

时事经济与航运

中国海洋运输情报网主办

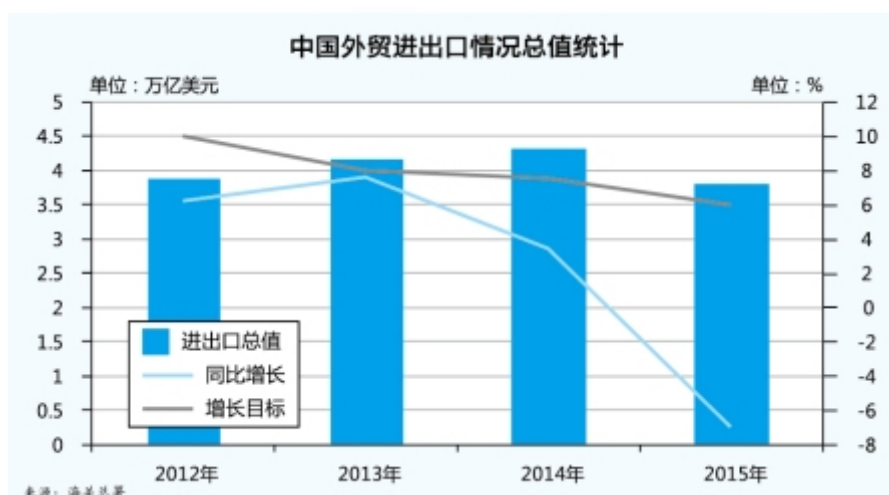
2016 年 04 月 27 日 (第 515 期总第 1574 期)

- ◆ 货代企业上演“生死时速” 1
- ◆ 赫伯罗特新一轮合并开启 6
- ◆ “营改增”：航保业准备好了吗 9
- ◆ 中国船舶亏损半亿 11
- ◆ 青岛港集团总裁成新农：港口如何进行供给侧改革 12

货代企业上演“生死时速”

1 货代业的“危机时刻”

全球贸易延续萎缩态势，中国经济进入发展新常态。商务部发布的资料显示，自 2012 年开始，中国已经连续 4 年外贸进出口增长率不达标，特别是去年进出口总值 24.59 万亿元，同比下降 7%，首次出现负增长（见图）。



据海关统计，一季度，中国货物贸易进出口总值为 5.2 万亿元，同比下降 5.9%。外贸不景气对中国货代业的影响最为显著，货代企业的业务量和净利润下降已成普遍现象。

受大环境制约

清华大学经济管理学院中国与世界经济研究中心主任李稻葵近期的研究报告称，由于发达国家全球化进程有所逆转，越南等东南亚国家在一定程度上取代了中国低端出口市场。

从国际情况看，外需持续低迷的状况没有根本改善。从已经公布的全球 32 个主要经济体前两月出口情况看，主要经济指标均出现不同程度下降，美国下降 7.4%，德国下降 3.1%，日本下降 7.1%，巴西下降 4.7%，印度下降 9.8%。

从中国情况看，由于企业要素成本持续上升，外贸传统竞争优势弱化，产业和订单向外转移加快，固定资产投资持续放缓，进口需求下降。商务部对全国 3000 家外贸企业开展问卷调查，其中 57.7% 的企业认为今年出口形势更加严峻。

3 月份，中国进出口总值为 1.91 万亿元，同比增长 8.6%，其中出口 1.05 万亿元，

同比增长 18.7%，扭转了此前的负增长态势。但是，商务部新闻发言人沈丹阳表示，3 月份出口大幅回升原因主要是季节性因素和基数因素：季节性因素主要受春节影响，出口或往前赶或往后推；基数因素是去年 3 月月出口额是全年最低的。今年的外贸形势仍然复杂严峻、不容乐观。

业内人士表示，货代物流业是中国现代物流产业、生产性服务业和服务贸易的重要组成部分，涉及环节多，产业链长，行业规模大，对国际贸易依赖性大，可以视作国际贸易的“晴雨表”。外贸形势的持续低迷，无疑会压缩货代企业的盈利空间，尤其对数量众多的中小型企业来说，因业务量不足难以维持，被迫倒闭的现象时有发生。

生存状态堪忧

由于货源不足，货代企业间的竞争正在加剧——为抢夺市场，恶性压价。

上海一家货代企业负责人透露，货代业是个微利行业，每票货物利润不高。现在出口商和进口商都在追求零库存，降低库存成本。进口商紧急订货并限定出口商交货时限，出口商将交货时限的压力转嫁给货代企业，同时进口商也向货代企业施压，让货代企业快速交货。倘若未能及时将货物送到货主手中，货代企业很难收到该票货物的各种费用，有时还得赔偿货主因此蒙受的损失。即便打赢了“价格战”，也很难赚到钱。

“除了同质化竞争严重，服务功能分散、经营模式相对落后、专业服务能力弱、行业缺乏创新、企业规模较小也是货代业的真实现状。”该负责人坦言。

中国货代企业虽然数量众多，但由于起步较晚，整体实力和管理水平与世界领先的国际物流企业和经济全球化的要求相比还存在较大差距，在竞争激烈的货代行业中缺乏核心竞争力，可用“小、少、弱、差”四字概括。大部分货代企业规模小，人员数量、营业额及市场份额等都较少；服务功能单一，局限于传统的单项服务，不能为客户提供增值服务，同质化现象严重；缺少高素质专业人才，资源整合能力弱，不能满足现代综合物流服务要求，成本过高；管理水平差，在人员、市场营销、信息化及网络化管理方面亟待提高。

世界货运联盟中国区副总裁王大民曾表示，国外物流市场起步较早，集中程度较高，已经形成主导市场的大型骨干企业。而中国物流市场极度分散，前 50 家物流企业的市场份额占比不足 15%，缺乏骨干型物流企业，而货代业的情况也极为类似。

业内某网站对当前中国货代业的乱象做了详细总结：一是行业无标准。有网民“吐槽”没有信息和服务标准，如订舱业务中，每家航运企业都有自己的电子数据交换格式，货代企业与其对接成本很高。二是信息不透明。每个口岸港区、海关、堆场、航运企业等“信息孤岛”太多，也不提供对外接口，大量有价值的信息无法被相关企业使用。三是行业潜规则阻碍发展。退佣、回扣等导致众多腐败和不正当竞争，很多资源拥有者不愿意让信息透明化，阻碍行业健康发展。四是货代企业垫付资金较大成为行业发展瓶颈。货代企业是轻资产企业，很难从银行等金融机构贷到资金。五是行业没有成型的航运金融产品相配套，竞争处于低端阶段，一味进行价格竞争而忽略服务本质。此外，随着贸易、“营改增”等税务改革政策的影响，采取离岸价的航运市场份额越来越大，本土货代企业的生存环境越来越艰难。

