

时事经济与航运

中国海洋运输情报网主办

2016年08月24日(第547期总第1606期)

- ◆ 中国宏观经济态势今明两年或出现阶段性探底 1
- ◆ 半年亏损 马士基航运强者无惧 3
- ◆ 修船业点燃创新发展的“引擎” 8
- ◆ 广东造船 VS 江苏造船 各有千秋 10
- ◆ 东南亚港口欣欣向荣 15
- ◆ 新加坡志在“东方伦敦” 上海“软硬兼施” 24

中国宏观经济态势今明两年或出现阶段性探底

关注经济发展大的态势，当然要注意它是在十八大之后中央一系列大政方针逐渐清晰化的背景下展开的：三中全会以顶层规划部署了全面改革，四中全会推进到全面依法治国，五中全会提出了系统化的发展新理念，这里面有这样一些非常重要的关键词——强调“现代国家治理”“现代市场体系”和“现代财政制度”，这些在三中全会已经明朗化之后，进一步推进到四中全会全面依法治国，其实是解决现代治理概念下“现代政治文明”制度建设的一个全面覆盖框架，进而到五中全会有了系统化的创新发展为第一动力，带出协调发展、绿色发展、开放发展，最后落到归宿的共享发展的“现代发展理念”的全套认识。

1 “L”型的新阶段

对近些年把基本的经济指标做一个直观的考察，我们都会关注到中国经济出现了阶段转换，年度龙头指标 GDP（国内生产总值）的表现是一降再降，我们必须在认识、适应这个新常态的过程中，还要引领它。2016年的一二季度报出来的经济增速是在7%以下运行的6.7%，而今年官方提出的目标区间是6.5%~7.0%，最近一段时间，经济下行过程中却出现了CPI（居民消费价格指数）上扬的一些压力，权威人士的说法是我们在判断上既不认为现在是通胀，同时也不能光看PPI认为是通缩，还要继续观察。

实际上，研究者一般更多地认为主要的压力是在通缩方面，但是中国现在的矛盾凸显就是这样，已经把我们实际要掌握的弹性空间收得很窄了，稍微有点前段时间CPI上涨的压力，我们就已经看到了管理部门不安：一方面经济在继续下行，另一方面我们这个区间原来认为不成为压力的上限，动不动也可能带来压力的表现。再往下，当然要说到政府的感受是财政收入一落千丈，今年的目标是只提了5.8%的收入增长目标，已经明显低于GDP年度目标区间的量值。

在这种情况下，我们的希望之所在，是要在“新”已明朗而“常”未实现的情况下，尽快去实现“常”的境界。我理解这个“常”，就是必须通过三个期叠加的所谓经济增速换挡期、结构调整阵痛期和前期刺激政策的消化期，一定要加上改革在深水区攻坚克难的推进期而成功地引领新常态，使中国进入中等收入阶段以后必然出现的增长速度向下的调整，落到一个阶段性探底之后尽快企稳的质量升级版的中高速增长平台上。

我认为权威人士所说的“L”型，需要这样来理解，我们不可能再是一个速度下落以后经过一段时间又回去的“U”型，更不可能是刚下来马上又反弹的“V”型。这个“L”

型是说下来以后我们必须认识到的是，这个速度不可能再回到高速，必然是调到一个新的较低的台阶上，但是它不能一低再低，它要拐弯，拐过这个弯就表示我们出现了阶段性探底而有可能对接的企稳，企稳以后即拐过这个弯再以后的表现应该是让它尽量拉长，拉得越长越好，关键是它要有升级版的特征，要通过结构优化，支撑我们的质量提升。实际上，就是在质量提升的支撑之下，实现加快发展方式转变，可持续性发展的越长越好的中高速增长平台，就是需要落在这个“常”的状态上。我们现在，必须观察和追求这个常的实现。

2 中国经济的几个好苗头

目前，中央特别强调的供给侧结构性改革战略性方针是在引领新常态过程中，在大政方针下抓矛盾主要方面，而且是全局和长远的布局。所谓全局就是它不是简单只看某一些点，整个配套里必须要以制度供给为龙头带出整个供给体系各种要素的结构优化和质量升级版的状态。所谓长期，就是它显然要从现在的努力对接到怎么实现全面小康，以及过后还要有后劲去跨越中等收入陷阱，以这样一个从短期到中长期的考虑，供给侧结构性改革指导之下我们的攻坚克难需要有在发展态势方面做好综合的掌握。

发展态势方面，我认为现在首先要明确，不确定性仍然是很明显的。今年二季度报出来的 6.7%比一般市场预期要稍好一点，连续两个季度 6.7%是很有意思的，在发展态势上已经看得出来它有点阶段性探底的味道了，但是到底三四季度如何，我想现在所有研究者，谁也不敢拍胸脯说有非常确定的把握。要承认现在和风险相关联的不安全感，仍然是弥漫在市场中间的，地方政府和企业他们传送的很多信息仍然是“困难”，两会上总理也直言不讳地说要“共克时艰”。但是同时，我们要理性地清醒地看到市场预期的一些向好的苗头确实出现了，虽然还十分脆弱。

作为研究者，我承认现在学者们并没有这样的能力来通过一套非常严谨的数量模型和实际数据的模拟演算给出非常清晰的短中期预测，但是经济预测一定是要做的。我作为多年研究宏观经济的研究者，想谈一个谨慎乐观的看法：如果说在现在一二季度 6.7%的增速情况之下，如果从好的苗头来看，可以举出什么摆事实式的具体现象，使我们期待不太远的将来出现阶段性探底。

这些好的苗头，首先要提到“稳增长”措施下，多年努力之后，去年下半年又有有关部门一系列的“项目包”的安排，在中国体制之下通过审批给出这些成规模的项目包，合乎逻辑地引出了后面与一些有效投资机制的对接，比如很多的公共工程、基础设施和产业园区连片开发，是和 PPP 机制结合在一起——对于 PPP，虽然社会上还有很多风凉话，但是它以阳光化流程使规范化程度提高以后，政府、企业、专业机构合作在一起，“1+1+1>3”的绩效提升机制不可否定，它是更接近于有效投资概念的具体投资形式。

在网上已经可以搜到一个大数据时代的现在还可继续观察的“挖掘机指数”，已经表明现在整个统一市场内施工机械的订单数、交货数和入场施工数全面飘红，它显然是这些项目所跟出来的回应，而再往后，又合乎逻辑地看到钢铁业喊了很长时间困难之后，今年年初一些钢材产品的价位不再下降，而是企稳甚至还有一些回升虽然还在波动。就是说这个苗头合乎逻辑，合乎我们可以观察到的现实。

可佐证的，还有 PMI（采购经理人指数）的表现，官方的 PMI 已经连续几个月站在荣枯分界线上面一点，虽然还在波动，但是工业增加值、企业利润、用电量、房地产业，总体来说有很多值得肯定的向好苗头和亮点。我们的 PPI（生产者物价指数）虽然还在下降，但是在经历 51 个月的下降之后，它现在降幅在收窄，而 CPI 在上扬，这些跟经济景气显然有关。而且我们可以观察到，居民的消费仍然是相对强劲的，从种种指标来看，可能有一些单独看待的“特定”式问题，但综合分析来说，也不足以像有些境外的观察机构所说的那么严重。比如不应只注意到方便面的消费在下降，就认为中国蓝领工人的境况在变坏，其实不是，恰恰相反，中国这几年经济下行过程中低端的粗工、壮工、

农民工，包括家政服务的保姆，他们在市场中的要价能力是在提高的，工资水平是在上升的，而且他们工资水平的上升超过了平均工资的上升幅度。

在表达收入差距的基尼系数方面，官方的信息也已经体现在 0.49 的高位这几年已经回调到 0.47，可能还会继续再回调。这些蓝领工人他们现在可以不再首选方便面，而是要选择盒饭乃至稍微像样一点的更好的餐饮供应了——当然也不排除方便面消费的下降和我们的经济景气走低有关，但是你要看另外一些因素的对冲，这都是需要具体分析。我观察，中国的居民消费仍然强劲的一个表现，是从大中城市到边远的一些小县城，现在都可观察到居民旅游的热度，从国内旅游看到国外旅游，甚至有排浪式的特点，这些都和居民的收入及消费有关。

如果把这些放在一起，我们粗线条地说，一个所谓谨慎乐观的说法，不排除在今年年内或者明年前期，出现中国宏观经济态势的阶段性的探底，这个阶段性的探底还不意味着企稳，但是它有可能经过努力对接到企稳。这样的一个机会，我觉得显然值得争取。

3 民企投资下滑须特别注意

我们同时要注意到，一些地方和企业的困难确实形成了沉重的压力，但是要有一个“分化”的概念和认识，其实今年上半年一线城市北上广深的情况应该讲还是相当不错的。在调研中可以知道，因为跟着房地产在一线城市的迅速回升温度，这些地区的地方政府和很多的企业，日子是明显在转好的。

民营企业方面，我们要特别注意民营企业的投资在下滑，但是也必须注意到民营企业中一些规模以上的企业，确实还有向好的苗头和体会，前面一段时间我们调查中知道，有些民营企业的掌门人在底下比较坦率地说，大家都很难，但我们正好趁这个时候利用前些年已经形成的品牌效应和相对优势来扩大市场份额。有些民营企业其实在“没事偷着乐”，他们在迅速抓住机会发展，更不要说华为这种中国标杆式民营企业成功的创新与升级发展——华为现在处于“孤独求败”的过程，更强调到了“独大”阶段的风险意识和危机感，但它确实明显地做大做强。当然还有一些不好的案例。

