国经济发展已经进入新常态，增长速度从 10% 左右的高速增长转向 6.5% ~ 7% 左右的中高速增长，经济发展方式从规模速度型粗放增长转向质量效率型集约增长，经济结构从增量扩能为主转向调整存量、做优增量并存的深度调整，经济发展动力正从传统增长点转向新的增长点。预计“十三五”期间，全国港口吞吐量增长速度可能会低于国民经济发展速度，但我国货物贸易大国、资源能源进出口大国的地位短期内不会发生改变。因此，我国港口在今后一段时期内总体上会处于平稳发展的阶段，即我国港口货物吞吐量和集装箱吞吐量增长将进入中低速增长的“常态”。为了适应我国经济发展的新常态，我国集装箱港口企业一定要延伸我国物流服务，在做大做强港口主业的基础上，加强港口与区域内产业互动，积极发展临港工业服务功能，进一步服务腹地经济产业链，增加港口服务价值。

3. 为客户提供全程物流服务

我国集装箱港口发展全程物流是将腹地范围内的货代、船代、公路运输商、铁路运输商、船公司、港口服务商等各个方面的资源进行分工合作，为货主设计全程物流方案，提供满足货主运输需求的相应服务，使得货物从发货地开始就能够实现整个运输的安全、及时，并达到低运输成本。此时的港口不再仅仅是运输中的一个环节了，而是控制全程运输的主要物流经营商。全程物流经营商要开展的业务范围也较多，包括码头经营、货运代理、船舶代理、多式联运、集装箱拆装箱、简单加工包装等等，这些业务的开展将改变港口原来的装卸、仓储等单一功能的局面，进一步优化港口经济增长方式。港口企业只有重视掌握客户的供应链需求，为客户直接提供全程物流服务，才能更有效地营销港口企业自身。

4. 开展以“门到港”“港到门”为特色的集装箱多式联运服务

以集装箱港口为枢纽的多式联运是港口开展物流服务的重要方面，而我国港口的多式联运体系还并不完善，所以在今后一段时期内，多式联运将成为我国港口物流发展的重点。建议港口企业要充分发挥港口枢纽衔接各种运输方式的优势，以港口集装箱为重点加快推进多式联运，积极发展铁水联运、海河联运、水水中转、甩挂运输。以集装箱铁水联运为例，港口是集装箱多式联运最重要的枢纽节点，而铁路是综合运输体系中大运量、长距离地面运输的主要手段之一，随着我国港口集装箱货源地向中西部地区延伸，更应充分发挥铁路的作用，加快发展集装箱铁水联运，优化港口集疏运结构，促进我国港口物流的可持续发展。

5. 进一步适应集装箱船舶大型化、航运联盟化

航运联盟的形成打破了港口企业与航运企业原有的力量均衡，在一定程度上，航运联盟的议价能力高于港口企业。目前，我国区域集装箱港口腹地重叠，面临航运企业的议价，我国集装箱港口尤其是枢纽港在加大基础设施建设力度、拓展近洋航线业务、构建喂给网络和铁路系统的基础上，要加强与其他港口的联盟，与航运企业开展深度合作，与货主形成战略联盟。此外，挂靠大型集装箱船舶的枢纽港应加大物流平台的建设，通过横向和纵向一体化供应链的建设，整合内陆集装箱货运站、铁路运输、集卡运输、支线运输系统和货运代理等，提高港口的综合竞争力。此外，港口行政主管部门需要统筹考虑，进行顶层规划设计，调整全国沿海及区域性集装箱港口布局规划，建设枢纽港、支线港和喂给港分工合理、优势互补、相互协作、竞争有序的轴辐式集装箱运输网络，并做好包括沿海、内河、江海联运等物流链的设计，统筹港口与铁路、公路、航空等的协调发展，优化港口集疏运系统网络，及时修改完善并颁布实施与集装箱船舶大型化发展趋势相适应的泊位设计与技术规范、船舶法、航运法等，制定有利于航运和港口长远可持续发展的法规、规定。