业内人士表示，希望中国政府加快行业标准制定和推进，特别是信息标准；加快信息接口的公开和应用；加大惩治行业不正当竞争，营造一个公正公平的行业环境；大力推进行业互联网化进程，扶持一批优秀企业落地行业网络平台，加快行业发展；建立健全行业信用体系，并能与银行信用体系对接，利用行业数据和单据解决融资难问题；制定行业服务标准，做好服务监督和投诉处理，提升服务品质；外贸及税务政策上调控和鼓励到岸价的航运市场，扶持一批有潜力的大型货代企业；加强货代人员素质的培养和诚信体系的建设。

抢抓发展机遇

据中国国际货运代理协会秘书长刘学德介绍，中国物流行业已全面开放，国际同行

进入基本无壁垒，市场竞争激烈，集中度较低，整个行业基本呈现国企、外企、民企三足鼎立的竞争格局。

刘学德指出，虽然当前国内外经济发展风险因素依然突出，但经济复苏的势头趋于改善，有利货代业的亮点很多，代表新经济特征的“一带一路”、自贸区、跨境电商、“互联网+”等战略的提出将形成新经济动力。

世界贸易组织最新发布的报告显示，去年中国服务进出口总额继续保持世界第二。其中，服务出口居第5位；服务进口居第2位。

业内人士认为，中国政府陆续出台了多项稳定外贸发展的政策措施，今年的《政府工作报告》更明确提出，促进外贸创新发展，鼓励商业模式创新，推进贸易便利化，实施更加积极的进口政策等举措。目前，人民币汇率基本保持稳定，进出口环节收费得到进一步清理和规范，企业负担逐渐减轻，随着政策措施逐步落实到位和红利释放，这些都为对外贸易发展营造良好的政策环境。《物流业中长期规划》、国家税务总局关于国际货代“营改增”42号公告等系列政策出台后，对稳增长、促发展、激发货代市场活力和内生动力，营造良好的发展环境都会产生积极意义。特别是海关商检等配套措施不断改善，对货运代理服务便利化提供了有力支持。同时科技进步正在改变传统的运营管理、组织模式、运作流程，为企业融入全球价值链的合作提供技术平台，国际货代业在强化内生动力，提质增效中将逐步进入成熟发展期。随着这一系列政策的落实与完善，经过新常态时期调整修炼，未来中国货代业前景将更加可期。

上海航运交易所资深评论员马途指出，随着传统制造业产能的外移，并伴随中国新兴产业兴起有个过程，之间存在一个时间上的断点。有两种观点：一种是这个断点随着新兴产业的成型和市场的恢复，在不久的将来会得到弥补；另一种是产能的转移是单向的，没有回头路可以走，即便金额重拾上升阶梯，结构也必然发生改变。马途表示，从贸易中心、制造中心依据时间轴在全球的嬗变历史看，他更倾向于后一种观点。外贸的形态一定有一个转变，服务业贸易的比重将上升，高货值、高附加值商品将增加。相形之下，以往与制造业、低端制造业相匹配的货代行业，一定不会又恢复到以往火爆市况。对于这一点货代企业要有清醒的认识，要主动洗牌、主动升级、主动聚集，实现行业重塑。

2 大型货代企业的“自我救赎”

货代市场竞争不断加剧，传统的货代业务利润率越来越低，大型货代企业更加注重服务和管理效能的提高。中国优秀的大型货代企业开始主动出击，通过业务转型升级、调整经营结构、资源整合等方式，为客户提供“一体化”的物流增值服务，延长业务链，通过多种途径实施规模化经营。

并购重组提升竞争力

为进一步提高国际竞争力，缩小与国际大型物流企业间的差距，中国大型货代企业不断兼并重组，或与国外大型货代企业建立合作关系，进一步完善海外布局，以实现企业做大做强，在国际竞争中占据有利地位。

观察人士表示，国家支持货代企业兼并重组，拥有背景、资源、网络等优势的大型货代企业，可以通过兼并整合和扩张迅速提升自身规模和竞争力，从而获得成长。

去年12月28日，经国务院批准，招商局集团与中国外运长航集团（中外运长航）实施战略重组，中外运长航以无偿划转方式整体并入招商局集团，成为其全资子公司。双方官网同时发布公告表示，实施战略重组的规模效益及协同效应将首先显现在综合物流上。公告称，结合双方的海运、空运、陆运、仓储及客户等资源，将有利于提供全程供应链解决方案和“一站式”服务，有利于提高全球性的综合物流服务能力，有利于打造海陆空供应链体系“一体化”的综合物流企业。

中外运长航是经国务院批准，于2009年由中国外运与中国长航重组合并而成，是以物流、航运、船舶重工为主营业务的国际化大型综合物流企业集团，是中国最大的货

代企业、航空货运和国际快件代理企业、第一大内河航运企业、第二大船务代理企业、第三大航运企业。

招商局集团与中外运长航合并成万亿“巨无霸”，将进一步提升综合物流服务能力

专家认为，在国企改革背景下，围绕国企改革的市场化重组大潮正在开启，未来3年国企重组将进入活跃期。以“兼并收购实现跨越式发展”将成为不少大型货代企业的发展战略。

一位不愿透露姓名的市场人士表示，除国企间的并购比较吸引眼球外，越来越多的大型货代企业为拓展自身的服务范围，提供增值服务，开始进入细分的小众物流市场，取代专门的特种物流供应商。物流供应商目前首选并购目标正是小型的、高度专业化的企业，这些企业的利润空间更大。

随着物流需求的个性化、多样化程度不断提高，物流市场细分趋势凸显，结构不断优化，电商物流、冷链物流等重点物流领域将加速发展，货代企业的拓展领域十分广阔。

做综合物流服务集成商

“传统货代企业不是供应链中的节点，它只是服务于供应链。而从竞争态势看，未来企业间的竞争是供应链间的竞争，大型货代企业向供应链转型将是必然趋势。中国大型货代企业必须嵌入客户企业的全球供应链中，利用已有的业务、人才、资源优势延伸自身价值链。”观察人士表示。

以货代业务为核心的“一站式”综合现代物流服务商——华贸国际物流，通过调整经营结构，建立起极具核心竞争力和比较优势的货运代理、电商物流及专业物流三条业务主线，成为具有专业能力的现代化物流网络运营商。

根据市场需求，华贸国际物流以“运营集约化、流程规范化、物流网络化”为方针，三位一体，整合服务链、提升价值链。同时优化产品结构，做精、做细、做专欧美和亚洲三大市场，加强对非、南美洲等新兴市场的关注度，逐步实现多元化经营；以信息管理系统开发与国内外网络对接，推动“一体化”综合物流服务；紧贴市场，细分客户类型，集中优势资源重点开发优质客户，不断创新产品和服务模式，提升专业化服务水平，扩大增值服务范围，以保证市场地位稳步上升。

华贸国际物流年报显示，去年实现国际空运业务量23.45万吨，同比增长23.07%；实现国际海运业务量76.89万TEU，同比增长13.26%；实现营业收入79.78亿元，同比增长0.14%；实现利润总额19610万元，同比增长27.37%；实现净利润15419万元，同比增长29.36%；实现归属于母公司净利润1.4亿元，同比增长23.44%。