如果说到和金融有关的一个视角，那我们必须注意到，这些年无论是什么背景的保险公司、理财公司、财富管理公司，他们哪里是什么困难啊？他们是在一路高歌猛进，看看这几年他们的指标，年年的业务规模都是增长 30%甚至 40%以上，他们的盈利水平一般都在 25%，甚至 30%，高的也要增到 40%，这些都是中国市场中客观存在的不同角度的观察。

区域方面，是有东北、山西等等非常困难的地方，还有具体的鄂尔多斯(600295)、温州等等这种令人遗憾的案例，曾经表现为增长极，但是现在至少一定阶段上痛失好局。但是毕竟还得具体分析，经过一段时间调整之后，如果能再重新找到一个重拾升势的轨道，对他们来说这方面显然还是会有机会的。[返回](#)

半年亏损 马士基航运强者无惧

8 月 12 日，马士基航运交出上半年“答卷”：实现营业收入 100.35 亿美元，较去年同期的 125.17 亿美元下降 19.83%；实现净利润为亏损 1.14 亿美元（去年同期为盈利 12.21 亿美元）。在一季度实现 0.37 亿美元盈利的基础上，二季度亏损拖累了上半年业绩表现。二季度亏损是马士基航运自 2012 年以来第三次季度亏损，也是第一次在二季度录得亏损（见图 1）。



对于这份“答卷”，马士基航运首席执行官施索仁如此评价：“由于成本节约速度不及运价下跌速度，马士基航运二季度业绩亏损。我们对这样的业绩表现并不满意，会继续努力实现业绩增长和成本控制的目标。二季度，马士基航运赢得了市场份额，单箱成本达到历史最低水平，并且在航线网络中运营的船舶几乎满载。除此之外，马士基航运在盈利方面保持了领先的竞争力。”

对于这家全球最大的班轮公司而言，盈利数据虽然并不华丽，然而在与业内同行的较量中，依然占据上风。8月15日，马士基航运大中华区总裁丁泽娟表示：“马士基航运息税前利润的目标较业内同行高5%，一季度比业内同行高8%，高于设定目标；尽管二季度部分班轮公司业绩尚未披露，但预计马士基航运基本可以完成设定目标。”

1 航线：“互补”效应不再

上半年尤其是二季度，全球主干航线运价均创出历史新低。而亚欧航线是马士基航运业务量占比最大的航线，约占据20%的市场份额，至欧洲的货物占马士基航运从中国出口货量的1/3，这很大程度上导致马士基航运上半年的亏损。

从马士基航运的季度平均运价来看（见图2），一季度为1857美元/FEU，环比下跌4.33%，同比大跌25.51%；二季度跌至1716美元/FEU，环比下跌7.59%，同比大跌24.10%。5年来，二季度平均运价与2012年三季度创下的最高平均运价3022美元/FEU相比，已经跌去43.22%，可见跌势凶猛。



丁泽娟分析道：“对于班轮市场而言，往年各条航线表现不一、有高有低，有着神奇的‘互补效应’，但今年上半年，年初运价较低的南美东岸航线因市场上大量削减运力，运价恢复至较高水平，除此之外，其他所有航线运价都在下行。”

作为班轮市场的领头羊，马士基航运往往树大招风，其在运价方面的策略也颇受诟病。对此，丁泽娟表示，马士基航运定价策略是“紧跟市场”。

一方面，马士基航运运力增长与市场增长保持一致，不给市场增加额外的下行压力。一季度，马士基航运运力增长 2%，二季度增长 2.2%，基本与市场增长保持一致。下半年，马士基航运所在的 2M 在欧美航线上做出调整，主要是为了优化航线。亚欧航线上，主要是对挂靠港口进行调整，从而提升船期准班率，整体运力没有明显增长。北美航线上，除上半年增加 1 条主要针对海湾地区的航线，三季度航线调整与巴拿马运河拓宽有关。之前 2M 美东 4 条航线有 2 条走苏伊士运河，2 条走巴拿马运河，调整后，有 3 条走巴拿马运河，1 条走苏伊士运河，运力没有任何变化，但亚洲主要港口至美东的船期有大幅缩减。

另一方面，马士基航运将严格控制成本，通过最有竞争力的成本，从而保持价格上的竞争力。

2 成本：管控效果卓著

尽管施索仁认为业绩亏损的原因是由于成本节约速度不及运价下跌速度，然而马士基航运的成本控制成绩还是相当抢眼。

去年 11 月 4 日，马士基航运宣布成本节约措施，包括削减至少 4000 个职位，今年和明年分别减少 2.5 亿美元的销售成本综合开销及行政管理费用等。目前这些措施正按计划进行。

丁泽娟表示，马士基航运一直将降低和优化成本作为企业的核心举措。“未来几年的班轮市场，竞争依然激烈，供需失衡的状态还将持续，对于马士基航运而言，可控的就是将内部成本降至最低。我们在产品同质化情况下能够提供有竞争力的运价，再加上长期的品牌和优质服务的效应，可以在运价有优势的情况下吸引更多的货量。”

二季度，马士基航运燃油成本降低 40%，其中很大一部分原因是由于燃油价格下降，此外就是船舶燃油利用率不断得到提升，这也是马士基航运近几年与同行相比，做的非常出色的一点。丁泽娟对此不无骄傲：“我们在很高的起点上，不停地在船型、操作控

制等方面对提高燃油利用率进行各种尝试，除了可以降低成本，也有环保方面的考量，我们将继续降低单箱碳排放。”

除了操作成本和燃油成本，马士基航运的行政管理费用也得到大幅度降低，这主要是通过内部流程的自动化和数据化得以实现。丁泽娟表示，马士基航运目前 98% 的订舱量通过电子方式进行，“目前有一半的订舱和单证都是客户自行在马士基航运网站上进行操作的，这一方面提高了单证的正确性和时效性，另一方面也提高了内部的工作效率。我们一直在进行网站的改善，二季度推出一些新功能，企业内部系统也在更新换代中。从长远来看，我们将确保利用新技术使人工成本降低。”

在严格的成本管控下，二季度马士基航运单箱成本首次降至 2000 美元/FEU 之下，为 1911 美元/FEU，达到历史最低水平。5 年来，二季度单箱成本与 2012 年二季度的 3097 美元/FEU 最高单箱成本相比，已经下降 38.30%（见图 3），可见成本管控效果显著。



3 联盟：2M 初期将受益

班轮市场自去年开始发生的一系列整合并购事件导致的竞争格局陆续在今年显现，四大联盟经重新组合成三足鼎立之势。

4 月 20 日，达飞轮船、中远海运集装箱、长荣海运和东方海外宣布组建海洋联盟（Ocean Alliance）。5 月 13 日，赫伯罗特、阳明海运、韩进海运、商船三井、日本邮船和川崎汽船宣布组建全新的联盟——THE Alliance。7 月 14 日，现代商船发布消息，称其与 2M 签订谅解备忘录，将于明年 4 月加入 2M。

毫无疑问，三大联盟将在明年二季度开始全新征程。丁泽娟表示，作为重投资的行业，班轮市场目前的竞争格局比较分散，集中度不够，“我个人认为，海运市场大起大落，对物流链的成本有影响。市场集中度提高将使行业趋于稳定，对全球物流链产生影响。新一轮的班轮公司整合并购提高了市场集中度，而联盟也是提高竞争度的一种方式。”

因受到法律约束，目前班轮市场的联盟均是松散型的合作方式，丁泽娟认为，尽管如此，联盟能在一定程度上实现规模经济，对产业的长期发展有好处，短期来说，对 2M 及马士基航运都是利好。“我们二季度货量为什么大幅增长？很大程度上是因为目前市场处于变动之中，很多客户希望寻找稳定的运输商。明年也是一样，鉴于新联盟开始进行大规模的航线布局与调整，对于班轮公司而言都是挑战，客户势必会受到一定影响。”

二季度，马士基航运实现运输量 531 万 TEU（见图 4），同比增长 6.9%，远高于市场增长水平。这也是自 2012 年以来，马士基航运单季实现的最高运输量。



相对明年二季度开始运营的 Ocean Alliance 和 THE Alliance，经历两年多时间磨合的 2M 无疑更加稳固，协调关系也更为简单，而其宣布接纳遭遇 THE Alliance 抛弃的现代商船无疑令人诧异。对此，丁泽娟表示，目前已经形成的三大联盟在亚欧航线上的市场份额基本持平，但 2M 在太平洋航线上的市场份额远落后于其他两家联盟。“之所以组建联盟，主要有三方面考虑：产品的覆盖面、船期准班率及成本控制。显然，航线覆盖面越广越好，但如果没有那么多运力怎么覆盖呢？现代商船若加入可增强 2M 在亚洲地区的服务能力，改善太平洋地区的网络覆盖。”

目前 2M 合作航线主要是欧美干线，对于 Ocean Alliance 和 THE Alliance 宣布即将在全球航线进行合作，丁泽娟表示，“全球性大规模的航线合作业界也是第一次出现，到底哪种合作方式更好目前判断为时过早。有些航线独家运营也有自身的好处，灵活，可以保持独立性。因此每条航线的策略会不一样，情况也千变万化。我们 Never say never。”

目前 2M 与现代商船仅仅只是签订谅解备忘录，最后的官方确认尚未出现。丁泽娟认为，现代商船要加入 2M，也是在明年二季度。2M 对航线调整有一套非常成熟的机制，在明年二季度之前有充足的时间去解决程序问题。对于业界传言马士基航运或将收购现代商船，丁泽娟表示目前没有任何这方面的消息。她认为，马士基航运主要策略是维持市场的领先地位，其中有机增长是可控的，并购计划是不可控的，当然，“如果市场有合适的机会出现，我们不会排除并购。”

