

时事经济与航运

中国海洋运输情报网主办

2016 年 05 月 16 日 (第 519 期总第 1578 期)

◆ 2016 年外贸形势严峻 但基本面长期向好	1
◆ 丁泽娟“五谈”马士基航运	4
◆ 中国造船业步入深度调整期	6
◆ 港口计费改革：企业减负 市场更活	9
◆ 燃油供应合同性质之辩：OW 案英国最高法院终审解读	11

2016 年外贸形势严峻 但基本面长期向好

5 月 10 日，商务部发布了 2016 年春季对外贸易报告。这份报告称，据商务部对重点进出口企业的调查，近八成的企业反映，外需不足是当前面临的最大困难。外需不足使得企业拿不到足够的订单开工，而一些已经拿到订单的企业，却被另外一种烦恼包围着。记者近日采访了多家外贸企业负责人了解到，许多外贸企业最近都遇到了客户欠款或者发货前违约造成的外贸订单“烂尾”现象。

外需不足使得企业拿不到足够的订单开工，而一些已经拿到订单的企业，却被另外一种烦恼包围着。记者近日采访了多家外贸企业负责人了解到，许多外贸企业最近都遇到了客户欠款或者发货前违约造成的外贸订单“烂尾”现象。

“去年的货款，到现在还有 200 多万没要回来。”浙江一家出口企业负责人刘健对记者表示，欠款企业多为俄罗斯的老客户，其中一个客户和他们一直有合作，此前每个月的订单额都在 200 万人民币左右，“如今，他们的经济压力很大，付款很困难。”

从去年开始，中国外贸进入了负增长区间，而近年来外贸数据虽然有所改善，但有关部门也多次强调，今年的外贸形势依然严峻复杂。

订单“烂尾”

让刘健“受伤”最深的就是俄罗斯客户。记者了解获悉，刘健在多次催款后，仅仅追回了小部分货款。“客户每次都在电话里向我道歉，我都不好意思追得太狠。”

但挂了电话后，刘健还要应付国内供应商的催款。

除了客户欠款的情况，另外一种情况的发生概率也与日俱增。记者了解到，去年以来，很多外贸企业遇到了还未发货客户就违约的情况，一些客户宁可放弃定金，也要取消订单。

刘健的一个朋友是做家具出口生意的，此前遇到一位俄罗斯客户，预付了 30% 的定金定制了一批家具，但做完后对方却表示宁可放弃定金也要违约，究其原因则是俄罗斯卢布贬值太多，如果发货到俄罗斯，这个客户的亏损将比 30% 的定金还要多。

订单“烂尾”在外贸企业看来并不是新鲜事，同样的事情还发生在很多外贸企业身上，而造成客户放弃订单的原因或者是没有市场，或者是汇率因素，也有一些是因为政局动乱。一些市场前景比较广的产品企业还可以另找买家，但一些定制的产品则只能“砸在手里”。

“和巴西做(生意)的企业都是勇士。”5 月 10 日，做外贸的赵勇在和一群同行聊天时表示，做服装出口的他此前接到了一个来自巴西的订单，合计 10 万左右，对方预付

了3万元的定金，双方约定发货前付清全部款项，但当订单完成后，赵勇已经联系不上这个客户。

赵勇的担忧与日俱增，因为巴西的经济状况不佳，汇率也相当不稳定，他觉得这个客户可能已经放弃了订单。

有消息称，巴西总统弹劾案已经持续数周，近日更是持续发酵。同时，今年以来，巴西雷亚尔兑美元已经贬值超过13%。

记者了解到，近年来世界经济低迷，不仅仅是局势动荡地区以及一些汇率不稳定的地区，即便是一些发达经济体的客户，订单“烂尾”或者欠款的情况也时有发生。

选择性接单

“现在，我们对非洲、中东等战乱地区的订单十分谨慎，同时，拉美一些国家的订单也尽量不接，他们的汇率比俄罗斯还要差。”刘健对记者表示，由于他们的产品都是用美元定价，所以对方的汇率是否稳定是他们接单时首先要考量的因素，最敏感的就是俄罗斯、巴西等国家，汇率每天的变化都很大。

在他看来，目前美国市场的订单最保险。

记者了解，虽然今年欧洲以及一些新兴市场的汇率波动没有去年那么大，但外贸企业在经历了去年的“惊心动魄”后，对于一些国家和地区的订单仍然比较谨慎。

去年，巴西雷亚尔汇率贬值达到36%，除此之外，贬值比较厉害的货币还包括土耳其里拉、阿根廷比索、墨西哥比索以及俄罗斯卢布，而今年这些货币的汇率仍然不太稳定。

除了此前提到的巴西雷亚尔兑美元已经贬值超过13%外，土耳其里拉对美元的汇率虽然从年初开始算跌幅并不大，但是却像过山车一样忽上忽下，仅5月11日当天涨幅就达到了5.96%，而此前的3月31日，其跌幅则达到了4.99%；而阿根廷比索对美元汇率虽然今年以来升值了10%，但升值通道几乎都集中在3月以前，从3月底至今，该货币贬值已超过3%。

“现在国际市场不好，一些俄罗斯和伊朗的客户和我们合作了十几年二十几年，他们不是不给钱，而是真的压力很大。”广东一家光伏企业负责人何先生对记者表示，也门和尼日利亚等国家的客户支付能力也比较差，特别是也门客户已经完全没有支付能力。

何先生说，今年公司的出口形势会不会好，要看几个敏感国家。例如他们中东地区的客户主要集中在土耳其、沙特和伊朗，此前还包括叙利亚，但现在叙利亚的客户都不做生意了。

北京一家建材企业负责人则告诉记者，非洲的客户让他们比较担忧，支付能力有点问题，因此，只能加大非洲客户的定金比例，并且要求客户付款后再发货。

记者在采访中发现，很多企业都对世界经济状况了然于胸，虽然外需不佳，但企业依然会有选择性地接单，一些高风险地区他们只能敬而远之。

据记者了解，外贸企业遇到的困难不是短期的，世界经济的困难也不是短期的。在最新发布的《世界经济展望》报告中，国际货币基金组织(IMF)再次下调了今明两年的全球经济增长预期，预计今年全球经济增长仅为3.2%，明年小幅提升至3.5%。

外贸企业受外部环境影响较大，所以尽管外贸数据已经开始回暖，企业却不敢掉以轻心，在他们看来，未来客户欠款以及订单“烂尾”的状况还会增多。

外贸面临三大挑战

一是外部需求总体依然偏弱。全球贸易陷入低迷，整体外部环境不利。据世贸组织统计，2016年前2个月，全球71个主要经济体（占全球贸易额90%左右）进口额合计同比下降8%。据中国商务部对重点进出口企业的调查，近八成的企业反映外需不足是当前面临的最大困难。