业内人士认为，华贸国际物流在如此低迷的大环境下，能够保持业务和利润的增长，其综合服务能力十分重要。其他大型货代企业也应在供应链管理、信息管理、物流金融等方面拓展纵深服务能力，为客户“量体裁衣”提供个性化物流服务。

“互联网+货代”的机遇

随着“互联网+”的逐步推进，电子商务为国际货代企业提供了技术条件和市场环境，为物流功能集成和货代企业实现规模化经营创造了有利条件。货代企业可借助电商积极应对外部市场环境、提升服务内涵、突破发展瓶颈。

上海国际货运代理协会秘书长李林海此前在接受采访时表示，电商使所有行业都在发生重大变革。互联网之于传统货代，首先是作为更加高效的工具淘汰落后的工具；其次带来全新的思维，也就是互联网思维。互联网会让货代业回归本质，重构货代业生态圈。货代企业要顺势而为，利用新技术手段时应立足供应链，为客户提供更多增值服务，才能真正提高企业核心竞争力。

一些实力雄厚的货代企业，纷纷以互联网思维方式或以打造国际物流第三方电子商务平台为目标，打通和整合物流行业资源，开创“互联网+数据+金融”的全新模式；有些货代企业自身搭建O2O平台，为客户提供高效便捷的线上线下双重体验服务，这些在客户的手机和电脑上自行开发的软件，大多具备查询报价、订舱、船期、货物状态等功

能，目的是加强船东、货主、货代企业间的沟通能力，提升服务体验度（见图）。



中国外运的信息化建设一直走在行业前沿，是业内率先推进电子订舱建设和海运业务标准化流程的领军企业。作为海运订舱平台模式最早的探索者和实践者，中国外运海运订舱平台的标准化作业模式规模大、覆盖面广、市场影响力强。

据介绍，海运业务具有需求端的碎片化和供给端的动态化特征，众多的小单客户在采购渠道、信息服务上的需求与承运人和订舱代理提供的现有服务之间存在供需不对称。中国外运进行大量的市场分析，与客户、船公司进行电子订舱、系统对接等方面的需求调研之后，瞄准其中商机，对现有 IT 资源进行整合和重构，精准定位，推出了真正以客户需求为导向的智能化平台服务。全新上线的“海运订舱网”实现了以信息为中心的现代物流运作方式，它将复杂的业务操作流程通过程序编辑实现了可视化，将分散的信息集中于网站各大业务板块供客户按需选择，将客户被动等待转化为主动推送业务操作信息。

分析认为，货代电商平台改变了多层次分销的商业模式，有助于提升海运物流行业的运作规范化。通过平台的信息推送服务，有效降低了物流操作人员的操作环节和工作量，通过发挥电商平台价格信息的规模效应，吸引更多的中小型客户成为忠实用户，持续提升中国外运的海运货代业务规模和市场占有率。

不仅是大型货代企业已经具备了互联网思维，中小型货代企业也已看到这种发展趋势。据不完全统计，当前中国具有一定规模的货代电商平台已过百家，其中数十家已获得各路资本的青睐（见表）。

2015年获得风投千万级融资的部分国际货代电商平台

平台	融资方
运去哪	源码资本A轮
航运城	真格领投合力投资跟投
奥林科技	IDG资本、经纬创投、云启创投
货代助手(DBA货代联盟)	海捷投资和广发信德

奥林科技市场总监李姿介绍，开瑞国际物流（山东）股份有限公司（开瑞国际物流）是中国较早在国际物流行业实施“互联网+”思维及商业模式的领军企业，去年7月在全国中小企业股份转让系统（新三板）成功挂牌。借助奥林科技“大掌柜”提供的工具，开瑞国际物流的物流产品丰富度得到了提高，增强了外贸企业粘性。让物流变得更简单，是奥林科技的使命。

物贸在线货代联盟发起人张梓靖分析，货代电商化各方面条件已经成熟，带宽和计算机软硬件设备不但广泛普及且采购成本低廉，PC+智能手机更是年轻人工作生活的标

配，年轻人不管做什么都喜欢酷炫，10年内电商占有10%的货代市场份额轻而易举。货代企业必须转变原有的生意模式，接入互联网，与多渠道多终端融合才能适应未来发展趋势。

众多货代电商平台的经营模式貌似身怀绝技，但在烹制“互联网+货代”这道“新菜”时，都或多或少遭遇初创阶段不可逾越的瓶颈。

上海国际航运研究中心航运信息化研究室主任徐凯指出，尽管众多航运电商平台的经营模式大相径庭，但存在一些共同的问题，其中最大的痛点是还没找到适合的商业模式。

“任何一种商业模式都要以实现盈利为目标，在航运业的生态系统里，资金的驱动源头在货主和船东两方，要想改变现有的商业模式，必须通过满足这两方面的需求来重构航运业的生态环境。每家电商平台都在绞尽脑汁寻找突破口，但实际情况是大家都处在探索阶段，没有一家平台取得真正意义上的突破。”徐凯表示。

徐凯认为，平台建设是一种烧钱的创业模式，初期的巨大投入使得航运电商平台非常期望能尽快吸引到业务流量，这样才能继续吸引更多资本或者资源的投入，在竞争中保持领先。尽管各航运电商平台都在加大宣传力度，发展用户数量，但初期业务流量不足和实际成交量不理想是航运电商平台最棘手的问题。

观察人士认为，在当前电商平台新思维冲击下，市场会发生根本性变革。货代电商平台会出现多家鼎立格局，部分货代企业将受到冲击，特别是理念落后、风险意识差的货代企业会被淘汰，仅约30%的货代企业能存活下来，未来行业并购整合案例会增加，对大型货代企业构成利好。

抢食境外市场“蛋糕”

“在货代业这一市场，你不主动‘走出去’抢‘蛋糕’，就只能面临无米可炊的局面。在国际货代巨头纷纷抢滩中国市场的背景下，中国货代企业‘走出去’的需求更为紧迫。”中国国际货运代理协会秘书长刘学德表示。

商务部发布的《关于加快国际货运代理物流业健康发展的指导意见》提出，要完善行业管理制度，引导行业“转方式，促转型”；要鼓励企业“走出去”，引导相关企业整合资源，参与国际竞争；要创新经营模式，开拓新兴市场，提高行业利润率和市场竞争力。

业内人士认为，大型货代企业的人才和资金优势明显，有能力在国外直接布点，或者通过并购、合资等方式拓展海外业务。尽管中国货代企业“走出去”已经成为趋势，但还无法形成规模，国际竞争力的提升还需要一个漫长过程。中国货代企业还没有形成全球供应链的支持，缺乏机制保障，其中也蕴含人员变动等投资风险。[返回](#)

赫伯罗特新一轮合并开启

在OCEAN Alliance宣告成立的后一天，赫伯罗特官方发布公告，宣布正与阿拉伯轮船商谈合并事宜。自此，班轮市场大变动时代开启

继去年三季度整合完成南美轮船集运业务后，4月21日，德国最大班轮公司赫伯罗特发布公告称，正与阿拉伯轮船就潜在的合作联营展开磋商，包括合并重组方式。赫伯罗特称，双方如果合并的话，合并后，赫伯罗特和阿拉伯轮船的占股比例分别为72%和28%。