4 市场：供需依然失衡

施索仁预计今年全球集装箱航运货量增长将在 1%~3%。从 Alphaliner 的预测来看，今年的集装箱航运货量增长将维持低位，预计为 1.3%，而运力增长预计达到 3.6%，这也是十年来的最低点，显示了班轮公司恢复市场供需平衡的努力。但是运力规模方面，明年将继续增长，预计运力增长为 6.1%，但货量增长预计维持低位，为 2%，明年班轮市场或将延续供需失衡状态。

丁泽娟表示，客观来说，全球人口红利还存在，收入水平也在不断增长，全球贸易肯定会继续增长，班轮市场也是继续增长。“谈及贸易格局的变化是否会影响目前运输格局的变化，我认为长期而言肯定有影响，但中短期不会有太大变化。从全球集装箱运输的体量来看，大到其他运输方式难以替代。在可预见的的时间里，这一市场还是有很多生存空间和机会，尚需依靠业界理性地去考虑供需关系。”

在现状下班轮公司要盈利，一方面要控制运力投放，另一方面在经营上要成本控制。丁泽娟强调，马士基航运对运力投放会保持与市场增长一致。“当然，不同航线会有不同的部署。”目前，马士基航运手握 27 艘新船订单。其中，11 艘 1.9 万 TEU 型船；9 艘 1.4 万 TEU 型船；7 艘 3600TEU 支线型船，这些船舶将于 2017—2018 年交付。

在二季度运价创下新低后，三季度开始各主干航线运价有所反弹。施索仁表示：“二季度的即期运价已经达到历史最低水平，预计三季度将因淡旺季变化因素有所回升。但由于运力过剩和需求过低，预计仍会面临下行压力。但我们也看到部分地区市场有所好转，例如在欧洲的进口货量有所增长。”

丁泽娟表示，从需求层面来看，亚欧航线的货量依然保持增长。这是一条季节性很强的航线，传统上，一季度（春季前）有一个出货高峰，二季度通常比较难熬，三季度会向好，四季度继续有压力。“从今年的情况来看，三季度市场装载率较高，国庆节前会有一波出货高峰；四季度有圣诞节前的出货高峰，明年春节在 1 月份，或许会提前带来另外一波出货高峰。” [返回](#)

修船业点燃创新发展的“引擎”

5 月中旬，中共中央、国务院印发了《国家创新驱动发展战略纲要》。国家科技部党组书记、副部长王志刚在解读纲要时指出，创新驱动中的“创新”是科技创新、管理创新、体制机制创新、商业模式创新和文化环境创新紧密互动和联动的全面创新。当前世界范围内新一轮科技革命和产业变革正加速演进。我国只有努力在创新发展上进行新部署、实现新突破，才能跟上世界发展大势，把握发展的主动权。

新时期推进创新的纲领性文件，对中国修船业如何打造发展新引擎、培育增长新动力具有重要的指导意义。中国修船业将牢牢依靠创新发展，为国家船舶工业和航海事业的发展做出应有的贡献。

1 科技创新明显提速

“科学技术是第一生产力。”深圳一家大型修船企业负责人表示，如何在复杂的国际船舶修理格局中取得优势，技术支持是一个决定性因素。在技术进步日新月异的今天，新技术、新工艺对能否赢得客户作用巨大，对企业转型创新发展更是至关重要。因此，一些修船企业对科技创新的投入达到前所未有的程度。舟山一家企业投资完成了坞修智能化科研项目试验训练中心的建设，以开展新工艺研究、实验与培训，缩短设备的研制及人员培训周期，加快新工艺的实施进度。该中心是国内首个坞修涂装工程项目研究试验训练场，拥有一座 47 米×17 米的大型钢板试验墙、一个球鼻艏以及一批目前世界上最先进的坞修装备。今后，该中心还将与国内外拥有高端科学技术和处于前沿技术市场地位的设备研发与制造商在此进行多方面的合作。

“蜘蛛臂式作业平台”是这家企业赶超世界船舶坞修工程顶尖技术的一项最新成果。据了解，这种施工技术在散货船货舱工程中已得到熟练应用。值得一提的是，新工艺也在大型油船货油舱的首次试用中取得了良好的效果。它的使用颠覆了油船货舱测厚等修理工程的传统脚手架工艺，在部分船东公司中引起了较大反响。

同时，修船技术的革新不是一家企业能够独自完成的事，是时代赋予中国修船企业的共同责任，需要全行业的共同努力。绿色修船产业技术联盟正是在这种情况下应运而生。目前，该联盟在华南地区的超高压水除锈服务平台已率先开始运作，主要面向这一地区央企所属的四家企业。由于专业的工程服务商是支撑平台运作的基础，相关企业已和工程服务商之间建立了动态信息沟通渠道。今后，各方将进一步加强资源整合，突破推广的瓶颈。

作为国内实践“绿色修船”的先行者，舟山一家企业走出了另外一条道路。得益于在设备、工艺和标准等方面的深厚积累，这家企业在不远的将来将实现超高压水规模作业的目标，实现从干式喷砂作业到超高压水作业的完全过渡和全面覆盖。9 月份，他们

将组织一次全船外壳超高压水智能除锈、涂装演示活动，并邀请国内主要修船企业前来分享技术成果、探讨工艺问题，携手确立中国修船业在国际上的技术领先地位。

搭车“互联网+”也是修船业科技创新的一项行动。作为修船业年度工作任务之一，“掌上修船APP”的开发取得了阶段性成果。一款优势明显的应用软件已从多个研发团队中脱颖而出，进入开放使用阶段。这种大数据嫁接修船业的尝试，将为船厂、船东搭建起一个新的合作平台，有助于构建资源要素良好流动的“生态系统”。

2 管理创新从不止步

适时地推进管理方式的改革，才能保持企业发展的强劲动力。新世纪以来，一些企业在航运、修船的黄金发展期中，建立了反应迅速的垂直化、扁平化管理体系，管理水平发生了脱胎换骨的变化。但是，在航运市场低迷、修船能力过剩的“新常态”下，有的管理理念和方式已和时代产生了明显的落差。如何在管理创新上“做文章”，是修船业必须面对的一个重大挑战。

在“修造结合”的模式下着力提升修船综合管控能力，是不少企业正在努力的方向。实际上，许多大型企业同时拥有修理、改装及建造能力，形成了“修造融合”的格局。尽管造船和海工项目因规模大、产值高而备受重视，但修船业务多是这些企业成长的起点，为造船和海工业务输送了大批人才，仍然是能为企业提供稳定现金流和效益支撑的主业之一。

为提高修船管理能力，北方一家企业适时调整了组织机构和流程，在修船厂区船体、机电等六大生产车间的基础上，并入经营、工法研究、安全管理等部门，由所属修船厂统一领导和协调修船生产经营活动。上海一家企业进一步理顺了修、造沟通机制，保证常规修理、船舶改装、新建产品和海工项目齐头并进，确保实现资源利用最佳配置。

“移植”海工项目管理经验，是提高常规船修理业务水平的又一举措。近年来，越来越多的企业已涉足海工业务，并取得了辉煌的业绩。虽然海工市场的沉沦使得海工业务严重不足，但这些企业从海工项目管理中获得的知识和经验正逐步得到固化。在部分常规修理项目中，相关企业安排海工项目管理人员充实到管理团队中，借鉴海工项目管理经验，加强了计划、安全、质量管理和生产组织、设计等工作。这样既提高了生产效率，也让船东更加满意。

在用工管理方式上，各种不同的员工身份开始淡化。有的企业已将所有劳务工纳入统一管理，劳务用工管理水平得到了明显提高；有的企业积极压缩劳务用工规模，将表现优秀的劳务工转为职工，促进了劳动力结构的优化。今后，这些企业还将针对用工短板和风险，把目光放在长期的用工方式转变上，实现用工管理的规范化、制度化和精细化。

对关乎生存的成本问题，许多企业也不遗余力地进行改革。今年，北方一家企业模拟内部经营实体，推进完善修船成本管控体系。这家企业按月度将产值分解到生产车间作为收入项，将材料、外包、动能以及车间制造费等所有费用支出列为成本项。通过分析当月的盈亏情况和存在的不合理、不合规成本问题，并与各生产单位的绩效奖金直接挂钩考核，这一举措有效强化了全员成本意识，修单船成本较往年大幅降低。

3 尝试经营方式创新

7月14日，中国修船企业“斯佩克”第五十七次会议在秦皇岛召开。会议统计显示，15家成员单位1-6月份共完成产值58.9亿元，同比下降8.4%；修理完工船舶1695艘，同比下降14.3%。

航运业不景气、船东财务状况吃紧，加上船舶年轻化的趋势，必将造成修船业务量的不足。这种市场将制约着中国修船业的健康发展，并且很难在近几年内得到改变。提高抢抓订单的能力，已成为事关生存与发展的关键。经过多年来国际化、市场化的运营，我国修船企业已积累了较强的市场营销能力，并借此纷纷加大了市场开发力度。

修船代理是争取订单的重要途径。部分大型企业利用修船代理形式，建立了自己的全球营销网络，为承接订单创造了有利条件。而对一些缺少稳定大客户的企业来说，修船代理更是订单的主要来源。为此，各企业积极参与投标工作，不轻易放过任何一个机会。不过，受船东资金紧张的影响，不少企业中标率较低，中标价格也有较大幅度的下滑。