二是外贸竞争优势转换尚未完全到位。

近年来，随着劳动力、土地等要素成本持续上涨，中国传统出口竞争优势有所弱化，而新的竞争优势尚未形成，导致部分出口订单和产业向周边等新兴经济体转移。近几年，中国新兴产业、新型商业模式出口较快发展，大型成套设备等资本品出口好于总体，但与发达国家相比，竞争力仍存在差距，短期内难以弥补传统优势产品出口低迷的影响。

三是贸易摩擦的影响更加凸显。在全球工业产能过剩、国际贸易大幅下滑、份额竞争激烈的情况下，一些国家试图通过贸易限制措施保护国内产业，全球范围贸易保护主义升温，中国外贸面临的外部政策环境趋紧。一季度，中国出口产品遭遇 37 起贸易救济调查，同比增加 55.6%。特别是钢铁行业遭遇多个国家贸易救济调查，出口形势严峻。

外贸是国民经济重要组成部分和推动力量。当前，中国外贸发展长期向好的基本面没有改变，结构调整和转型升级也取得新进展。今年前 4 个月全国吸收外资继续稳步增长。

专家指出，近期中国吸引外资数据的持续回升，得益于近期中国经济的企稳回暖，也体现了海外资本对中国经济转型升级过程中巨大商机的认可和追求。可以说，资本“青睐”中国表明其对中国经济发展整体趋势的看好。

稳外贸助力“三驾马车”协调发展

日前，为促进我国外贸积极发展，国务院发布《关于促进外贸回稳向好的若干意见》（以下简称《意见》），从财税金融支持、巩固培养外贸竞争优势、优化外贸结构、改善外贸环境等 5 个方面推出 14 条政策措施，促进外贸创新发展，努力实现外贸回稳向好。

“从今年外贸数据看，外贸环境依然严峻，通过一系列改革，培育外贸竞争新优势是《意见》的核心。”中国国际经济交流中心经济研究部部长徐洪才在接受记者时表示，依靠消费、投资、出口“三驾马车”协调拉动转变，是中国“十三五”时期经济增长的主要任务。

据 5 月 8 日海关总署的数据显示，以人民币计价，4 月份进出口总值 1.95 万亿元。其中出口 1.13 万亿元，增长 4.1%；进口 8275 亿元，下降 5.7%；贸易顺差 2980 亿元。

“促进外贸向好发展需要贸易双方所处经济体的经济均要向好，5 月 8 日公布的外贸数据出现回暖，有一部分情况是和外部环境回暖相关。”经济学家宋清辉对记者表示，国务院 14 条措施主要是为了刺激国内企业积极走出去，例如进一步降低短期出口信用保险费率、完善出口退税政策、支持外贸企业融资，减免规范部分涉企收费等，在走出去的同时推动国内经济的增长，这可以说是外贸企业的大红包，有助于我国外贸在复杂的国际环境中保持稳定。

“4 月份进出口数据同比弱于前一个月，但剔除月度波动后总体向好，维持外贸严冬已过的判断，但也要看到制约因素仍存。国务院 14 条措施将在长期尺度上增强外贸竞争力。”华泰证券研究所的宏观经济研究员侯劲羽对记者表示。从政策来看，国务院 14 条措施是出台部门级别较高的一次，内容既有加强贸易金融和外贸服务等核心措施，也有自主品牌和知识产权等更长远的安排。这些政策将在长期尺度上增强我国外贸竞争力，为未来中国更高规格的开放和贸易协定做准备。

侯劲羽表示，今年外贸增长总体好于外需缩水、全球通缩、大宗下跌的去年。但也要看到制约因素仍在，出口方面今年以来外需从未真正好转，进口方面则取决于国内复苏期的长度和高度，当前来看刺激政策难超预期，从 4 月份看进口回升也可能不及预期。

“但我们需要注意的是，当前单方面外贸刺激政策，未必能够使国内产品打进出现萧条或是已经饱和的海外市场，如果海外市场依然保持萧条的局面，即便没有出现国与国之间的外贸竞争，我们的外贸形势依然较为严峻。”宋清辉表示。

[返回](#)

丁泽娟“五谈”马士基航运

运价、航线、联盟、竞争等绕不开的话题，且听马士基航运新任大中华区总裁丁泽娟如何应答，而品牌和人才同样也是她关注的重点。

自年初履新马士基航运大中华区总裁以来，丁泽娟的工作日程排得满满当当，甚至并不熟知陆家嘴到其位于南京西路办公室的距离。这是记者3个月内与她的第二次见面，我们的谈话自然从马士基航运刚刚发布的一季报说起。

谈竞争：保持有竞争力的价格是有必要的

一季度，马士基航运盈利3700万美元，同比下滑94.9%；实现营业收入49.74亿美元，同比下滑20.5%；投资资本回报率为0.7%，同比下降了13.6个百分点，低于预期目标。

数据似乎并不亮眼，但是对比另外一组数据：平均运价同比降低25.5%，至历史低位；单箱成本降低15.9%至2060美元/FEU，至历史低位；货量同比增长7%至236.1万FEU，高于市场增长水平。

同时类比市场同行的一季度数据，全球最大班轮公司的一季度答卷还是值得称道的。

在如此低迷的市场环境下，谈竞争是一件不太容易的事情，而“树大招风”的马士基航运经常被诟病是“价格战”的始作俑者。对此，丁泽娟表示：“班轮业在可预见的未来几年，都会存在供需失衡的状况，与此同时，行业服务趋于同质化，客户端面临的成本压力等等，使得我们认为保持有竞争力的价格是有必要的。这在任何一个行业都是必须的。”

她进一步指出，马士基航运一季度的市场份额有所提升，这主要基于“要保持竞争力，能够盈利，当然要节省成本，节省成本的话规模又很重要，所以一定要维持一定的市场份额。”在丁泽娟看来，马士基航运良好的成本控制使得单箱成本降低，价格更有竞争力，服务又好，客户就会更多，装载率就会越高，单箱成本就会更低，这是一个良好的循环。

对于当下市场过低的运价，丁泽娟也是颇感无奈：“马士基航运多年来都比较希望能够在市场上提供差异化服务，过去的运价是远远高于市场水平，但是在环境下孤掌难鸣。所以在目前行业现状下，马士基航运能做的就是控制好成本，提供有竞争力的价格，与此同时，给客户提供可靠的航线和高效的服务。”