受此利好消息影响，法兰克福交易所挂牌的赫布罗特股票4月21日以12%的增幅涨停，报收18.40欧元，虽然这相较去年11月赫布罗特IPO时20欧元的股价还是略低。

目前双方还在就合作的具体形式进行探讨，最终方案将取决于尽职调查和谈判结果。双方的商谈没有任何约束力，赫伯罗特尚不能对最终结果做出任何承诺。目前来看，最终能否实现合并，尚需观望，但班轮市场大变动时代已然开启。

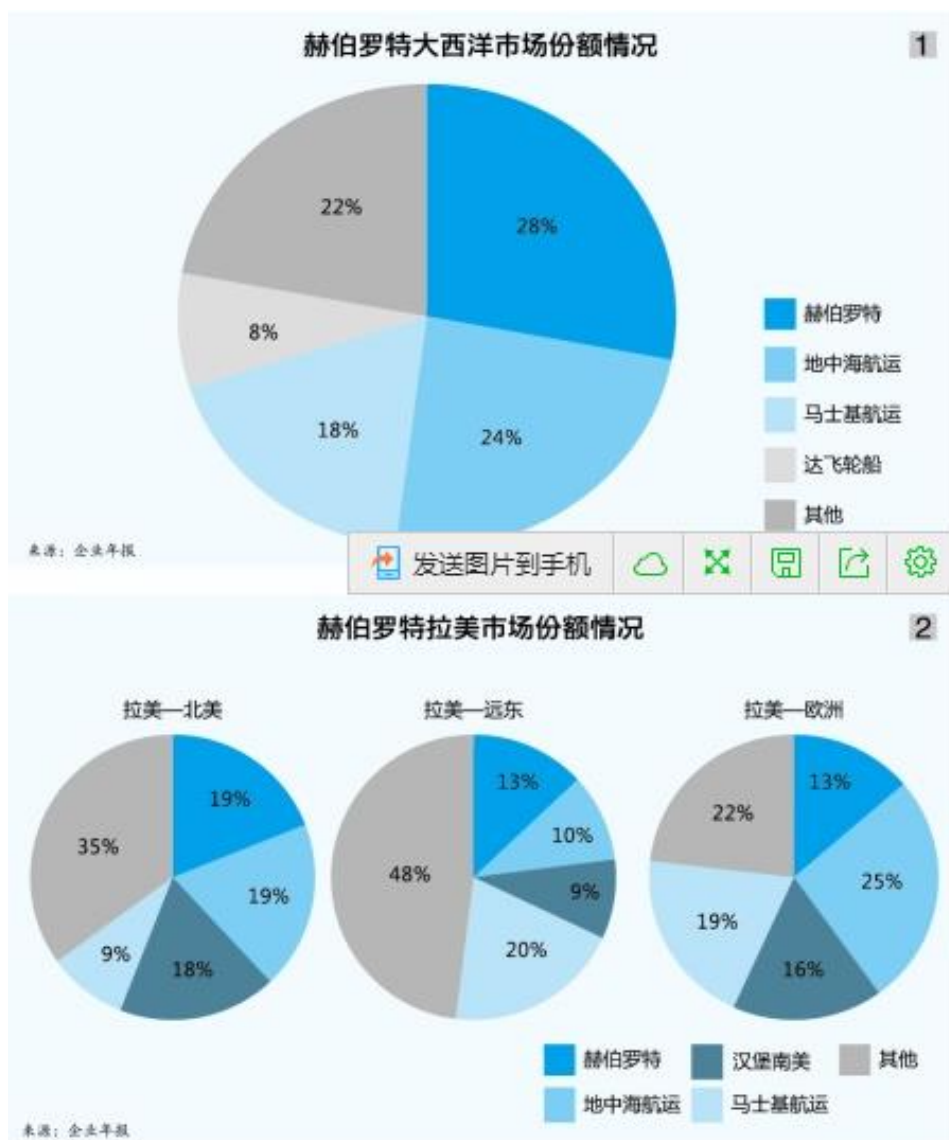
跻身全球运力第五

根据 Alphaliner 截至 4 月 1 日的数据，赫伯罗特船队规模为 168 艘、91 万 TEU，集装箱船运力排名全球第 6 位；阿拉伯轮船船队规模为 225 艘、55 万 TEU，集装箱船运力排名全球第 10 位。若能成功将阿拉伯轮船“拿下”，赫伯罗特将以 237 艘、150 万 TEU 运力规模取代长荣海运跻身全球第 5 位。

4 月 20 日，中远海运集团旗下中远海运集装箱在上海宣布将与达飞轮船、长荣海运以及东方海外组建海洋联盟（OCEAN Alliance）。随着 OCEAN Alliance 的成立，赫伯罗特和阿拉伯轮船等大型班轮公司均遭到不同程度冲击。

此前，赫伯罗特与商船三井、日本邮船、东方海外、美总轮船和现代商船组建成为 G6，阿拉伯轮船则与达飞轮船和原中海集运共属 03。OCEAN Alliance 横空出世后，赫伯罗特缺少了联盟成员的支撑，阿拉伯轮船也被 03 舍弃。

赫伯罗特选择与阿拉伯轮船合作，对双方均有重大意义。赫伯罗特植根于大西洋和拉美班轮市场，去年大西洋市场份额达 28%；拉美市场分航线看，拉美—北美、拉美—远东和拉美—欧洲的市场份额分别为 19%、13%和 16%（见图 1、2）。阿拉伯轮船近年来也逐步扩大在南美市场的占有率。4 月份，阿拉伯轮船设在乌拉圭的合资企业开业，其还正在加紧落实南美拓展计划，增加对冷藏箱运输的投资，并新开通一条南美东海岸航线。目前，阿拉伯轮船在巴西东海岸各个主要港口均有航线覆盖。



此外，从船型来看，目前赫伯罗特自有 1.35 万 TEU 型船 10 艘，另有 5 艘手持订单，

但无 1.8 万 TEU 型船，也未订购；阿拉伯轮船则拥有 21 艘大型船，其中 1.8 万 TEU 型船 6 艘，1.5 万 TEU 型船 7 艘，1.35 万 TEU 型船 8 艘。若双方合作成功，赫伯罗特将受益于阿拉伯轮船的大船优势，而阿拉伯轮船也将得益于赫伯罗特的客户优势，扩大发展。

当前，赫伯罗特在南美市场占有绝对优势，而东西向航线，特别是远东—欧洲航线上稍显弱。若成功“抱团”，则东西向航线增加更多获利筹码。根据 Alphaliner 相关数据，截至 4 月 1 日，在远东—欧洲航线上，赫伯罗特投入周运力 10658TEU，占据约 3% 的市场份额；阿拉伯轮船投入周运力 23441TEU，占据约 6.4% 的市场份额，两者相加，共占据远东—欧洲航线约 9.4% 的市场份额。在远东—美国航线上，赫伯罗特投入周运力 20799TEU，占据约 5% 的市场份额；阿拉伯轮船投入周运力 7526TEU，占据约 1.8% 的市场份额，两者相加，共占据远东—美国航线约 6.8% 的市场份额。