“在不断恶化的市场中，唯有在经营上自我加压、锐意改革的企业才能突出重围，实现品牌与效益的‘双丰收’。”一家大型企业这样表示，并开始对传统经营方式进行反思。修船代理模式虽然能为修船企业带来订单，但在修船市场低迷的状况下，这一模式的弊端也在不断显现。

据介绍，在修理工程量很小的情况下，修船代理商往往就同一修理业务向多家企业询价，导致修船价格低到无法想像。改变这种经营方式，有助于减轻航运和修船企业双方的负担，也能够促进修船质量和服务的提高。

修船业相关人士认为，必须创新经营方式，用“新套路”促进经营取得实效。修船企业要转变对市场和客户的认识，从内部视角转换到顾客视角，以此设计和组织修船的经营活动。创新经营方式的切入点在哪里？相关专家建议，应与航运企业积极合作，致力于提供船舶全生命周期的维修和保养服务。目前，一些地理位置好、技术实力强的修船企业已与航运企业采用年度修船协议的合作形式，有的还签订了长期合作协议。因此，可以通过产业联盟的方式，推动供需双方形成更为紧密的合作关系，逐渐摆脱对修船代理模式的依赖。

值得注意的是，不少修船企业正打破常规，灵活运用各种资源，以争取订单。今年上半年，经中船工业成套物流有限公司的海外子公司——中船能源（新加坡）公司牵线搭桥，中船澄西船舶（广州）有限公司获得了世界知名能源公司 OCEAN TANKER 旗下的 1 艘 10.8 万吨成品油船维修订单，这为修船企业丰富修船业务营销手段带来了启示。[返回](#)

广东造船 VS 江苏造船 各有千秋

1 广东造船：创新驱动发展

自党的十八大以来，“创新”已成为引领国家发展的第一动力。党的十八届五中全会提出“五大发展理念”，排在首位的便是“创新发展”。日前，中共中央、国务院印发了《国家创新驱动发展战略纲要》，成为新时期推进创新工作的纲领性文件和建设创新型国家的行动指南，明确了中国未来 30 多年创新驱动发展的目标、方向和重点任务，为各行各业走好创新发展道路指明了方向。

如果说创新发展的定义是自十八大后逐步发展完善的话，那么科技创新工作其实源远流长，从未停步。在船舶行业，从近代工业起步阶段开始，从第一艘万吨轮到现在的 40 万吨矿砂船，从战斗小艇到具备深远海作战能力的海军舰，从方驳船装载钻机到 3000 米半潜式海洋平台“海洋石油 981”，每一项纪录的诞生都离不开科研和生产人员的不断创新。

近几年来，地处南海之滨的广东船企，抓住国家建设海洋强国、建设海上丝绸之路等海洋战略的有利机遇，砥砺奋进，争当创新驱动发展排头兵。

1.1 把脉市场需求 推动转型发展

科技创新工作关键体现在企业产品的创新。对广东船企来说，结合生产经营和市场开拓的需要，针对船东的实际需求，在海洋运输、海洋开发、海洋旅游等方面开发出符合市场发展趋势的新型船舶产品，是科技创新的主要内容。

在海洋船舶家族中，运输船毫无疑问是数量最为庞大的类别，海洋运输船舶的竞争不仅是企业订单的竞争，从国家层面来说，也关系到海洋运输安全。掌握海洋运输船舶的核心技术，就能免于受制于人。广东船企紧扣海洋运输安全的主题，在海洋运输船舶领域不断耕耘。

以广船国际有限公司的油船产品为例，该公司油船全系列产品技术世界领先，在国际市场上享有盛誉，阿芙拉型成品油船、灵便型油船连续多年接单量名列前茅。该公司还推出了冰区加强型、低油耗节能环保型等针对船东个性化需求的油船产品，可谓“搔到了船东的痒处”。近年来，通过融合发展，广船国际不断拓展产品链，目前油船产品已形成了涵盖至 32 万吨级超大型原油船的全系列油船产品线。通过长期的技术积累和探索，广船国际成功建造国内最大的 32 万载重吨原油船“凯桂”号，该船由我国自主研发、自行设计建造，拥有自主知识产权，让人“用得放心”。

“三大主力船型”——散货船、油船、集装箱船是我国船舶行业最主要的订单来源。面对激烈的市场竞争，广东船企则另辟蹊径，在主力船型的细分市场进行差异化竞争，针对船东的不同需求，对船舶性能和参数进行优化设计，开发出极具竞争力的细分船型。除了油船外，其他运输船型也呈现出不一样的风景。如，黄埔文冲船舶有限公司在支线集装箱船系列产品的基础上，研发了浅吃水节能型、双燃料动力型等新型集装箱船产品，巩固了在支线集装箱船市场的地位；广东中远船务工程有限公司建造的系列牲畜运输船大量采用了各种新的环保理念和更科学先进的海上牲畜生命支持系统，开创了国内建造牲畜运输船的先河；今年年初，江门南洋船舶工程有限公司申报的“新型 39000 吨绿色环保灵便型散货船”项目获得 700 万元珠江西岸先进装备制造业（首台装备的研发与使用）发展专题扶持资金……

随着国家海洋战略的不断落实和推进，对海洋的利用已从单纯的交通运输发展到海洋资源开发，而海洋资源，特别是深远海资源的开发利用，则需要各种高端海洋工程装备作为基础。在这方面，比邻南海、背靠本地工业基础的广东船企早已占据了“有利地形”。不仅广船国际、黄埔文冲等大型船舶企业将海洋工程定位为转型升级的战略业务，连地方船企和民营企业，都纷纷将目光投向海洋。

同时，正在黄埔文冲龙穴厂区码头进行最后调试的 R-550D 型自升式钻井平台，是广东船企在海洋平台领域的最新力作。在海工装备领域，黄埔文冲经过多年的市场开拓与经验积累，不仅陆续承接了 R-550D 型自升式钻井平台、风电安装平台等平台项目；在高技术海工船舶方面，该公司更是硕果累累：深远海大功率多功能救助船系列产品、海上油田溢油回收船系列产品等已全部完成设计建造并交付使用，南海深水勘察船、大型铺管船、饱和潜水支持船、3000 米水深钻井船等项目正在推进之中……

此外，还有广船国际的极地甲板运输船、1.8 万吨—9 万吨大型半潜运输船，广新海工的 8000HP 破冰型三用工作船，新船重工的艏艉带回转舵桨全回转拖船，太平洋粤新的 88 米电推轻型海工辅助船，每一型产品，都是对原有技术的推陈出新。

目前，中国豪华邮轮旅游市场的广阔前景已引起了业内的广泛关注，国内造船企业摘取这颗“造船皇冠上的明珠”，在中国船舶工业集团公司、中投集团公司、上海市宝山区政府、美国嘉年华集团、意大利芬坎蒂尼集团和英国劳氏船级社等携手发布邮轮产业六方合作共同宣言时已走出了第一步。面对海洋旅游市场这块蛋糕，广东船企同样不甘示弱。

在珠海，国内外知名游艇企业林立；在深圳，各大游艇会、游艇俱乐部成为深圳旅游的名片之一；每年各式游艇展正逐步加深人们对游艇的理解，吸引着越来越多游客；政府也在支持游艇亲民化，出台各式优惠和鼓励政策，建立游艇公共码头。除了广东各地诸多游艇企业在游艇领域的打拼，就连大型央企也已迈出脚步：6 月 16 日，由中船黄埔文冲船舶有限公司建造的 70 英尺豪华游艇下水。这艘沿海豪华型游艇外形优美典雅，兼具高性能与实用性，更重要的是该船由黄埔文冲自主研发，是国内首艘主船体采用全铝合金材料制造的豪华游艇，代表着国内尖端技术。而拥有多年客滚船建造经验的广船国际，正剑指豪华邮轮的建造。该公司已经完成了豪华游船典型舱室布置与装潢设计制造技术研究，形成了 3 个样板房的效果图、装配仿真视频和三维漫游视频，并完

成了中式客房和酒吧样板房的制造。申请专利、编制设计标准和施工作业指导书、验收质量标准，广船国际脚踏实地为实现建造豪华邮轮目标做着准备。

1.2 面向未来 创新发展正当时

船舶市场的低迷已成为常态，通过科技创新实现供给侧改革、通过科技创新拓展企业生存和发展空间，已成为企业共识。然而，科技创新需要成本支撑、科技创新面临着各种不确定因素的风险，如何协调科技创新和生产经营，使科研成为生产经营的有力支撑？如何平衡研发投入和成本控制，保证一定的投入产出？业内专家认为，企业进行科技创新要以企业发展为导向，以符合国家和行业发展趋势为前提、以解决企业生存发展中存在的问题为目标进行科技创新。这一点，在广东船企的科研规划中得到了充分的体现。当前运输船市场新造船订单稀缺，个性化设计的船舶订单难以形成规模，需要开拓新的船舶产品市场。据介绍，南极海域磷虾资源是目前最受关注的海洋渔业资源之一，国内海洋渔业界也积极谋划进军这一市场。以自主研发、填补国内自主建造空白为目标，包括南极磷虾船在内的各类远洋渔船已被列入船企重点开发项目。

在公务船方面，经过数年间大规模兴建海洋公务船的热潮，业内预计，未来几年海洋公务船的建造数量将回落，建造重点也将发生变化。为此，广东船企正在进行有针对性的船型研发工作。针对航速需求的 32 节 2000 吨级快船，针对海洋研究需求的深水作业母船、物探船、科考船等产品正在研发当中。