谈市场：没有航线可以独善其身

航运市场与经济贸易大环境息息相关。丁泽娟坦言，在去年初2M刚开始运营的时候，马士基航运已经对于亚欧航线的困境有所预判，但是一年过去，发现当初的预计还是过于乐观。而雪上加霜的是，过去几年马士基航运大力耕耘的非洲和拉美市场同样陷入了危机。“过去两年来，整个非洲经济非常差，特别是南非和西非市场；拉美地区的经济同样是一蹶不振，航线在不断撤出。新兴经济体的风险来自于政治、汇率等各个方面，同时中国经济的放缓也对一些原材料出口国产生影响。”显然，在供需失衡的现状下，基本上没有一个市场可以独善其身，因为航线之间的联动性很强。

一季度，在亚欧航线上，马士基航运的装载率达到了九成以上。丁泽娟认为这主要源于良好的运力控制，一季度马士基航运运力同比增长了2%，和去年全年平均相比增长了1%，与此同时整个市场的运力增长则达到了7%。“马士基航运非常谨慎，投放运力是基于和市场同等规模的增长速度。”

对于干线的前景，马士基航运今年的重点将是布局美线。丁泽娟表示：“今年我们预测，相对而言，美国的经济中稳中有涨。2M目前的美线份额很低，5月开始我们刚刚增加一条美东全水路航线，覆盖美国海湾地区。目前2M拥有4条美东航线、4条美西航线。

马士基航运旗下还有三家区域内公司，分别深耕亚洲、欧洲和美洲区域内市场。丁泽娟表示：“从中国经济的转型中我们已经看到趋势，近年各方面的原因使得就近生产增多。”

谈联盟：市场集中度不算高

从 2013 年提出与地中海航运、达飞轮船组建 P3 联盟失败到最终与地中海航运组建 2M 联盟并于去年年初正式运作以来，马士基航运应该没有预料到整个班轮市场的竞争格局已经发生了巨大的变化。目前班轮市场已经逐渐形成了三大联盟的竞争格局。

对于联盟的形式，丁泽娟认为，从规模经济的角度而言，班轮公司通过联盟的方式可以减少运力投放、提高装载率、降低操作成本，从长期来看可以在一定程度上稳定运价。“但联盟成员的定价都是独立的，对运价可以带来直接影响的因素还是供需关系。”

有分析认为，班轮市场形成的三大联盟造成了市场集中度的提高，丁泽娟表示：“班轮市场不能仅从一条航线来考虑，因为是全球海运，要在全球范围内竞争，所以公司数目不会太少。即使只有三家联盟，对于市场竞争的影响丝毫没有减少。因为联盟已经存在了很多年，2M 也运行了一年多，而且在亚欧航线上的份额也不少，但是亚欧航线的运价还是很低。这从一定程度上可以看出国际班轮市场的竞争还是很充分，集中度的程度不算高。”

对于其他两家联盟，丁泽娟表示并不担心 2M 的前景。“2M 目前主要在东西干线上进行合作，因为每个联盟的稳定运作需要一定时间。经过一年多的合作之后，5 月会宣布 2M 合作的 3.0 版，主要就是在亚欧航线上进行一些调整，主要目的是提高准班率和网络的稳定性。”

谈品牌：全球第一的责任感

作为全球最大的班轮公司，丁泽娟认为马士基航运一直都在担当自身的责任。“但是从去年的市场表现来看，没有任何一家班轮公司可以独自挑起稳定市场的责任，这是非常清楚的。但马士基航运对于运力的投放是基于和市场同等规模的增长速度，这是我们的自律。”

马士基航运之所以能在严酷的市场环境下保持盈利，最重要的就是对成本的控制和服务的改善，“这是马士基航运过去三四年的重点工作，成效非常明显。当然，市场竞争环境在恶化，对手的服务效率也在提高，马士基航运和它们的差距也在缩小。但是我们感到骄傲的是，马士基航运很多的革新都很快为业界所接受。我觉得，现代企业不管是班轮公司还是其他公司，一定要不断革新求变，不能停滞不前。”丁泽娟指出，航运业是非常传统的行业，可能过去将太多精力放在如何操作船舶上，但实际上在软环境上还是有很多东西可以变革，比如如何制定价格、如何订舱等。“互联网、数字化等大趋势下，航运业的变革要和新时代新经济的变革过程相适应，比如我们如何去适应将来的更加碎片化的供应链模式。当然这种变革也并非是一百八十度的变化，还是需要逐渐寻找慢慢变化的。”

对于马士基航运而言，成为全球规模第一荣誉加身的同时，也希望能够成为行业真正的引领者。丁泽娟表示：“每个行业的发展，都是伴随着整个行业标准的提高。实际上，真正的竞争精神可以用体育精神来体现，你的对手越强，你才会有进步，更加有成就感。马士基航运从不介意和同行加大交流。”

谈人才：在岗时敬业离开时眷恋

谈及马士基航运的影响力，丁泽娟感慨到：“我们已经看到和听到太多对于马士基航运的规模、效率等方面的关注，但是我想有一个方面一直被忽视了，就是我们的员工，这才是真正体现马士基航运的影响力。”

丁泽娟至今已经在马士基航运工作了 16 年，她经历过多次关于组织架构改革的重要决策。初入马士基航运，她认为这是一家非常保守的公司，相当于外企中的“铁饭碗”，但是革新和变化逐渐显现，如今马士基航运更加灵活、快捷、开放。“显然，我们每次

的变革都是越来越好，就如同一个人，有了病症之后，一定是越早治疗越好。这当然和我们领导团队的丰富经验相关，但是还有一个重要原因就是我们的员工适应性非常强。2008 年之前我们大中华区光是客服团队就有 1000 多人，但是现在整个大中华区团队也就 1000 人左右，业务量反而有所增长。这期间，我们架构变动很大，变动的次数也很多，但是我们的同事们每次都会把工作交接地非常顺利非常好，很多同事即使是知道最后自己没有工作，还是非常敬业，基本上公司的所有业务都没有受到影响。我认为一个公司，好坏并不是完全取决于员工工作期间的评价，而是离开之后的评价。我们很多同事离开之后提到公司，都有充满与有荣焉的骄傲和眷恋。”

言语中，丁泽娟也描述了马士基航运雷厉风行的风格：去年年底宣布大中华区的架构改革之后，只花了三个星期确认完毕所有的职务。从今年 1 月开始按照新架构来操作执行，春节后人员全部到岗，开始迅速运转。“执行速度很快，执行非常到位，信息沟通非常及时，效率非常高。”

[返回](#)

中国造船业步入深度调整期

去年是中国船舶工业“十二五”规划的收官之年，船舶工业克服航运市场持续萧条、国际船市低位震荡、造船产能严重过剩等困难，产业集中度进一步提高，转型升级成效明显，智能制造有所突破，对外合作成绩显著，行业产业链进一步完善，兼并重组稳步推进，综合实力得到提高，造船大国地位继续巩固。但受全球经济持续低迷影响，“接单难、交船难、盈利难、融资难”等问题依然存在，全行业经济效益出现下滑，船舶工业形势严峻。