合并助业绩扭亏

得益于南美轮船的合并效应，去年，赫伯罗特成功扭亏为盈。年报显示，去年赫伯罗特实现净利润 1.14 亿欧元（约合 1.273 亿美元），扭转 2014 年度亏损 6.04 亿欧元的局势，也是自 2010 年以来首次实现盈利。

去年，赫伯罗特货运量同比增长 25.3%，达到 740.1 万 TEU，其中拉美地区货运量增长显著，由 2014 年的 115.8 万 TEU 增至 224.7 万 TEU，同比增长超 90%。在运费年均下跌 14% 的基础上，实现营业收入 98.14 亿美元，同比增长 8.5%。

由于整合南美轮船集运业务后产生的成本协同效应，赫伯罗特税息折旧及摊销前利润（EBITDA）从 2014 年的 1.31 亿美元猛增至 9.22 亿美元，同比大幅增长 602%，EBITDA 率达到 9.4%。赫伯罗特在年报中称，明年还将带来 4 亿美元的成本节省。

伴随着 OCEAN Alliance 的成立，原班轮市场大型联盟将“分崩离析”。此次若赫伯罗特与阿拉伯轮船成功“牵手”，未来将有更多实力笼络因 OCEAN Alliance 诞生而“落单”的其他班轮公司，组建新的联盟。届时，全球班轮市场的竞争格局将发生大变。

赫伯罗特首席执行官 Rolf Habben Jansen 认为，航运业正在进行的合并以及由此带来的联盟变化，可能有益于市场的稳定性，对市场恢复有好处。赫伯罗特目前处于业界有利地位得益于其在所有运输市场的均衡投资，包括冷藏运输、特种货物运输、危险品运输及沿海运输等细分市场。

合并整合如痴如醉

2012 年以来，赫伯罗特在班轮市场动作频繁，为获得更为有利的市场地位，通过合并使集运规模化成为赫伯罗特的延续性战略。

赫伯罗特为德国最大班轮公司，在整合行业资产的进程中，最先与德国本土的第二大班轮公司汉堡南美产生“暧昧”，但最终因双方股东未能达成一致意见，合并谈判夭折。

2013 年年底，赫伯罗特开启与南美最大班轮公司南美轮船的合并洽谈；历经 1 年，2014 年 12 月“南赫”正式完成合并，组建彼时全球第四大班轮公司 Hapag-Lloyd AG；去年 9 月，南美轮船集运业务整合完成。

“南赫”合并后，汉堡南美又一次暗示与赫伯罗特合并的兴趣，但最终选择与南美第二大班轮公司智利航运合并，并表示因南美市场份额超出反垄断机构限定的比例，最终与赫伯罗特合并无望。

赫伯罗特一直在寻找更多合作伙伴，巩固在主干航线的市场地位。赫伯罗特控股财团 Klaus-Michael Kuehne 曾指出，继与南美轮船合并之后，赫伯罗特还须再找一家合作伙伴。该财团当时表示，其首选目标为东方海皇，主要看中新加坡所处的理想地理位置可弥补赫伯罗特在地理分布上的不足。但目前达飞轮船已宣布收购东方海皇旗下美总轮船，预计将于下半年完成收购。而与阿拉伯轮船“牵手”，也在一定程度上达到了赫伯罗特扩展东西向航运市场份额的目的。

需要注意的是，根据当前公告，赫伯罗特与阿拉伯轮船尚未确定具体的合作方式。

如以兼并方式合并阿拉伯轮船，对赫伯罗特而言又将产生巨额的资金负担（赫伯罗特在并购南美轮船后，资产负债情况恶化，直至去年年底成功 IPO 后资金状况才有所好转）；如两家上市企业合并重组，资金投入会相对较小。截至去年年底，赫伯罗特现金流达到 6.25 亿美元，净负债 36.31 亿美元，股权市值 54.97 亿美元，债务资本比重为 66.1%。

目前，阿拉伯轮船未披露其经营状况，但有分析师认为其去年因亚欧线运费的持续低迷，巨亏或达 5 亿美元。对赫伯罗特而言，兼并意味着需要消化这笔亏损。[返回](#)

“营改增”：航保业准备好了吗

《2016 年政府工作报告》明确今年全面实行“营改增”：5 月 1 日起，将“营改增”试点范围扩大到房地产及建筑业、金融服务及保险业、生活性服务业，并确保所有行业税负只减不增。

实际上，中国在 2011 年就拉开了服务业“营改增”试点的序幕，交通运输业、邮政业和电信业等先后被纳入“营改增”的“版图”。按照《2015 年政府工作报告》的要求，去年力争全面完成“营改增”。但保险业这块“难啃的骨头”，却迟迟未启动。如今，“营改增”全面实施的日子就在眼前，航运保险业准备好了吗？

如期实现“营改增”较难

就去年保险业“营改增”被推迟的原因，中国保监会一位人士解释称：“保险业需要改造的流程和系统复杂且数量繁多，因此实行‘营改增’的时间较预期有所推迟。”他还表示，“根据国际惯例并考虑到保险业的复杂性，5 月 1 日全面实行‘营改增’使保险企业和监管部门面临诸多挑战，但一些保险企业和监管部门已经为此进行了长期准备，基本符合心理预期。”

根据不久前出台的全面“营改增”细则，保险业“营改增”的增值税税率设定为 6%，与营业税税率 5%相比提高 1%，并允许对购买的办公楼或房租、机器设备等支出的增值税进项进行抵扣。毕马威中国在最新的研报中表示，对于保险企业而言，6%的增值税税率取代 5%的营业税税率，并不会对整体税负产生重大影响，因为进入增值税体系后，保险企业可以就费用支出进行进项税抵扣。

但一位从事航运保险的业内人士表示，保险业有其自身的行业特性，“营改增”后面临的实际税负和经营成本将加重。

具体而言，一是在流转税税负方面。保险业的经营过程与一般行业相反，先有收入（即保费），而后再在未来承担保险责任并给付赔款，保险提供的服务价值无法从价格中直接体现出来。同时，保险企业主要成本支出中赔付成本、代理成本、人力成本、保险准备金等支出无法取得增值税专用发票，没有进项可以抵扣。更为根本的是，《营业税改征增值税试点有关事项的规定》明确规定，被保险人获得的保险赔付不征收增值税，因此保险企业不能对现金理赔抵扣进项税。“可以抵扣的进项税究竟该如何算？”上述业内人士感叹道。

二是在企业利润方面。由于营业税为价内税，增值税是价外税，如果保险业税率由营业税的 5%改为增值税 6%后，产品价格不提高，收入将下降 5.7%，而成本是否下降则取决于进项抵扣情况和“营改增”实施成本增加的影响。