而海工装备领域同样面临科技创新的挑战。“十二五”末期，国际原油价格大跌，短期内难以走出市场底部回到 70—80 美元的深海作业采油成本线；同时，随着近几年的海工项目集中交付，预计“十三五”期间，海工市场成交量将明显下滑，大型的深海作业平台及其配套的辅助设施、海工船等都将受到严重冲击。极地装备、新能源装备进入广东船企的研发范围。在已建成的极地甲板运输船基础上，广船国际具备冰区航行能力大型半潜运输船预计年内交付，极地 LNG 开发支持船示范工程也正在推进；在已开工的风电安装平台基础上，黄埔文冲第三代风电安装船、坐底式多功能风电工程船等新能源装备已提上了研发日程。

为保障科技创新工作的不断推进，广东船企在科研机制体制方面的改革也在积极进行当中：加强科技管理各项工作顶层策划，积极布局“十三五”科技创新能力发展和水平提升，充分发挥国家政策扶持作用；持续改进科技管理规章制度；进一步完善科技经费管理与科技人员激励机制；做好知识产权与专利工作的有序推进等。

广东船企的科技创新之路并非孤军奋战。据了解，广州船舶及海洋工程设计研究院计划在“十三五”期间将建立模拟水池，逐步完善试验手段和试验设施，基本解决华南地区船舶和海工产品设计验证受制于人的问题；位于珠海的国家船舶及海洋工程装备材料质量监督检验中心（广东）在 4 月顺利通过国家认监委组织的资质认定评审并成立，为企业解决材料检测问题提供技术支持；广东海洋大学在今年将原工程学院海洋工程系独立出来，组建了体现海洋工程特色的海洋工程学院，更好地为广东船舶行业提供人才支撑。

业内专家指出，科技创新是企业建立自主品牌、实现持续发展的必由之路，只有通过科技创新、技术积累，才能支撑企业发展的脚步。目前企业进行科技创新还面临着生存发展压力的挑战，从长远来说，更需要解决很多机制体制上的问题，但千里之行始于足下，广东船企科技创新需要坚持不懈。

2 江苏造船：务实向前 瞄准“高精尖”

日前，长航重工金陵船厂承接 2 艘 12000 吨滚装船订单、上海船厂船舶有限公司承接 3 艘冰级 36000 吨多用途船升级建造合同、中航船舶制造有限公司顺利交付全球首制 15000 吨双燃料化学品船……上述企业能在当前如此低迷的市场形势下化解“接单难”“交船难”的魔咒，其必定有超强的制胜法宝。根据其船型市场情况，其中一个共同的特点便是这些船型在燃油效率和环保等方面均代表了未来市场的新需求，因其具有

独特优势成为船东关注的焦点。而且，这些船企无一例外将“科技创新”作为应对低迷市场的“撒手锏”。

当前，随着产品结构步入深度调整期，研发出安全、节能、环保，具有先进信息技术功能的船舶已成为船企开展科技创新工作的基础。特别是在船市高峰期，科技创新使船企在同类产品竞争中实现“人有我优”的经营发展目标，而在市场低谷期，科技创新则能帮助船企凸显其“人无我有”的产品优势，在残酷的市场竞争中求得生存。对此，业内相关人士表示，“十三五”时期，世界造船格局深刻变革下的科技较量将更加凸显，先进造船国家着眼于后危机时代抢占科技制高点的竞争日趋激烈。特别是今年以来，在国家提出“大众创业”“万众创新”的大背景下，科技创新将是船舶工业应对新阶段发展困境、实现发展模式创新、破解造船业当前发展困局的有效手段。船企只有加大科技创新步伐，加强新产品、新船型研发力度，重视科研人员吸纳和培养，将科技创新视为一场无休止符的“持久战”，才能助力企业做优做强。

2.1 着眼长远，稳健前行

“在当前严峻的市场形势下，科技创新对于造船企业意义重大，尽管其在科技创新投入和产出方面可能不成比例，但必将为企业长远发展打下坚实基础。”江苏一家船企高管表示，只有不断加强科技创新，推动科技与造船业的紧密结合，才能推动造船业转型升级，企业产品迈向高端，从而不断提高企业资源投入的产出率，提升企业自身的核心竞争力，推动船企发展走上创新驱动、内生增长的发展轨道。

事实上，长期以来，科技创新的口号企业年年喊，但船企科技创新的水平参差不齐。2008年金融危机后，由于船厂效益持续下滑，许多船企在科技创新方面的工作推动迟缓，尽管科技创新助力企业做优做强的战略决策业界早有共识，但在具体推进过程中却“跌跌撞撞”。据了解，近年来，在激励地方骨干船企科技创新的过程中，各地政府都有一定的科技经费投入，经费额度视项目具体情况从几十万到上百万不等，很多骨干企业也往往都很积极申报国家或省级企业技术中心，通过申请专利、获批省级 / 国家级技术中心等方式，争取到政府的经费补贴及科学技术奖励费用，以此作为科技研发的补充资金。但是，这笔专项经费具体到企业日常运营管理时却难以做到专款专用。

据了解，很多企业往往把政府下拨的这部分科研专项经费转移到企业其他生产管理环节使用。一家不愿具名的船企负责人表示，前几年，企业申请到的科技经费大多时候并没有用来做技术创新，而是出于企业相关经营业绩的考核指标，以此作为业绩补充以体现企业自身的盈利能力。不仅如此，一些地市政府部门为了 GDP 经济指标政绩考核，为争取到这笔科研经费，政府部门还会组团组织企业去争取省级或者国家级科技创新的研发经费。不过，随着市场加速洗牌，竞争日趋激烈，针对这种现象，据了解，近两年来，政府对于科研创新申报项目的考核要求以及管理办法日趋严格，从而避免“假大空”项目滋生。据了解，今年，江苏省各个行业约 1700 家企业争取到了政府的科研经费补贴。相比以往，今年科技创新项目的经费额度政府从之前 500 万—600 万的额度缩减到 200 万以下，这一定程度上受市场经济不景气等因素影响。

不过，在科技创新方面，政府的专项经费补贴也只是杯水车薪。南京一家船企负责人表示，落实国家创新驱动战略，各级政府只是引导和扶持相关企业，具体落实的主体责任还在企业。在当前严峻的市场形势下，企业要充分发挥其自主创新的积极性，这是加强科技创新的关键。他指出，目前，各个制造业整体低迷，很多企业通过打价格战来提高产品销量，即使高品质的产品也卖不出好价格，一旦企业没有正常的利润空间，就没有资金投入到具体项目研发工作中，而且新产品投入市场后，如果得不到合理的回报，企业就会陷入恶性循环中。

对此，他呼吁，企业要科技创新，重研发，首先要进入一种良性循环。业内专家表示，企业在科技创新方面要想做出一番成就，既需要政府部门的重视，更需要着眼长远，杜绝短视。一方面，政府要不断完善和落实支持企业技术创新的政策措施，引导创新要

素加快向企业聚集,支持企业建设技术研发机构;另一方面,企业要不断引进科研人员,鼓励科技人员创新激情,不断提升对外开放合作水平,通过自身努力,自主研发,破解发展难题。

2.2 自主研发激发创新活力

“科学技术是第一生产力”早已成为造船业的共识。近年来,除了以上海外高桥造船公司、沪东中华造船(集团)有限公司为代表的骨干船企始终坚持“科技引领”战略,不断完善企业技术创新体系,注重技术进步和人才队伍建设,坚持走“产、学、研、用”相结合的道路外,许多地方民营船企凭借灵活的体制和营销手段,及时调整产品结构方向,重视创新研发及技术人员投入,采取了一系列科技创新激励机制,为快速响应市场、开拓市场、把握市场先机创造了良好的条件,帮助企业在长达八年的危机之中依旧稳健发展,度过了难关。尤其是在当前船舶工业面临转型升级的背景下,这些船企不断提升面向市场的自主研发能力。

江苏扬子江船业集团紧跟“绿色、环保、低碳”时代潮流,不断求新求变,积极开发引领市场需求的新型船舶。近3年来,该公司投入科研经费73602万元,研发费用占销售总收入比例为4.13%,共取得科技成果255项,其中,发明专利授权5项,实用新型专利授权175项,已授权著作权1项,已受理发明专利16项,已受理实用新型专利1项,技术诀窍57项,这些成果均得到有效的转化。该公司研发的新一代绿色环保经济型10000TEU集装箱船、新一代巴拿马级绿色环保经济型4800TEU集装箱船、新一代绿色环保经济型470万立方英尺木片船、94000DWT散货自卸船入等8个新船型被评为江苏省高新技术产品。此外,该公司研发的这些升级换代新船型不仅完全满足国际最新造船技术规范要求,而且推进效率提高3—5%,油耗下降5—15%,NO_x排放降低10—20%,实现了从常规船舶向高附加值、高技术环保节能型船舶的跨越。2015年,该公司高新技术产品销售收入占总收入比例为72.14%。扬子江船业相关负责人表示,下一步,扬子江船业将进一步夯实科技创新基础,将国家重点鼓励支持的战略型新兴产业—海洋工程高端装备作为企业科技创新和研发的重要方向。