中国船舶工业行业协会数据显示，去年，全国造船完工量为 4184 万 DWT，同比增长 7.1%；承接新船订单量为 3126 万 DWT，同比下降 47.9%。截至去年年底，手持船舶订单量为 1.2304 亿 DWT，同比下降 12.3%。全国规模以上船舶工业企业 1452 家，实现主营业务收入 7893.8 亿元，同比增长 1.3%。其中，船舶制造业 4005.1 亿元，同比增长 1.2%；船舶配套业 1016.2 亿元，同比增长 9.5%；船舶修理业 227.4 亿元，同比下降 0.1%；海洋工程专用设备制造 698.3 亿元，同比下降 4%。全国规模以上船舶工业企业实现利润总额 179 亿元，同比下降 32.3%。其中，船舶制造业 143.2 亿元，同比下降 1.9%；船舶配套业 49.2 亿元，同比增长 12.1%；船舶修理业 10.2 亿元，同比增长 5047%；海洋工程专用设备制造亏损 15 亿元，同比下降 149.9%。

船舶制造：业绩下滑

根据各船舶制造及海工业相关上市企业年报，在上海、深圳、香港和台湾上市的 14 家船舶及海工企业去年实现营业收入 1189.20 亿元，同比上升 4.66%；实现归属于母公司所有者的净利润（净利润）-78.57 亿元，同比下降 211.48%，业绩出现明显下滑。

中国船舶去年实现营业收入 277.64 亿元，同比下降 1.98%；净利润 6185 万元，同比上升 39.97%。

中国重工去年实现营业收入 598.11 亿元，同比下降 2.03%；利润总额-29.31 亿元，同比下降 212.60%；净利润-26.21 亿元，同比下降 223.46%。

中船防务去年实现营业收入 255.19 亿元，同比增长 21.25%；利润总额 4.7 亿，同比增长 25.55%；净利润 0.98 亿元，同比下降 76.79%。

中海重工去年实现营业收入 1.58 亿元，同比增长 50.31%，净利润-5 亿元，同比下降 24.74%。

台船股份去年实现营业收入 42.27 亿元，较 2014 年的 49.59 亿元减少 7.32 亿元；净利润 922.63 万元，较 2014 年的 8767.71 万元减少 7845.08 万元。

华荣能源去年实现营业收入 7.389 亿元，净利润-5.01 亿元。

ST 舜船去年实现营业收入 10.05 亿元，同比下降 60.03%。其中，船舶业务收入 9.55 亿元，占营业收入的 95.10%；非船舶业务收入 0.42 亿元，占营业收入的 4.20%。由于

已不再作为明德重工破产事项的意向重整方，且明德重工已进入破产清算程序，*ST 舜船目前处于重整阶段。根据《中华人民共和国企业破产法》的相关规定，若重整失败，将被法院宣告破产清算。

主营船舶设计的民营造船企业上海佳豪，去年实现营业收入 11.97 亿元，同比增长 41.36%；净利润 5.56 亿元，同比减少 7.9 亿元。

海工装备：量价齐跌

去年，国际原油价格低位徘徊，整体呈下滑态势，上半年止跌回升，下半年重返下行轨道，年底美国 WTI 原油价格和布伦特原油价格双双逼近 35 美元/桶，创 2004 年以来新低。低油价所带来的海上油气开发放缓使得装备运营市场需求不足，全球海工装备市场量价齐跌，中国海洋工程装备市场成交量创近 10 年最低水平。

据英国能源咨询公司（DW）最新报告称，去年是全球海工市场艰难的一年，钻井平台市场面临供给过剩问题，日租金因此大幅下滑。此外，钻井平台新造市场的需求几乎为零。钻井平台利用率逐月下降，当前已不足 80%，同比下降 15%以上；超深水钻井平台全军覆没。海工企业削减支出，大举裁员已经成为常态，经历了最严重的衰退。DW 预测，今年全球海工市场也将是非常艰难的一年。

去年，各类海工装备成交量及金额同比分别下跌 65%及 70%左右，其中钻井平台、海工支持船（OSV）、海工作业船（OCV）等装备成交情况最为低迷。钻井市场的萎缩导致船东放弃增加订单的选择权，同时撤回大部分投资计划，以应对市场“寒冬”。以中国船舶为例，其海洋工程业务去年实现营业收入 36.99 亿元，全年竟无海工产品交付。采油平台 EPCI 领域，若干高成本油田开发项目受到推迟，总承包商业务量急剧减小。油服市场则中止了大量的 PSV、OSV，铺管船市场也受到影响。未来，船队利用率下滑、日租金疲软、海工船舶资产价值降低等问题将一直困扰着海工船东，有机构预测，海工市场的低迷可能将持续至 2017 年。

由于海工业进入调整期，油价下行和成本上涨致使油气企业放缓投资，海工市场和各细分市场的成交规模出现不同程度下滑，海工相关的企业发展艰辛。尽管海油工程去年实现营业收入 162.02 亿元，净利润 34.10 亿元，盈利情况相对平稳，但其他上市企业表现普遍不尽如人意。

中海油服去年实现营业收入 236.5 亿元，净利润 11.1 亿元，基本每股收益为 0.23 元。四大业务板块的服务价格和作业量呈现不同程度下降。其中，钻井服务实现收入 122.29 亿元，较 2014 年的 177.09 亿元降幅为 30.9%；油田技术服务实现收入 70.84 亿元，较 2014 年的 97.77 亿元降幅 27.5%；船舶服务实现收入 27.69 亿元，较 2014 年的 35.44 亿元降幅 21.9%。去年外租船舶共运营 13289 天，同比减少 3894 天；实现收入 9.39 亿元，同比减少 4.25 亿元。

海油工程去年实现营业收入 162.02 亿元，净利润 34.10 亿元，盈利情况相对平稳。

中集集团去年实现营业收入 586.86 亿元（2014 年为 700.71 亿元），同比下降 16.25%；净利润 19.74 亿元（2014 年为 24.78 亿元），同比下降 20.33%；实现基本每股收益 0.72 元（2014 年为 0.93 元），同比下降 22.58%。主要业务中，集装箱业务、道路车辆业务及物流服务业务收入有所下降；能源、化工及液态食品业务和海洋工程业务受行业不景气影响，营业收入出现较大跌幅。

振华重工（600320.SH）去年实现营业收入 232.72 亿元，同比下降 8.65%；净利润 2.12 亿元，同比增长 5.04%；港口机械新签订单 32.9 亿美元，同比增长 19.46%；海工和钢构新签订单 8.27 亿美元，同比减少 55%。

据克拉克森预测，若 2020 年油价能够恢复至 70 美元/桶的水平，预计 2015—2021 年世界海洋工程装备市场将缓慢复苏，2020 年的成交量将达到 600 艘/座左右，接近前一个繁荣期（2008—2014 年）的平均水平。但由于前期成交量较低，2015—2021 年年