对此，一位不愿透露姓名的保险企业高管表示，“如果税率从营业税的 5%变为增值税的 6%，那么保险企业就会考虑是否可以转嫁给下游企业。如果可以完全转嫁，那么税率的增加不会带来利润的减少，但是下游企业的接受度如何？原有保单怎么处理？如果不完全转嫁，那么结果取决于是否有足够的进项弥补税率上升带来的影响，保险企业的成本费用中，进项抵扣的比例十分重要，但是如何充分获取进项？如何有效筹划呢？这些都是保险企业需要考虑的问题。”

基于此，保险业人士呼吁，国家在全面实行“营改增”工作中，应该向保险业予以一定的政策倾斜，如对无法取得增值税专用发票的特殊支出（赔付支出、佣金支出、保

险保障基金等上缴监管费用)允许按照一定比例视同进项税予以抵扣;对原有营业税的税收优惠政策继续保留等;进一步扩大税收优惠范围。

上述人士还透露,由于操作性上的这些难题,其所在的保险企业到目前为止还没有针对“营改增”进行财务系统方面更替工作,看来很难在5月1日如期全面实现“营改增”。

上海免征政策暂解后顾之忧

对于在建设“四个中心”政策背景上快速壮大起来的上海航运保险市场,全面“营改增”后,还有一个悬而未决的事项:受惠于《关于推进上海加快发展现代服务业和先进制造业建设国际金融中心和国际航运中心的意见》(《意见》)的税收优惠政策,上海近年来吸引一批航运保险专业机构聚集,实行“营改增”后,原有的税收优惠政策能否延续?如能延续,以怎样的方式延续?如不能延续,对正在上海集聚的航运保险业务将带来怎样的影响?这些都需要在新政实施的同时予以解答。

对此,上海航运保险协会(上海航保协会)秘书长徐峰表示:“最近协会一直在与包括财政、税务、监管部门在内的政府机构沟通汇报,代表行业呼吁。”

《意见》规定,对所有在上海地区与国际航运相关的保险业务免征营业税。

根据上海航保协会提供的数据,在这一优惠政策吸引下,上海集聚全国航运保险业务的步伐不断加快,中国太平洋保险(太保)、中国人民保险、中国平安等11家财产保险企业先后在上海设立航运保险运营中心,共有54家财产保险企业在上海经营航运保险直保业务,3家再保险企业从事与航运相关的再保险业务(见表1、2)。

表1 上海航保协会会员单位航运险免税金额统计 单位:万元

年份	货运险免税金额	船舶险免税金额	合计
2009	1008.06	228.91	1236.97
2010	1539.02	1794.86	3033.88
2011	1754.50	6972.04	8726.54
2012	2085.35	9818.73	11904.08
2013	2540.97	9330.49	11971.45
2014	2968.35	9856.13	12824.47
合计	11896.24	37701.14	49597.38

来源:上海航运保险协会

表2 上海地区船舶险和货运险发展情况 单位:亿元、%

年份	船舶险	占全国百分比	同比增长率	货运险	占全国百分比	同比增长率
2009		20.00	38.66			46.18
2010	9.94	19.57		12.00	15.63	
2011	20.85	37.00	109.00	13.60	14.00	13.00
2012	22.62	41.00	8.51	13.39	13.00	-1.56
2013	23.71	44.29	4.81	13.90	13.50	3.83
2014	24	43.60	1.3	16	17.00	16.5

来源:国家统计局

上海航保协会会长降彩石透露,去年中国航运保险(船舶险和货运险)的保费总收入超过140亿元。上海航保协会拥有会员44家,业务量已占中国大陆总业务量的95%以上,上海地区航运保险规模增速是全国其他地区的2倍。

目前令上海航运保险业担心的是,全面“营改增”后,若原有的税收优惠政策不能延续,上海将面临外埠航运保险业务重新回流的局面,以集中运营全国航运保险业务为主的各航保中心将面临业务量大幅下降的“空心化”风险,这将对上海航运保险业的发展以及“两个中心”建设带来重大不利影响;若原有的税收优惠政策能继续延展,上海航运保险市场发展的良好局面或将继续巩固和扩大。

就此问题,太保航运事业部的相关人员介绍,全面“营改增”后,上海此前对航运保险营业税的免征政策目前看来可以安全过渡到增值税,这在某种程度上可以说是暂时解除了上海航运保险企业“营改增”的后顾之忧。不过,增值税毕竟是国税,地方优惠

政策能否长期有效仍然存疑。

此外，徐峰认为，就国际惯例而言，在伦敦航运保险市场，来自国际的业务全部免税。英国拥有完善的海上保险法律，并借助综合国力的强势，将其规则推行到全世界。

在中国，目前航运险不免税，甚至税费较高。即便是上海，现有的免税航运险险种为：远洋船舶险、进出口货运险、集装箱保险，免税险种占总体保费规模不足 50%。

中国国内水陆路货物运输保险、船舶建造险、航空保险、海上责任险等还没有被纳入到免税范围，在制定航运保险发展的税负政策方面还有很多工作可以做。[返回](#)

中国船舶亏损半亿

中国船舶工业股份有限公司（中国船舶）为中国船舶工业集团有限公司（中船集团）核心民品主业的上市企业，下属造船企业包括上海外高桥造船、中船澄西和沪东重机 3 家子公司。

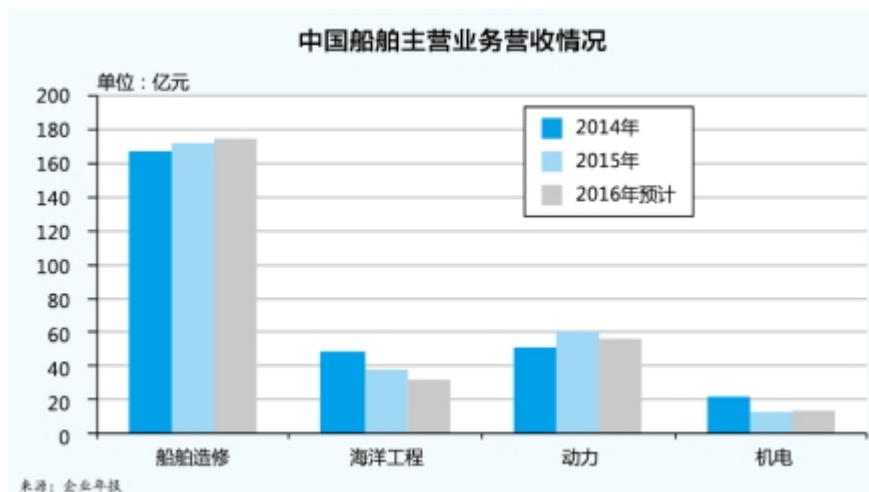
受造船市场持续低迷影响，中国船舶经营承压严重，去年三四季度业绩持续亏损。去年，实现营业收入 277.64 亿元，为年计划的 82.39%，同比减少 1.98%；实现归属于母公司的净利润 6184.95 万元，同比增长 39.97%；由于旗下上海江南长兴重工亏损较大，少数股东亏损高达 2.96 亿元，致使利润总额为-5826.89 万元。