同时,如果把企业比作一架飞机,技术创新与经营管理就是两只不可或缺的翅膀。近年来,泰州口岸船舶有限公司立足于科技创新和经营战略调整,构建质量管理、环境管理、职业健康管理和能源管理四大体系,为公司迅速腾飞插上了隐形的翅膀。金融危机后,口岸船舶公司多措并举,不断加大企业科技创新力度,加大科技经费投入,并坚持本土培养与外来引进相结合,始终坚持人才强企战略,先后合作和自主研发科技项目128项,其中新产品项目18项,新技术新工艺110项。该公司申请国家专利34项,其中申请国家发明20项,现拥有国家授权专利15项,其中发明专利2项。此外,该公司还非常注重企业间的合作与交流,其先后与沪东中华、江南造船等国内外著名船舶制造企业建立起技术交流机制,跟踪、学习、研究国际相关领域的技术、产品和市场发展的动向,以具有自主知识产权的创新性技术研发为基础,共同开发新产品、新技术和新工艺,并实现工业化生产和应用。

此外,面对市场的变化及新的需求,江苏镇江船厂(集团)有限公司在坚持产品特色发展和技术创新应用的过程中,加快产品朝绿色、环保、节能方向转型,生产方式向智能化模式转变。目前,镇江船厂已储备了大功率多功能海洋石油平台支援船、亚洲第一艘柴电混推海洋石油平台供应船、全球第一艘全电力推进海洋石油平台支援船、亚洲第一艘液化天然气(LNG)单燃料动力全回转工作船和世界上第一艘内河LNG加注船等高端新产品。而且,依托3个省级研发机构,该公司近3年转化了科技成果32项。下一步,镇江船厂还将瞄准国际前沿水平,顺应市场对低排放、低能耗船舶不断增长的需要,加快产品朝绿色、环保、节能方向转型升级,并加大柴电混合推进、电力推进等新型驱动方式海洋工程船舶的研发力度,同时为LNG等新型能源作为燃料在其他船舶上的推广运用做准备。

有实力才会有魅力。上述事实充分证明，谁的科技实力强，谁的引领市场能力强，谁的产品更加低碳、绿色、节能、环保，谁就能在竞争中脱颖而出，赢得订单。在当前国际航运业持续低迷、船市陷入低谷的时期，科技创新不仅是船企在散货船、油船、集装箱船等常规船舶建造领域突出重围、赢得订单的制胜法宝，更是船企参与更高层面竞争、逐鹿液化天然气船、海工装备等高端领域的原动力。[返回](#)

东南亚港口欣欣向荣

近几年来，与主干航线持续低迷相对的是，东南亚航线运价较为平稳，这在很大程度上与中国部分产业转移和越南等国成为世界贸易组织成员有关。

此外，东南亚航线原先是以新加坡港为枢纽，其他港口在某种程度上均为新加坡港的支线港，而近几年逐渐呈现出直航的趋势，越南、马来西亚、印尼、印度、泰国等国的一些大型港口吞吐量连年上升，但仍难以撼动新加坡港在东南亚的地位，虽然近两年随着其他东南亚港口的竞争以及国际整体贸易形势的低迷，新加坡港吞吐量有所下降，但总体而言，包括新加坡港在内的东南亚港口的繁荣还将持续数年。

除新加坡港等少数港口外，东南亚港口的整体基础设施状况与其货量增长之间出现的脱节，需要大量的基础设施建设，中国资本也在其中大展身手。

虽然靠泊新加坡港的费用是马来西亚港口的两倍，且新加坡港较为强势，但在东南亚甚至全球，新加坡港依然是无法绕过去的存在。

1 绕不过去的新加坡港

在集装箱吞吐量上，虽然新加坡港一直落败于上海港；在收费上，虽然靠泊新加坡港的费用是马来西亚港口的两倍；虽然新加坡港较为强势……虽然有那么多的虽然，但在东南亚甚至全球，新加坡港依然是无法绕过去的存在。

新加坡港是全球最大的枢纽港，承担着全球 1/7 的集装箱船转运量，4%的集装箱吞吐量；全球最大的冷藏箱港口，拥有超过 9000 个冷藏点，去年处理超过 170 万 TEU 冷藏箱；拥有卓越的连通性，连接全球 600 个港口，每天有班轮航行至全球主要港口。

目前，新加坡港正在兴建其帕西班牙让码头三四期项目，首批泊位已于 2014 年开始运营。该项目将于 2017 年全部完工，届时帕西班牙让码头将使新加坡港的集装箱年吞吐能力达到 5000 万 TEU。

1.1 全球枢纽港

根据世界航运理事会的数据，新加坡港单就集装箱吞吐量而言，常年在东南亚傲视群港，是第二名马来西亚巴生港的 3 倍左右（见表 1）。

表 1 全球前 50 大集装箱港之东南亚港口 单位:万 TEU

东南亚排名	世界排名	港口	所在国家	2015年吞吐量	2014年吞吐量	2013年吞吐量	2012年吞吐量	2011年吞吐量
1	2	新加坡	新加坡	3062	3387	3260	3165	2994
2	12	巴生	马来西亚	1188.67	1095	1035	1000	960
3	18	丹戎帕拉帕斯	马来西亚	910	850	763	770	750
4	22	林查班	泰国		658	604	593	573
5	23	丹戎不碌	印尼		640	659	646	565
6	24	胡志明	越南		639	596	519	453
7	30	科伦坡	斯里兰卡	510	491	431	426	426
8	32	尼赫鲁	印度		445	412	426	432
9	39	马尼拉	菲律宾		365	377	371	346
10	43	海防	越南		345	302	289	264
11	48	丹戎佩拉	印尼		313	302		

来源:本刊记者根据世界航运理事会及各港口统计数据整理

新加坡港的地理位置优越，西临马六甲海峡东南侧，南临新加坡海峡北侧，扼太平洋与印度洋之间的航运要道。从新加坡港每日班轮班次来看，无疑是一个繁忙的港口（见表 2）。

表2 新加坡港每日班轮班次情况

目的地	班次
美国	2
欧洲	3
日本	3
中国	12
南亚	8
东南亚	3

除了地理位置外，新加坡港还拥有诸多优势。

首先，港口效率高。《航运交易公报》2014年发表的《新加坡国际港务集团内外兼修》文章指出，截至2014年年底，新加坡港拥有丹戎巴葛、吉宝、布拉尼、帕西班牙让1、2、3号共6个集装箱码头，并计划将这6个码头（除帕西班牙让3号码头外）的集装箱作业转移至具有6500万TEU/年处理能力的中心港图阿斯港，该港有望2020年启用运营。近年来，新加坡港投资多项获奖项目：流通门系统，该系统能在25秒内清关一辆集卡；遥控桥起重机，每名操作员能同时操作6台起重机。另外，新加坡港正在帕西班牙让3号、4号码头推进全自动移动吊车系统建设。6月20日，新加坡港投资建造22台自动导引车（AGV），使其AGV车队规模达到30辆，将来这30辆AGV将全年无休地服务于帕西班牙让码头，将货物从码头转移至集装箱堆场，完全不需要人力，其中22辆AGV由电力驱动，将不会产生任何废气排放问题。为了方便在作业期间充电，新加坡港还与新加坡企业——新资源技术签订3份充电站的合同。

其次，港口电子商务的领先者。新加坡港拥有两个获奖系统——CITOS®及Portnet。其中，Portnet是全球首个全国范围内的航运B2B项目，服务超过9000家综合性用户，每年促成两亿单交易；CITOS®通过集装箱物流链进行全角度港口操作，能全时段、近距离聚焦相关设备和集装箱，以保证港口的所有资源都能物尽其用。

第三，拥有多目的地物流解决方案。新加坡港的多目的地物流解决方案主要由帕西班牙让码头和森巴旺码头的汽车完成，每年运营超过100万辆。

第四，快速分销货物。新加坡港的吉宝分销园是船东们更愿意选择的分销地，它位于便捷的自贸区内，能从港口快速地分销货物。

在《2016新华·波罗的海国际航运中心发展指数报告》中，新加坡成为全球排名第一的国际航运中心。考量该排名的指标有三：港口条件、航运服务及综合环境，其权重分别为港口条件占20%，航运服务占50%，综合环境占30%。3个一级指标下又分别对应6个二级指标。其中，港口条件的二级指标分别是集装箱吞吐量、干散货吞吐量、液散货吞吐量、桥吊数量、集装箱泊位总长度、港口吃水深度；航运服务的二级指标分别是航运经纪服务、船舶工程服务、航运经营服务、海事法律服务、航运金融服务、船舶维修服务；综合环境的二级指标分别是政府透明度、政府数字化管理、经济自由度、关税税率、营商便利指数、物流绩效指数。新加坡以总分86.0809位居第一，伦敦以76.0761总分位居第二。从权重最重的航运服务来看，伦敦常年位居第一，可见新加坡在其他方面的优势非常显著。从港口条件来看，新加坡港的各项基础设施建设都处于全球领先地位（见表3）。

表3 新加坡港主要指标

项 目	数 量
集装箱泊位	57个
岸线	17350米
区域	700公顷
最大水深	18米
岸吊	212台
设计吞吐能力	400万TEU

注：表2,表3均来源于新加坡港官网

正如某著名班轮公司人士所言：对于集装箱运输者而言，伦敦从来不重要，却离不开新加坡。新加坡转运费和运营成本昂贵，而且很强势，但是班轮公司在设置航线时仍离不开新加坡港。

1.2 “背叛”失败

其实对于新加坡港的强势，已经有不止一家班轮公司心怀不满并行“背叛”之事，然而最后还是重新回到新加坡港。

2001年，马士基航运在结束与新加坡港的运营者——新加坡国际港务集团（PSA）的合约后，将东南亚转运中心移至马来西亚的丹戎帕拉帕斯港，新加坡港骤然失去了马士基航运每年180万TEU的货量，该货量占新加坡港集装箱货运量的11%。