均订单量将仅为 400 艘/座，世界海洋工程装备市场正在经历一个较长时期的深度调整。长期来看，向海洋要资源、向海洋要能源的整体趋势不会改变。

专家表示，在“中国制造 2025”、“发展海洋经济”的产业政策推动下，船舶行业转型发展面临新的机遇和挑战。同时，随着海洋强国战略、强军战略的全面实施以及海军战略转型深入推进，海工装备市场以及船配业存在重大发展机遇。

船配修理：业绩平稳

与船舶制造及海工业相比，船配及修理业市场保持了相对平稳。

亚星锚链（601890.SH）去年实现营业收入 15 亿元，同比下降 1.85%，完成年度销售计划的 90.91%；海洋系泊链销售 4.94 亿元，同比下降 10.96%，完成年度销售计划的 76%；船用锚链及附件销售 9.79 亿元，同比上升 5.25%，完成年度销售计划的 97.90%。去年实现净利润 1.77 亿元，同比上升 1.47 亿元。总计承接订单金额为 14.61 亿元，同比下降 23.99%。其中，船用锚链 9.37 亿元；海洋平台系泊链 5.24 亿元。

钢构工程（600072.SH）去年实现营业收入 9.14 亿元，同比下降 6.75%；净利润 2245.7 万元，同比增长 117.41%。利润大增主要得益于投资收益的增加，实际承接合同总金额为 10.33 亿元，同比下降 9.07%。

从去年年报数据不难发现，造船行业板块业绩分化明显。整体来说，在内外交困的大环境下，船舶工业相关企业普遍面临较大压力。

今年一季度，中国船舶实现营业收入 58.52 亿元，同比减少 13.19%；净利润 1.16 亿元，同比减少 7.04%。中国重工实现营业收入 101.05 亿元，同比上升 11.75%；利润总额 1.73 亿元，同比下降 57.48%；净利润 2.11 亿元，同比下降 43.17%。上海佳豪实现营业收入 2.71 亿元，同比增长 11.19%；净利润 781 万元，同比增长 26.29%。中船防务实现营业收入 43.38 亿元，净利润 103.60 万元。*ST 舜船实现营业收入 1539 万元，同比下降 97.52%；净利润-7682 万元，同比下降 37.54%。亚星锚链（股票）实现营业收入 3.56 亿元，同比下降 14.17%；净利润 284 万元，同比下降 7.81%。钢构工程实现营业收入 1.71 亿元，同比下降 13.54%；净利润-2172 万元。中海油服实现营业收入 33.75 亿元，较去年同期的 62.98 亿元减少 29.22 亿元，同比降幅 46.4%；钻井平台作业 2043 天，同比减少 1315 天，降幅为 39.2%；自有船队共作业 5525 天，同比减少 386 天。海油工程实现营业收入 16.20 亿元，同比减少 6.51 亿元，同比下降 28.66%。中集集团实现营业收入 104.12 亿元（去年同期为 145.81 亿元），同比下降 28.59%；净利润 4.10 亿元（去年同期为 4.97 亿元），同比下降 17.49%。振华重工实现营业收入 46.36 亿元，同比增长 5.35%；净利润 0.54 亿元，同比增长 17.30%。

竞争加剧，谋划发展

根据中国船舶工业经济与市场研究中心统计，去年全球共成交新船 1357 艘、9582.1 万 DWT，同比分别下滑 37.2%、21.2%。全球航运市场延续疲软态势，波罗的海干散货运价指数屡创新低。在船型订单方面，三大主力船型市场表现各异，散货船市场行情惨淡，油轮、集装箱船市场表现活跃。在造船企业竞争方面，中日韩三国企业进入全方位竞争，随着 2014 年开始的日元大幅度贬值、原油价格大幅下跌，对船舶海工市场的格局产生了深刻影响。由于海工市场低迷，去年韩国各大造船企业加大了传统船型的接单力度；为保持订单量，日本造船企业受日元贬值和绿色环保船型推动，接单量大幅度提升；中国造船企业在日韩夹击下表现疲弱。去年，中韩日三国企业分别承接新船订单 2915.7 万 DWT、3246.3 万 DWT 和 2886.5 万 DWT，占全球比重分别为 30.4%、33.9%和 30.1%，中国市场份额低于以往年均 45%的水平。

中国船舶工业行业协会预计，今年新造船市场形势更加严峻，全年新船成交量约 7000 万 DWT，同比进一步下滑，新船价格可能进一步走低。预计全年，中国船舶工业手持订单量将低于 1.2 亿 DWT。

为应对严峻的市场形势，中国骨干造船企业加大营销力度，大力开发新船型，抢夺市场订单，行业产业集中度进一步提升。据中国船舶工业行业协会数据，去年全国前 10 家造船企业造船完工量占全国的比重为 53.4%，同比提高 2.8%；新接订单量前 10 家企业的接单量占全国的比重为 70.6%，同比提高 15.1%。中国分别有 3~4 家造船企业进入世界造船完工量和新接订单量前 10 名，同比有所提高。

在船舶市场需求大幅下降的情况下，中国骨干造船企业调整产品结构，实现多元化发展，大力发展生产性服务业，行业产业链进一步完善。中国造船企业以国家“一带一路”等重大战略实施为契机，充分发挥行业优势，积极开拓国际市场，全力推进船舶工业国际产能合作，“走出去”步伐明显加快。

业内人士认为，中国船舶工业的复苏不能靠低价实现，应注重质量和效率的提升，在目前的市场环境中企业应从内外两方面布局。一方面，苦练内功，提升市场占有率；另一方面，企业应积极寻求政策、金融机构等支持，企业要注重与银行等金融机构建立合作伙伴关系，寻找实力雄厚的大股东，以保证在困难时期能够实现现金流的正常流转。

[返回](#)

港口计费改革：企业减负 市场更活

目前出台的《中华人民共和国港口计费办法》（简称《计费法》）以“减项、并项、降费”为原则，对计费办法的多个方面进行了修订。这项改革将给港航企业带来怎样的影响？

一、港口企业代表： 上港集团生产业务部总经理 金存樑

港口每年减收近 3 亿元

交通运输部会同国家发改委对《计费办法》实施调整，降低了航运企业和进出口企业的负担，改善了进出口企业服务环境，为外贸稳增长创造了有利条件。通过对比新、老港口计费办法，可以切实看到“减项、并项、降费”为航运及外贸企业减轻负担取得的实效。