业绩持续承压

从子公司的具体情况看，上海外高桥造船净利润 5061 万元，同比减少 3.0 亿元；沪东重机净利润 1.5 亿元，同比增加 1.6 亿元；中船澄西亏损 1.65 亿元，同比少亏 9012 万元。

从业务细分来看，船舶造修和动力业务营业收入实现增长，分别达到 171.92 亿元和 59.84 亿元；海工市场异常低迷，全年无海工产品交付，传导至产业链上的动力机电配套领域，致使海洋工程和机电业务营业收入分别大幅下滑至 36.99 亿元和 12.02 亿元，同比分别下跌 23.62%和 42.84%。

此外，除动力业务外，其他三项主营业务的毛利率均呈下滑态势，尤其是海洋工程业务毛利率同比下降 7.72%至仅为 0.64%，以致拖累中国船舶整体毛利率仅为 8.37%，同比下降 1.29%（见图）。



去年，中国船舶工业面临中低端产品需求不足和高端产品技术储备不足的双重挤压，部分船舶、海工产品交付艰难，节点款及交付款收款减少，现金流净额为-40.73 亿元，同比大幅减少 31.83 亿元；存货在去年年初 123.99 亿元基础上进一步增加至 143.33 亿元，同比增长 15.6%，占去年营业收入近 51%的比例。

新接订单下降

去年，中国船舶的经济总量、造船完工量及经营承接量在中国同行中保持领先地位。旗下上海外高桥造船新船承接、手持订单、造船完工三大指标排名中国第一，全球前五，船台已排到 2018 年。去年，中国船舶交付船舶 58 艘、653.82 万 DWT。其中，上海外高

桥造船交付 29 艘、488.02 万 DWT；中船澄西完成大节点 147 个，完工交付 29 艘、165.8 万 DWT。分船型来看，完工交付散货船 44 艘、437.06 万 DWT；集装箱船 3 艘、54000TEU；油轮 4 艘、123.6 万 DWT；超大型全冷液化气船 7 艘、58.1 万立方米。新订单方面，去年，中国船舶共承接新船订单 26 艘、367.40 万 DWT；承接修船订单金额 10.14 亿元。截至去年年底，中国船舶累计手持船舶订单 124 艘、1657.32 万 DWT；柴油机订单 335 台、801.84 万马力。中国船舶在财报中指出，今年，计划实现营业收入 280.35 亿元，完工交付船舶 68 艘、984.58 万 DWT，修船 250 艘，交付柴油机 250 台、542 万马力，海洋工程 5 座。中国船舶认为，未来，市场热点更多向技术复杂、附加值高的船型转移，更多的市场增量将来自大型集装箱船、LNG 船、LPG 船、汽车运输船、豪华邮轮等技术复杂船型。4 月 16 日，中船集团下属 4 家企业投资 2 亿元设立中船邮轮产业发展有限公司，发展中国邮轮产业。[返回](#)

青岛港集团总裁成新农：港口如何进行供给侧改革

伴随实体经济下行，港口企业依靠装卸主业获取高速增长的时代一去不复返，沿海大型港口企业纷纷转向多元化经营，逐步由依靠资源投入转向依靠市场与创新驱动。作为百年老港企业，青岛港的营收状况、净利润和净资产收益率在中国港口企业中具有较为领先的竞争优势，去年净资产收益率高达 15.3%，与 A 股上市港口企业相比，净利润和净资产收益率均跻身前三甲。

加大供给侧改革力度

港口作为国民经济的“晴雨表”，是大宗资源商品的关键枢纽和物流集散地。近年来，随着中国宏观经济下行压力增大，港口吞吐量增速趋缓，由过去的两位数步入个位数的新常态。但成新农指出，尽管外贸进出口货值出现下降，但进出口货量总体仍在增长，港口市场的结构性机会依然存在，如进口粮食、原油、铝矾土、纸浆、木材等仍保持较高速增长；进口铁矿石在缓慢增长；出口钢材等仍在增加。此外，山东、河南等省的加工制造产业结构对集装箱货源生成和箱量增长带来支撑。“同时，我们还看到，中韩自贸区、‘一带一路’等国家战略在加快推进与落地，届时将在国际物流体系方面带来新的发展机遇和空间。”

成新农认为，对于港口主业——装卸物流而言，还大有文章可做，有很多潜力可挖，有很多工作要做，这与国家提出的供给侧改革是完全一致的。“中国港口以前的物流链条很短，服务功能非常局限，大部分港口以装卸、仓储和分拨为核心，以整体物流链上一个节点来定义港口的功能。如今，客户的需求已远远超出一个物流节点，港口需围绕需求做文章，不断完善功能，发展和挖掘新的业态及盈利空间。青岛港一定要做大做强港口物流主业，供给侧改革的核心力量就是要进一步完善港口功能，提供个性化的全程物流服务。这两年，青岛港主要致力于一些功能的配置和业态的形成，事实证明，这非常有发展空间，也非常符合实体经济对港口物流服务的要求。如，从客户需求模式来看，有贸易、金融、信息等一体化的需求，如果港口只能提供单一服务，肯定满足不了客户的需求，客户需要的是‘一站式’服务。港口所有业态的形成都是从需求侧来完善供给侧，其中需要依赖港口资源配置的能力，如果能把控业态形成中的风险，能对客户需求超前把握，可持续发展自然就可形成。”

多元化发展是必然方向

对于港口在经济新常态下如何保持可持续发展，成新农表示，这是每个港口都在考虑的问题，但是每个港口选择的道路不一样。“显然，多元化是港口企业发展的必然方向，这与港口供给侧改革是一脉相承的。港口企业多元化发展的道路要从市场资源配置、港口自身具体的特点、资源配置产生的效益等方面来考量，不能简单类比。”

成新农举例，青岛港有自身的特色，有区位优势，未来实现最大效益的空间与其他港口不同，所以应立足自身，选择适合自己的可持续发展之路。上海港随着洋山港区的发展，市区内老港区定位随之变化，发展商业地产也是发挥最大效益的一条道路。

“作为上市企业，青岛港要在传统主业增幅趋缓的趋势下保证业绩的可持续增长，就必须有其他业态出现。这些业态离不开以物流为核心的上下游的供给侧、需求侧而展开。如果离开物流的基础，所有业态的形成都没有‘根’，可能越发展在经营上越不可控。”

对于青岛港延伸物流产业链，是否会对市场其他业态造成挤压效应，破坏竞争格局，成新农并不讳言。他表示：“青岛港发展的一些业态与市场上已存在的一些固有业态是竞争关系，但企业的本质是为客户提供服务，船代也好，货代也好，海运也好，最终的客户端是实体经济，竞争者之间的竞争体现在服务、效益、成本等多个方面上，最后由客户来选择。青岛港目前发展的一些业态，市场占比还较小，并没有左右市场，只是为市场提供多一种选择。其他企业之所以忧虑与青岛港的竞争，是因为其自身的服务还不够好，客户还不够满意，青岛港能为客户提供更满意的服务。当然，适当时机青岛港也愿意整合市场其他业态，搭建适合市场的物流平台，这是双赢的选择。”