丹戎帕拉帕斯港与新加坡港相距40分钟的车程，为了争取马士基航运入驻，丹戎帕拉帕斯港收取的码头费用只有新加坡港的一半，另外还将丹戎帕拉帕斯港30%股份转让给马士基航运，允许其参与码头的经营管理，这对马士基航运来说正中下怀。迁至丹戎帕拉帕斯港后，马士基航运既是最大的客户，又是股东，在货物中转方面拥有很大自主权。因此，马士基航运的30多条航线决定全部停靠丹戎帕拉帕斯港。

2002年，长荣海运追随马士基航运，将整个航线移往丹戎帕拉帕斯港。原来在这次“新马港口之争”的最后阶段，马来西亚拿出一份让长荣海运无法回绝的厚礼。首先，马方同意给予长荣海运最优惠的服务价格，收费不到新加坡港的一半，仅此一项长荣海运每年可节省成本600多万美元。其次，马来西亚转让给长荣海运10%~20%的码头股份，并给予长荣集团下属航空企业和酒店在马来西亚经营的种种优惠。正是这些超出海港业务以外的优惠条件，促使长荣海运最终决定舍弃新加坡港。

新加坡港失掉了两家最大的客户，流失了约1/6的集装箱货运量；由于新马两地差价太大，其他班轮公司纷纷向PSA提出降低收费的要求。

然而，在这场“新马港口之争”中，马来西亚虽然抢占了市场，却面临着“消化不良”的难题。马士基航运在脱离新加坡港4个月后，又回过头与PSA签署一份长期服务合同。在新的协议下，PSA为停靠在新加坡港的马士基航运货轮继续提供“量身定制服务”。据悉，马士基航运肯吃回头草，是因为在丹戎帕拉帕斯港遇到了一些困难。当时该港口只有6个泊位，应付马士基航运的货运量已很吃力，再增加长荣海运这样的重量级客户，泊位更是捉襟见肘。

而长荣海运离开新加坡港后，促使新加坡港调降收费，并推出“特许国际航运计划”，并提供免税优惠。长荣海运在评估局势后，也再度重返新加坡港。

1.3 强者愈强

新加坡港的优势铸就了它的地位，它的地位反过来又增强了其优势，在某种角度上呈现出强者愈强的“马太效应”。如新加坡港优越的自然条件、便捷的资金渠道、优惠的税率，使其成为国际船舶燃料供应中心，而加油的方便反过来又让各种船舶愿意来到新加坡港，从而促使其成为国际航运中心。

6 月上旬，达飞轮船宣布将在新加坡打造亚太枢纽，与 PSA 成立合资企业，经营 4 个大型码头泊位，这 4 个大型泊位设在帕西班牙三四期项目中，预计于下半年开始运作。达飞轮船副主席、海皇轮船执行主席萨阿德透露，达飞轮船将在合资企业中占股 49%，PSA 则将占股 51%。

萨阿德表示，达飞轮船目前以马来西亚巴生港为枢纽，收购海皇轮船后，达飞轮船会保留巴生港业务，但会把部分业务转移至新加坡港。萨阿德指出：“鉴于达飞轮船与 APL（海皇轮船旗下的班轮公司）合起来的运量，一个东南亚枢纽港是不够的。因此，我们的策略是拥有两个枢纽港，一个在马来西亚，另一个在新加坡。”萨阿德表示，达飞轮船将会把巴生港 1/3 的运量，也就是 100 万 TEU 转移至新加坡港。

新加坡港有望把过去流失给竞争对手的部分集装箱运量吸引回来，继续巩固其作为全球最繁忙中转港的地位。

另外，3 月 28 日，中远太平洋与 PSA 通过下属合资企业签署有关共同投资新加坡大型集装箱码头的合作协议。根据协议，中远一新港码头有限公司将目前在新加坡帕西班牙港区经营的两个旧泊位，置换成该港区三四期项目的 3~4 个新泊位。

中远海运集团副总经理俞曾港介绍，达成此次合作是因为旧泊位启用时间较长，无论码头设施还是岸线都已不能满足船舶大型化的需要，而新泊位不仅能够保证 1.8 万~2 万 TEU 型船靠泊，并将实现全自动化运行。此次置换完成后，中远海运集团在新加坡经营的码头装卸能力将明显增加，承担枢纽港作用的能力将有所增强。俞曾港介绍，预计新的 4 个泊位共计有 400 万 TEU 的年装卸能力，其中前 2 个泊位 2017 年开始运作。

不过，新加坡港虽然在东南亚港口竞争中没有失去多少优势，但作为一个开放型经济体，其同样需面对全球经济疲软的影响。8 月 11 日，新加坡贸易和工业部（新加坡贸工部）宣布调低今年新加坡经济增长预测区间的上限，预计将增长 1%~2%，增幅低于此前预测的 1%~3%。新加坡贸工部表示，下调今年经济增长预测的原因主要是全球经济增长前景不明朗、下行风险增加，以及英国“脱欧”增加了全球经济增长的不确定性等，这些外部因素对于新加坡这样的开放型经济体而言将产生重要的影响。新加坡贸工部指出，从新加坡国内看，金融保险、批发贸易等领域增长放缓；制造业近期虽有所好转，但在全球经济增长疲弱的背景下，回暖势头或难以持续；建筑业下半年增速预计也将放缓，企业对商业前景持悲观态度。全球经济低迷的影响已经在港口的吞吐量上有所表现，去年，新加坡港集装箱吞吐量为 3062 万 TEU，同比下降 9.60%。

另外，新加坡港目前正积极倡议 LNG 的应用。在今年的“第二届海丝港口国际合作论坛”上，新加坡海事及港务管理局副局长 Parry Oei 表示，新加坡港将致力于构建 LNG 港口网络。他认为石油只能供应 50 年，而 LNG 能供应 200 年，且 LNG 在 PM、SOX、NOX 排放方面都优于石油。

尽管新加坡港仍然一家独大，然而近几年东南亚区域的越南、马来西亚、印尼、泰国等国的一些大港也都呈现直航趋势，且吞吐量连年上升，甚至有些“消化不良”。

2.1 二级梯队“消化不良”

在东南亚区域，除了新加坡港，马来西亚、印尼、泰国、菲律宾、越南等国都出现了一些代表性港口，特别是与新加坡港同享区位优势的马六甲的两大港口——巴生港和丹戎帕拉帕斯港一度成为新加坡港最强劲的竞争对手。此外，诸如越南海防港近几年也进步显著，从籍籍无名到 2013 年入列全球前 50 大集装箱港口第 43 位。越南、马来西亚、印尼、泰国等国的一些大港也都出现直航趋势，吞吐量连年上升。

业内人士表示，这些市场在阶段性时间内区别度较大，如到马来西亚的运价很低，但到印尼的运价未必低，各港口间有一定的不可替代性。原先许多东南亚的货物都从新加坡港分拨，包括雅加达等港口大量货物都通过支线运输，现在出现了直航，支线减少了，运力的市场波动较大。支线运输时大船较多，大船可以互相调配，运价相对稳定；直航后，运价开始波动。东南亚小型港口的确没有代表性，目前都以自卸为主，该业内

人士建议东南亚区域可以设置一些基准港，如菲律宾马尼拉港，印尼丹戎不碌港，马来西亚巴生港……

在中国经济增速放缓的同时，东南亚港口的发展令人瞩目。

2.1.1 马来西亚：新加坡的强劲对手

1) 巴生港：马第一大港

某业内人士表示，与新加坡港同享区位优势的马六甲海峡，是远东至欧洲贸易航线的理想停靠港，在航运市场中具有明显的竞争优势。巴生港连接全球 600 多个港口，覆盖 180 个国家。优越的地理位置使巴生港成为东向航线的首靠港，西向航线的末靠港。

巴生港是马来西亚最大的港口，地理位置优越，位于马六甲海峡，是远东至欧洲贸易航线的理想停靠港，在航运市场中具有明显的竞争优势。巴生港连接全球 600 多个港口，覆盖 180 个国家。优越的地理位置使巴生港成为东向航线的首靠港，西向航线的末靠港。

巴生港水深条件与新加坡港差别不大，当然泊位等基础设施与新加坡港还不在于一个级别上（见表 1）。巴生港的船舶交通管理体系保证了船舶最高等级的安全，此外还有“一站式”代理、加油等服务，正在成为区域内最受欢迎的枢纽港。目前巴生港是全球第 12 大集装箱港口，短期目标是成为全球第 10 大集装箱港口。

表 1 巴生港现有集装箱码头设施数据

项目	北港	西港	合计
泊 位			
数量(个)	13	16	29
岸线长度(米)	3200	4600	7800
水深(米)	11~17	15~17.5	11~17.5
容 量			
年吞吐能力(万 TEU)	560	1100	1660
冷藏点	1111	2428	3539
设 备			
岸吊(个)	32	52	84
起重机(台)	84	157	241
跨车/堆垛机	20	16	36
原动机	207	420	627
拖车	207	501	708
堆高机	3	11	

巴生港设有自贸区——马来西亚巴生港自由贸易区（PKFZ），这是马来西亚国家级自贸区。PKFZ 是马来西亚政府着眼于全球穆斯林市场的开发与拓展而创建的一个极具特征的超大型国际自贸区。PKFZ 占地 1000 英亩，具有完备的配套措施、优惠的投资奖励政策、“一站式”的快捷便利的服务，吸引以中国商家为主体的各国出口厂商在 PKFZ 内开展转口贸易、生产加工等新兴产业基地的发展。巴生港腹地广阔，产业发达，已发展成为区域性的配发中心。