以靠港停泊费为例。根据原来的规定，港口对船舶可以计收系解缆费、开关舱费及停泊费，并且在节假日、夜班可以对系解缆费、开关舱费计收节假日附加费。在新出台的《计费办法》中，系解缆费、开关舱费和与之相关的节假日附加费均不再收取相关费用。同时，自 2016 年 3 月 1 日起港口对第二挂靠港停泊费计收标准无论协议中是否有特殊约定，都要给予 30% 的计收优惠。

此外，《计费办法》实行计收进整，港口每一笔计费单最低收费只有 1 元，降幅 90%；港口设施保安费也实行 50% 优惠，引航和移泊的起码计费吨由 500 净吨（马力）提升至 2 000 净吨（马力），同时实行分区段计收，并对客户遇节假日承担的引航节假日附加费实行 10% 的计收优惠；拖轮费节假日附加费也改为按实际作业时间收取，计费标准也同比下降 10%。

综合以上优惠政策，仅上港集团一家港口企业因上述计收办法调整预计年度优惠已将近 3 亿元。

面对全球贸易增长态势放缓，港航市场竞争激烈的严酷现实，虽然相关收费办法改革使企业收益受到一定影响，但港口企业应勇于担当，积极贯彻执行收费新规，降费让利，承担企业社会责任；同时通过提升服务、提高效率，双管齐下，不断提升客户服务水平，更好地发挥促进港口服务贸易、航运、经济发展的作用。

上港集团向社会公开了“五项承诺、七项举措”，组建了总部业务主管部门、各集装箱码头和代理等单位参加的“集装箱业务协调工作小组”，小组成员的通信联系方式向社会公开，并提供 24 h 全天候服务，港口集装箱班轮准班率、船舶计划兑现率、支线船舶服务效率等均有明显提高。同时，上港集团成立了港口业务受理中心，实行集中

受理、统一结算的一站式服务，进一步提高了上海港业务受理的效率和服务水平；此外港口尽可能推进创新，开创了双吊具边卸边装工艺作业，大大提升了装卸的效率。

《计费办法》的改革，使客户可以拿到更透明的港口服务价格，达到控制成本费用的目的，同时港口优化了操作流程，客户能享受到更快捷、优质的服务。

但不可忽视的是，港口相关费收的减项、并项对港口提出了更高的操作要求。要实现港口经营服务性收费项目的多项合并，港口经营人必须重新梳理操作过程，制定出更合理的装卸作业流程，做好计费系统修改调整；通过精细的成本测算与分析，使新修订的港口费收既可以让市场接受，同时又能兼顾港口经营人持续经营和发展的需要。此外，在执行新办法之前，港口经营人还需与签约客户做好政策解读、解释与协议修改调整等工作。这些对于港口而言都是巨大的工作量。

二、船东代表：中国船东协会常务副会长 张守国

减负政策雪中送炭 期待优惠落到实处

受全球经济形势发展环境的影响，我国外贸形势持续低迷，航运业发展面临严峻考验。《计费办法》的出台正是在经济形势面临压力，航运企业经营发展碰到诸多困难的情况下，面向行业推出的减轻航运企业负担的收费办法改革，其通过精简港口收费项目和条款，使港口收费更加清晰明了，并顺应了改革开放的潮流。据初步统计，此次改革每年可减轻航运企业和进出口企业负担 10 亿元。

这只是政府全面深化收费办法改革的一个举措。为了进一步给经济改革发展注入动力，我国政府进行了通盘考虑。在国家加强涉企收费管理、减轻企业负担的大背景下，交通运输部与国家发改委相互配合开展了大量工作，水运行业先后迎来了一系列惠民政策。

2013 年 8 月 1 日，国家全面取消船舶签证费、船舶申请安全检查复查费等 6 项水上涉企行政事业性收费，此举每年为企业减少负担 8 600 万元。

自 2015 年 1 月 1 日起执行，免征 100 总吨以下内河船、500 总吨以下海船的船舶港务费、船舶登记费和引航费 3 项收费。该政策惠及 57% 的中国籍海船、32% 的中国籍内河船，每年可减轻企业负担 8 000 多万元。

2015 年 8 月 28 日，国家 7 部委联合发出《关于进一步清理和规范进出口环节收费的通知》，清理规范进出口环节收费相关工作。根据交通运输部统计，该通知取消了船舶港务费，降低了港口船舶使费、港口设施保安费等收费标准，每年可减轻企业负担约 65 亿元。

此后的不到 2 个月时间里，国家发改委、财政部、交通运输部联合发文取消了 7 项水运涉企行政事业性收费。这是一系列减免政策中改革力度最大的一次。交通运输部仅保留中央行政事业性收费的长江干线引航费、船舶及船用产品设施检验费、船舶登记费、考试考务费 4 项。受惠于该政策，涉水企业每年可减负近 55 亿元。

这些政策连同《计费办法》犹如雪中送炭，在近年来宏观经济下行压力增大、水运行业运力相对过剩、运价下降的环境下，为航运企业减免了不少费用，大大缓解了航运公司的经营压力。据统计，在这些政策引导下，仅一家船公司平均每年可减负 5%，每艘船可减少支出约 130 万元。此外，这些政策从制度设计上规范了港口收费行为，建立了一套市场化、规范化的港口收费体系，有利于船公司健康有序发展。

三、引航机构代表：中国引航协会会长 薛一东

深化阳光引航 为航运企业降成本

本次《计费办法》的颁布和实施是对《关于调整港口船舶使费和港口设施保安费有关问题的通知》（简称《通知》）的进一步明确和完善，其进一步区分了国际、国内航线船舶引航使费的收费标准，配套了相关表格，更加清晰明了，有利于各地引航机构对照执行。作为《计费办法》具体的执行和实施机构之一，该办法带给引航业的影响具体体现在四个方面。

第一，进一步深化了“阳光引航”工作，有力实现了为航运企业降成本的工作目标。

《计费办法》的实施最直接的影响是为航运企业切实降低了运营成本。以上海港引航站为例，在 2015 年 9 月 20 日正式执行《通知》以来，至 2015 年年底，累计为船公司减收引航费 1 100 万元左右，初步估算，今后每年大约将减收约 4 500 万元。

第二，按分段式吨位进行收费的标准作为一次探索性的尝试，一方面能够促进航运企业加快船型优化的步伐，推进航运业绿色、环保发展，另一方面为我国引航业未来的发展拓宽了思路，促进了我国引航业与国际引航业的接轨。

第三，借此《计费办法》的出台，引航业与航运企业进一步加深了理解，增进了互信。近几年来，航运业面临着较大的发展困难，引航业始终清醒认识到：引航与港航企业同呼吸、共进退；没有港航企业的发展，引航难以实现自身可持续发展；只有立足引航，保障船舶在港口的航行安全和航行效率，切实做好对港航企业的服务，引航的价值才能得以体现。因此，在推进“阳光引航”工作的过程中，引航机构主动提升服务，采取上门听取意见建议、课题攻关、加强信息化建设等方式，切实解决了航运船舶进出港的一些难题，取得了成效。