6. 进一步开展集装箱码头节能减排技术的推广应用

节能减排一直是我国集装箱码头技术工作的重点，未来还要进一步开展有关节能减排技术的推广应用。例如：集装箱堆场 RTG “油改电”项目进展情况良好，大部分主要集装箱码头堆场都已经完成了 RTG “油改电”。据统计，国内主要集装箱堆场 RTG “油改电”方案主要分为 3 种：第一种是低架滑线式，改造 RTG 数量约为 750 台，代表港口为天津港、深圳港和广州港等；第二种是高架滑线式，改造 RTG 数量约为 300 台，代表港口为上海港、宁波港等；第三种是电缆卷盘式，改造 RTG 数量约为 50 台，代表港口为大连港等。此外，在深圳港、宁波港、上海港、天津港和青岛港等港口还在推进集装箱卡车“油改气”技术的推广应用，目前合计有约 1 100 台 LNG 集卡和 16 座 LNG 加气站进行了技术推广应用。LED 照明技术已经在集装箱码头灯塔、装卸设备上有了较广泛的应用，今后 LED 光源使用的范围将逐步扩大到食堂、引桥、堆高机、仓库照明等，对港区进行全覆盖。

此外，还要继续加强船舶“岸电”技术的推广应用。最新完成的岸电项目是上海冠东集装箱码头 6# 泊位的船舶岸电项目。泊位停靠船型为 10 万吨级，船舶岸电系统的设计容量为 3MW，提供输出电压和频率为 AC 6 kV/50 Hz 或 AC 6.6 kV/60 Hz。船舶接用岸电项目是一个“利国、利民、利船、利港”多方得利的好项目，今后还需要各地方政府、环保部门、港口管理部门、港口协会、码头公司、船东、电力公司和货主等多方的共同推进。

7. 推动集装箱码头向自动化、智能化方向发展

自动化、智能化是集装箱码头未来发展的重要方向。在集装箱码头自动化远程控制方面，各地集装箱码头都在积极探索，远程控制、半自动化、自动化等智能控制改造正如火如荼地进行，各种新技术、新思路正在逐步得到应用。目前，天津港、青岛港、上海港、厦门港和深圳港等都在积极建设自动化集装箱码头，其中：上海港、天津港在试点进行 RMG 的远程控制；深圳港在试点进行 RTG 的远程控制；振华重工与上海港、天津港等在试点进行岸桥的远程控制。今后自动化集装箱码头的趋势是逐步从堆场自动化向整体码头自动化发展。因此，对于新建码头未来要提出自动化码头整体方案的设计比选，对于已建成码头要提出装卸工艺改造的方案，从而推动我们集装箱码头向自动化、智能化方向发展。此外，要加快发展港口物联网应用，提升港口装备和生产组织的智能化水平，推动港口物流供应链的全程信息化管理，在“互联网+”大发展的时代背景下，积极开发集装箱码头生产业务、机械、人员、信息、能耗等管理系统，促进集装箱码头的信息化发展水平。

[返回](#)

公众微信“航运评论”



公众微博



安卓手机 APP



苹果手机 APP



自 2006 年开始原《信息传真》时事经济评论专刊改为《时事经济与航运》。《时事经济与航运》以全球宏观经济形势、国内政策变化趋势、国内外重大经济事件和航运市场、航运管理为主要研究、观察对象，即时分析。对涉及广泛的经济面各领域、各行业的发展走势，与经济相关的政策、社会、事件及其相互关系进行深入分析与精练解读决策咨询，旨在帮助企业高层决策人员获取对各类经济事件的分析观点和参考依据，以便做出科学有效的经营管理决策及适合市场的企业发展规划。

中国海洋运输情报网

联系电话：021-65853850-8006 传真：021-65373125

http: // www.chinashippinginfo.net E-mail: tong@sisi-smu.org

欢迎订阅