目前，青岛港主要业务已形成六大板块：集装箱处理与配套服务；金属矿石、煤炭和其他货物处理及配套服务；液体散货处理及配套服务；物流及港口增值服务；港口配套服务以及金融服务。去年各业务板块的业绩占比分别为：集装箱处理及配套服务 22.6%；金属矿石、煤炭和其他货物处理及配套服务 18.8%；液体散货处理及配套服务 10.4%；物流及港口增值服务 31.2%；港口配套服务 10.4%；金融服务 6.6%。可见装卸主业业绩已明显趋缓，物流服务板块已成为业绩占比最大的板块，而金融服务板块发展不到两年已大有成效。

谨慎控制国际化风险

“一带一路”国家战略的全面实施，为中国港口“走出去”、“请进来”，与沿线国家和地区的沿海港口合作及国际内陆港合作创造了良好契机，搭建了广阔平台。

青岛港把“国际化战略”作为其持续发展的三大战略之一，逐步发展成为联通世界、服务全球经济的国际化港口综合物流运营商。去年，青岛港在国际化方面颇多斩获：缅甸皎漂港马德岛 30 万吨级原油码头合作项目，在接受东南亚原油管道有限公司委托圆满完成首船靠泊作业的基础上，签署合作协议负责原油码头的操作管理；意大利瓦多利古雷港合资项目，与马士基码头签署合资项目备忘录，合资建设和运营管理瓦多利古雷港集装箱码头和冷藏码头，计划 2018 年年初集装箱码头建成运营；截至去年年底，与世界上 12 个国家的 16 个港口缔结友好港关系，有力促进了与国际港口的交流与合作。

成新农坦言：“中国港口企业在国内高速发展了 30 年，完全有能力和实力‘走出去’。当然，路要一步步走，出去单打独斗还缺乏国际经验，且对当地政治文化经济情况不太了解，必须控制风险，重点加快推进与战略合作伙伴的成熟海外港口物流项目的组团合作发展。就港口物流对外投资而言，首先是输出管理，其次才是输出资本。我们目前在东南亚和非洲都在洽谈一些项目，只要有合适的时机，就会适时介入。”

港口整合不宜“一刀切”

近年来，通过政府主导、市场化手段，中国沿海港口资源整合加快，这有助于港口间实现优势互补、错位发展，有助于促进港口行业健康持续发展。

一个港口主要服务于其所在区域的经济。每个港口都有其客观存在的货源腹地，青岛港的内陆腹地主要集中在山东、河南、河北南部、安徽、江苏等区域，该区域经济发展带来的货物运输量是一个港口的能力所无法承受的，需要青岛港与周边诸如日照港、连云港等港口合作，立足区位优势，共同服务和保障区域经济发展需求。

对于区域港口整合，成新农表示：“无论是资本还是业务方面的资源整合，都要时刻以客户为中心，将为客户提供更加安全优质、集约高效、绿色低碳的物流通道作为资源整合的目标。”他同时强调，港口整合应因地制宜，不能“一刀切”，整合是要资源一体化，提高资源的利用率，要根据不同区域、不同企业结构进行判断。比如原宁波港与原舟山港的整合，一方面港口本身有差异化；另一方面宁波港自身发展已没有岸线空

间，这种整合有利于企业发展，可以更好地为腹地经济服务，所以整合能够在规模、服务、功能等方面更好为区域经济服务。但是有些区域则不同，“企业之间的整合一定要由市场来决定资源配置，整合与否不能以行政命令来推动，有些区域需要保留一定的竞争。是整合，还是竞合，要分析利弊，根据具体情况采取不同的方案。”

成新农笑言：“我们认为青岛港目前做的还不够优秀，还远远达不到客户的要求，比如内部的活力、功能的完善、核心竞争力等等，我们希望把自身打造得更加优秀，再去考虑整合等其他事情。当然如果采取市场方式的话，在适当的时候我们会采取适当的手段。”

呼吁放开沿海捎带权

在成新农眼里，对于青岛港而言，客户毫无疑问排在第1位；员工排在第2位，企业要为之创造成长平台；排在第3位的是股东，企业要为股东创造效益；排在第4位是政府，企业期待政府能够提供更好的发展空间。

对于当前的政策环境，成新农认为，有些地方给予适当的财政补贴或激励政策，有助于在一定时期内提速港口建设与发展。“但一个港口的发展核心和竞争优势，在于优质高效的服务质量，在于完善健全的物流网络体系，在于港口功能的提升与完善。为此，我们希望政府能给予一定的财政补贴和激励政策，更加希望国家自贸区政策能尽快在青岛港落地，带动青岛港在更高层次上实现功能的全新升级。”除了大力争取自贸区政策的落地，成新农表示，青岛港目前集装箱国际中转率为10%左右，远期目标是达到50%。“要实现这个目标，最希望能够放开国际集装箱班轮公司沿海货物捎带权。当然，放开不代表没有监管。一旦放开沿海捎带权，上海港国际中转量起码增长30%，青岛港5年内也可以增长至50%。与釜山港相比，青岛港的区域位置、港口效率和装卸成本都比釜山港要强，就是因为政策限制导致中国北方港口的集装箱中转流失到了釜山港。”

董家口建设规模缩水

董家口建设规模缩水随着港口货量趋缓，几年前提出的“再造一个青岛港”的董家口港区建设也已告一段落。成新农坦言：“董家口港区目前已建成25个泊位，固定资产投资会放缓，但液化板块会增长，干散货板块等会趋缓。”他表示，董家口港区目前在干散货通用码头方面已经到位，未来不会再投入大规模的资本，未来主要投入在石化板块方面。“今年要投产240万方的油罐，我们希望与大客户一起投资建设。从远期规模来看，董家口港区具备储备3000万吨原油的能力，但能做到何种程度，取决于市场的需求。预计‘十三五’期间，董家口港区储油量超千万吨是没有问题的。”

董家口港区今后5年重点建设方向除石化板块，还有粮食板块。成新农指出，“港口物流业发展要与国家经济发展一致，港口是中国经济的‘晴雨表’，虽然增长趋缓，但还有上升空间，在生产布局、资本投入、业务板块等发展思路上要顺应中国经济各个行业的发展趋势，并做一些调整。我们现在唯一一个短板是在能源板块上，包括原油的仓储能力，国家原油的储存远远达不到要求，对于董家口港区来说，未来要进行相关管道、仓储、码头等建设。今后5年，食品行业也有一定的发展空间，国外食品进口会进一步加大，所以董家口港区也会在粮食码头、储罐、临港产业的引进上做一些配置。”

在智能码头的建设上，青岛港目前也有所尝试。青岛港自动化码头目前正在加紧建设中，力争年底达到试运行条件。青岛港自动化码头规划建设4个泊位，设计年吞吐量300万TEU。青岛港致力于打造全球最先进、最高效的集装箱自动化码头，码头设备采用电力驱动，真正实现零排放。自动化码头建成后，将比传统码头提升作业效率30%，节省操作人员70%。[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