第四，促进了引航业正确把握自身定位，努力为国家“一带一路”战略作出更大贡献。“一带一路”战略是在新的历史条件下国家在经济发展、改革创新方面的重大部署，必将对我国和世界经济的发展产生深远的影响，尤其对航运经济的发展有着更直接的效应。这一重大战略的推进，必然需要全方位的基础配套。包括引航费在内的港口收费调整以及“阳光引航”工作的不断推进，正是在这个大背景下为航运企业减负的务实举措。引航业应当立足于自身的职责，切实发挥应有的作用，努力为国家“一带一路”战略作出更大贡献。

在落实引航计费标准改革的过程中，中国引航协会先后多次组织了传达学习，各地引航机构安排主管领导和收费负责人参与，切实把相关精神要求吃深吃透。同时，各引航机构积极行动，按照《通知》规定的时间节点，全面落实相关引航费收取的新标准。在此过程中，各引航机构也及时做好新引航费率标准的公示工作，并主动联系航运企业进行告知，所有涉及计算机系统的程序调整全面跟进，在规定的时间节点前完成各项准备工作，保障前后费率调整的平稳过渡。

[返回](#)

燃油供应合同性质之辩：OW 案英国最高法院终审解读

一、引言

2016 年 5 月 11 日，备受全球航运界关注（英国最高法院判决书第一段就说道：“我们被告知，世界范围内有许多相似的案件的利益相关人对我们的判决翘首以盼。”）的 PST Energy 7 Shipping LLC and another v OW Bunker Malta Ltd. 案在英国的诉讼程序落下帷幕：船东的上诉被英国最高法院驳回。

如英国最高法院所言，该案的实质问题产生于曾经全球最大的燃油供应商 OW Bunker Group 破产而给船东带来的担忧：船东可能需要支付两次燃油价款，一次支付给燃油的合同供应商，一次支付给燃油的实际供应商。而船东的此种担忧则源于全球燃油供应实践中所使用的标准合同条款。

二、案件事实

我曾在“燃油供应合同是否是英国《1979 年货物买卖法》下的货物买卖合同”一文中就上诉法院对该案的判决进行了详细分析。为读者阅读方便，我将文中对于案件事实的总结加以简单修订后重复如下：

2014 年 11 月 4 日，案件的被告，也是被上诉人，OW Bunker Malta Ltd（OWBM）和 Res Cogitans 轮（这是一艘有着形而上名称的船舶，Res Cogitans 是法国著名哲学家笛卡尔哲学体系中的一个专有名词，中文可译为“能思物”）的船东签订了船舶燃油供

应合同，约定由前者向船舶供应 1000 吨燃油和 100 吨柴油。该合同中有三个与案件相关的重要的条款：第一，船东应在燃油交付 60 天内付款；第二，除非款项付清，否则燃油所有权不能转移给船东（所有权保留条款）；第三，从燃油交付之时起，船舶以推进船舶为目的可使用燃油。第四，燃油交付给船东之后，已交付燃油的风险，如损失、损害、污染、蒸发等，都由燃油买方即船东承担。

但是，OWBM 并不是燃油的直接供应商。它和它的母公司 OW Bunker & Trading A/S（OWBAS）签订了燃油供应合同，OWBAS 又和 Rosneft Marine UK（RMUK）签订了燃油供应合同，而 RMUK 再和它的一个关联公司 RN-Bunker Ltd（RNB）签订了燃油供应合同，最终，RNB 才是最终负责将燃油交付给船舶的当事人。OWBAS 与 RMUK 之间的合同约定燃油交付 30 天内，前者应该付款；合同中也包含有所有权保留条款；但是，这份合同没有明确允许船东在没有支付燃油款项期间为推进目的而使用燃油。

2014 年 11 月 6 日，OWBAS 宣布破产重组。11 月 18 日，在 RMUK 向 RNB 支付了燃油款项时，RMUK 意识到 OWBAS 可能不会向它支付燃油款项。于是，RMUK 宣称自己仍然拥有燃油所有权，并进一步要求 OWBM 向其付款。OWBM 确实既没有向 OWBAS 付款，也没有向 RMUK 付款，但供应给船舶的全部燃油在 OWBM 与 OWBAS 之间的合同允许的 60 天付款信用期过后已经全部消耗完毕。RMUK 还向船东发出了支付请求，要求后者支付四十一万六千美元的燃油款项。在英国最高法院审理案件之时，RMUK 是否已经推进了针对船东的诉讼还不得而知。

三、争议焦点

虽然案件在仲裁阶段要解决的争议焦点很多，但其中最主要的问题是：案件涉及的燃油供应合同是否是货物买卖合同。这是因为船东提出，燃油供应合同是货物买卖合同，因此要受到《1979 年货物买卖法》的调整。根据该法第 2 条第 1 款和第 49 条，如果 OWBM 不能向船东移转燃油所有权，则船东无需支付燃油价款或进行违约损害赔偿。

《1979 年货物买卖法》第 2 条第 1 款和第 49 条分别规定如下：买卖合同是买方提供货币对价，而卖方转移或同意转移货物所有权的一种合同；买卖合同下，货物所有权转移至买方的，如买方不当地疏忽或拒绝按照合同条款支付货物的价款，卖方可对买方提起诉讼向其主张货物的价款。

仲裁员裁决，根据当前案件的燃油供应合同，OWBM 并不承担向船东移转船舶所有权的义务，因此船东仍然需要对 OWBM 承担支付燃油价款的义务。一审法院和上诉法院均支持了仲裁裁决。

摆在最高法院面前的第二个问题是：如果燃油供应合同不是货物买卖合同，那么该合同是否应受制于一个默示条款：此条款将要求 OWBM 履行对它的燃油供应商的义务，特别是及时支付燃油价款的义务。

最高法院还需要解决的第三个问题是：如果燃油供应合同是货物买卖合同，那么船东是否可以依据《1979 年货物买卖法》的规定拒绝支付燃油价款。

四、最高法院判决分析

1. 第一个争议焦点

最高法院认为，合同的性质应由合同的实质而非形式决定。涉案燃油供应合同有以下特点：合同在明确规定了以付款为条件的所有权保留的同时，还规定了在付款之前，燃油买方是以卖方托管人的身份占有燃油，并进一步规定了除非为推进船舶，否则买方无权使用燃油。

上述最后一项规定中的限制条件是航运实践的反映。燃油供应商知道燃油就是被使用的。如果燃油供应商允许合同中存在较长的信用期和所有权保留条款，他们当然会在合同中对燃油的使用情况进行限制性规定，如仅为推进船舶。但是，在燃油供应合同中完全禁止燃油使用是不现实的，不具有商业可操作性。

涉案燃油供应合同的条款内容，联系上法院对于船舶营运实践的少许认知（“船要跑起来，船东才能挣钱”），再联系上信用期的规定，意味着燃油供应实务至关重要的特点时买方付款之前可自由为推进船舶使用燃油。

在此背景下，OWBM 和船东的合同不能被简单认为是一方移转所有权以换取另一方支付价款的买卖合同。从根本上说，该合同有两方面实质内容：第一，在买方支付价款之前就允许他消耗燃油，而己被消耗的燃油的所有权并没有移转；第二，仅有在燃油有剩余时，卖方需要向买方转移剩余燃油的所有权并要求买方支付价款。但是，上述第二点涉及的燃油价款并不是指所有权已经转移的这部分燃油的价款，而是指全部燃油的价款，不论在价款支付时燃油是否已经被消耗。

船东的代理律师提出，在一定程度上，或在某一节点上，涉案燃油供应合同可被认为是买卖合同，在此买卖合同下，OWBM 保证在价款支付日转移任何剩余燃油的所有权，并保证如果燃油没有被消耗，燃油所有权也能被转移。最高法院认为，这一观点有其细腻的一面，但是从法律和商业实践的角度都没有意义。船东所关心的全部问题，仅在于付款日之前他应当且实际有权为推进船舶而使用燃油，付款日之时他能获得任何剩余燃油的所有权并可以其意志任意处分燃油。

基于类似的理由，最高法院也推翻了上诉法院先前的一个观点，即以船上任何剩余燃油所有权可转移为限，燃油供应合同可被分析为货物买卖合同。该观点将涵盖所有燃油并仅约定了一个价金的一份合同进行了人为的分割。但是，最高法院也同意，单就付款时存在剩余燃油的法律地位而言，交易的性质确实和货物买卖近似。而且，不论是已被使用的燃油，还是剩余燃油，燃油供应合同和买卖合同类似，都将包括传统买卖合同中存在的与描述、质量有关的默示条款。

总而言之，最高法院认为，涉案燃油供应合同，和其他很多复杂交易中的合同一样，性质自成一体（*sui generis*），而不能简单归类到买卖合同中。但是，买卖合同中很多条款，仍可被类推适用于燃油供应合同。

最高法院的最终结论是：涉案燃油供应合同的性质——允许付款之前或所有权移转之前就使用部分或全部燃油——与货物买卖合同大相径庭。OWBM 需承担的移转未消耗燃油的所有权的责任，并享有的获取所有燃油价款的权利，并不能使得整个合同成为买卖合同。

2. 第二个争议焦点

当案件来到上诉法院的时候，船东的代理律师提出的观点是，燃油供应合同中应该存在一个默示条款：OWBM 应当及时向它的燃油供应商支付货款以便它能向船东转移货物所有权。但是，OWBM 不能向船东转移所有权的真正原因，是 OWBM 破产而不能向 RMUK 支付货款。而上述默示条款并不能涵盖这个原因。因此，船东的代理律师在此后更正了观点，提出了燃油供应合同中应该存在一个默示条款：OWBM 应履行对它的燃油供应商的义务。最高法院和上诉法院都认为，在合同中默示一个条款的前提是明确必要性，这就意味着条款拟规范的权利义务关系的范围应当要精确。但是，上述默示条款存在不确定性，在合同中默示这样的条款，既无正当基础，也无必要。

最高法院进一步认为，基于上述对合同性质的分析，OWBM 唯一默示的义务，是它可授权船东以推进船舶为目的而消耗燃油。而此种授权并不要求 OWBM 拥有或取得燃油所有权。OWBM 仅需要在燃油供应合同链下能取得此种授权。

综合对第一个和第二个争议焦点的分析，最高法院总结道：当前案件要处理的问题并不包括 OWBM 是否有权允许船东如此使用燃油，也不包括船东是否面临重复支付的风险。基于当事人都同意的案件假定事实，船东需要对合同价款承担责任，尽管该合同是一个自成一体而非买卖合同。

3. 第三个争议焦点

严格意义上说，最高法院并不需要对第三个争议焦点提出看法，但是考虑到言词辩论阶段双方的代理律师对此问题充分发表了意见，而且此问题也是一个具有普遍意义的货物买卖法问题，因此，最高法院最终还是决定对此问题做出判决。

第三个争议焦点是，假定燃油供应合同就是货物买卖合同，这是否就意味着根据《1979年货物买卖法》第49条，当OWBM不能向船东转移所有权的情况下，船东就有权拒绝支付燃油价款。根据现行法，即上诉法院对FG Wilson (Engineering) Ltd v John Holt & Co (Ltd) [2014] 1 WLR 2365一案的判决，船东确实有权拒绝支付燃油价款。其中理由在于，上诉法院在该案中得出结论：第49条是有关价款索赔的完整规范（complete code），它排除了当事人在规范之外索赔价款的情况。

最高法院推翻了上诉法院的判决。最高法院认为，第49条并不是一个完整规范。因为该条文的措辞并不针对货物已经交付，货物所有权被保留而货款已被约定支付的情况。该条款更不针对类似当前案件的货物买方被允许处分或使用货物的情况。因此，在这类案件中，卖方的货款请求权是否被排除而卖方不得不寻求其他救济，要个案判定。

最高法院对先例进行了梳理，得出的结论是当货物还未交付，卖方仍然拥有所有权，但买方需要承担货物因火灾或海难而灭失的风险时，如货物确实灭失，卖方仍然有权请求买方支付货款。当前案件的情况更是这样（a fortiori）：燃油所有权没有转移，但是根据合同条款，燃油灭失的风险已转移给船东，甚至，船东有权基于其商业利益（推进船舶）而使用掉燃油。因此，船东支付燃油价款的义务更加明确。

综上所述，即使燃油供应合同是货物买卖合同，船东也无权根据第49条拒绝支付付款。在当前案件中，货款支付的法律基础是合同条款所规定的情况本身，即燃油已全部消耗完毕。

五、小结

最高法院对于燃油供应合同的性质的认定理由值得思考：并不是每个合同都可以归类到传统的“有名”合同中（如买卖、租赁等）；越复杂的商事交易所涉及到的合同可能越特殊，越无法归类。如何对特殊合同的性质进行抽象归纳，是一个极富技术性的法律问题。

英国最高法院的终审判决，既是一个终点，也是一个起点。最高法院虽然注意到了船东存在双重支付的风险，但是鉴于RMUK还没有采取任何行动，而RMUK的行动也可能与当前案件没有直接关系，因此，最高法院并没有就双重支付问题给出直接的法律建议。该问题也许就将要留待另一案件甚至另一国家的法院解决。当然，不同国家的法院持有的不同观点，将使得OW Bunker破产所涉法律问题越发复杂。

[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