巴生港拥有完善高效的集疏运体系。一是公路。南北高速公路，连接与泰国交界的 Bukit Kayu Hitam 到马来西亚南方的柔佛大道，长达 900 公里，沿马来西亚半岛西部连接巴生湾高速公路和联邦 2 号公路，在巴生港及其腹地的货物进出口中起着关键作用。二是铁路。从巴生港到檳榔和曼谷有每日班列；从怡保货运码头到巴生港有为期 6 天的周班列。三是空运。吉隆坡国际机场自 1998 年起开始运营，它离马来西亚硅谷——雪邦（多媒体超级走廊一部分）只有 75 公里。

马来西亚 90%的贸易通过海运，巴生港作为全球第 12 大集装箱港口，承担了马来西亚 40.1%的海运量；作为马来西亚的主要门户，巴生港的业绩映射了马来西亚的经济表现，掌控了马来西亚 48.9%的集装箱贸易量。

“21 世纪海上丝绸之路”倡议一是通过中国南海和印度洋发展从中国出发到欧洲的贸易线路；二是通过南海发展从中国沿海到南太平洋的贸易线路。巴生港处于“21 世纪海上丝绸之路”的战略位置，潜能凸显。

与新加坡港去年吞吐量同比下降不一样，巴生港自 2011 年以来不仅吞吐量连年上升，且自 2014 年以来，效益也由亏转盈（见表 2）。

表 2 巴生港历年经营业绩 单位:亿马币

项目	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年
营业收入	1.73	2.09	2.14	2.17	2.34
税前利润/亏损	-2.03	-2.01	-0.94	-1.79	0.16
税后利润/亏损	-2.03	-1.80	-0.94	-2.01	0.13
净资产	38.58	34.49	41.05	47.06	46.42

注:该表数据来源于巴生港年报;1马币约等于1.64元人民币

2014 年，马来西亚经济受到国内需求强劲增长和外部贸易强劲表现的推动，GDP 同比增长 6%（2013 年 GDP 同比增长 4.7%）。得益于发达经济体的经济恢复及区域经济的发展，巴生港出口业务在连续 7 年下降后取得正增长。

2014 年，巴生港总吞吐量为 21.73 亿吨，进口占 56%，出口占 44%，其中集装箱吞吐量为 1094.58 万 TEU(2013 年为 1035.04 万 TEU)，同比增长 5.8%。其中，北港为 257.40 万 TEU，西港为 837.18 万 TEU；进口 196.24 万 TEU，出口 194.28 万 TEU，转运 704.06 万 TEU。但液散货物吞吐量有所下降，2014 年，巴生港散货装卸量同比下降 16.26%，从 2013 年的 1125 万货运重量吨（FWT）下降到 942 万 FWT。2014 年，共有 15298 艘船靠港巴生港，同比下降 8.4%。其中，集装箱船占比 69%，靠港 10551 次；散货船靠港 1536 次；液货船靠港 1435 次；干散货船靠港 452 次；其他船型靠港 1324 次。

在全球经济和马来西亚经济不确定的情况下——商品价格下降，马币贬值——巴生港去年取得正增长业绩，今年也有望取得增长。

巴生港的主要客户有达飞轮船等，然而，6 月份达飞轮船决定将其亚洲总部迁至新加坡港，巴生港由此将损失每年 100 万 TEU 的箱量。此外，中远海运集装箱也被新加坡港吸引。巴生港今年可谓“流年不利”。

2)丹戎帕拉帕斯港：为竞争而生

丹戎帕拉帕斯港是马来西亚最先进的集装箱港口，可谓为竞争而生。丹戎帕拉帕斯港 1999 年 10 月 10 日竣工并全面投入运营，自然条件优越，河谷水深达 15 米以上，可供航运的河道长达 12.6 公里，宽 250 米。该港位于马来西亚半岛南端，新加坡边上，是世界航运的咽喉。该港曾是马士基航运在东南亚的集装箱运输和转运业务的基地，马士基航运西行去欧洲、非洲、中东等都需通过丹戎帕拉帕斯港，足可见此港的重要性。除了马士基航运，达飞轮船和原中海集运等也曾倚重丹戎帕拉帕斯港的集装箱转运服务。

丹戎帕拉帕斯港是一个避风港，不受潮汐限制。丹戎帕拉帕斯港与国家铁路网相连，当地的货物转移到主要工业园区后可通过马来西亚—新加坡的 2 号高速公路及南北高速公路和全长 31.5 公里的港口铁路与马来西亚国家铁路枢纽相连接。此外，还有海运和空运。丹戎帕拉帕斯港属于马来西亚自由贸易区，港口有 400 英亩土地专门用于集装箱货物配送、物流链服务管理、货物仓储，是开展集装箱拼箱业务、经营国际采购中心、地区物流配送中心与配送服务的理想地方。

丹戎帕拉帕斯港拥有 14 个泊位，总长 5.04 公里的岸线。装备有 57 辆超巴拿马型吊车，其中 10 辆拥有 22 箱的余量空间，可为下一代后巴拿马型船舶服务。这些吊车拥

有双重起吊能力，能提高生产率。丹戎帕拉帕斯港目前每台起重机平均每小时吊卸 32 次，泊位的桥吊效率达到每小时最少吊卸 100 次。

丹戎帕拉帕斯港的集装箱装卸和港口经营管理全部采用现代化信息技术网络系统，该系统与港口各家用户均有密切联系。信息技术网络系统随时把港口经营的所有信息与网络通讯中心同步联系起来，提供即时自由流动信息服务，在班轮公司、货代企业、船代企业、港口当局、海关、商检、环卫、动植物检疫等单位之间，提供无纸化信息传递，确保工作的高效率、高精度、高效益。

《航运交易公报》2009 年刊出的《丹戎帕拉帕斯港“变法”谋前程》文章指出，丹戎帕拉帕斯港的最大优势就是敢于创新，强劲发展，坚持与其紧邻新加坡港展开激烈竞争，正在迅速成为东南亚集装箱枢纽港和世界集装箱航运咽喉。但就像此前说到的，丹戎帕拉帕斯港虽然曾经吸引了包括马士基航运、长荣海运在内的大客户，但却囿于规模等原因最终不能完全消化这些客户的箱量。

2.1.2 众多港口“消化不良”

1) 越南翻版中国增长模式

东南亚诸港在全球前 50 大集装箱港口中的排序相对稳定，但越南海防港近几年的发展堪称突飞猛进。世界航运理事会的数据显示，海防港 2012 年集装箱吞吐量 96 万 TEU，可以说是一名无名小卒，但 2013 年就一跃而升为 302 万 TEU，入列全球第 43 大集装箱港口。此外，越南集装箱第一大港——胡志明港的年吞吐量长期稳定在全球第 24 位，2011—2014 年分别为 453 万、519 万、596 万、639 万 TEU。

越南港口的突飞猛进与越南经济的持续改善相关。越南于 2007 年 1 月 11 日加入世界贸易组织。2010—2014 年东盟十国进出口贸易总量增幅近 25%，其中越南增长近 90%。

此外，越南积极改善对外关系，近几年已成为对投资者最具吸引力的目的地之一。2010 年越南的外国直接投资资金达到 100 亿美元，2011—2015 年，越南的外国直接投资资金到位年均增长率为 20%，去年达 145 亿美元。

鉴于占越南 70%人口的年轻劳动者，越南生产成本的优势在地区名列前茅，相当于中国的一半和泰国、菲律宾的 40%。

为了应对经济危机后的增长放缓，越南政府采取一系列重组银行、改善商业环境等重要措施，对 500 多家国企进行股份制改革；就 6 个自由贸易协定进行谈判，其中包括跨太平洋伙伴关系协议，这些协议或要求越南“更加开放、市场更加灵活和有效”。去年越南 GDP 达 1920 亿美元。

普华永道在去年 2 月发布的报告中预测，到 2050 年，越南 GDP 年均增幅将超过 3%，到 2030 年其经济体量将增加一倍，到 2050 年将再翻一倍。预计届时越南将成为世界第 19 大经济体，比加拿大排名靠前两位。

在经济潜力如此巨大的背景下，越南基础设施却较差，新建和扩建港口的压力较之马来西亚港口更大。

2) 菲律宾马尼拉港塞港

菲律宾经济也在突飞猛进，其 2008—2012 年 GDP 年均增长 4.7%，曾在 2010 年创下 7.6% 的高增速。

2014 年菲律宾 GDP 增长 6.1%，增长步伐仅次于中国和印度，比越南略高。国际货币基金组织曾预测，菲律宾 GDP6% 的增速至少维持到 2019 年。分析机构 HIS 预计，2016—2030 年，菲律宾 GDP 将年均增长 4.5%~5.0%，到 2030 年，其经济体量将从现在的 2800 亿美元扩大到 1.2 万亿美元。

菲律宾经济的强劲增长，导致其港口和附近交通设施持续超负荷运转，压力日增。2014 年菲律宾货物贸易出口同比增长 10%，其中 80% 的货运需要通过马尼拉港进出。马尼拉港在全球前 50 大集装箱港口中排名第 39 位，2011—2014 年的集装箱吞吐量分别为 346 万、371 万、377 万、365 万 TEU。2014 年 2—9 月，菲律宾曾短暂限制大型货车在

马尼拉市区行驶，害苦了在菲律宾设厂的外资企业。据日本媒体报道，爱普生不得不临时通过空运从中国进口零部件，运费高出海运的 10 倍。如果菲律宾长期不改善公路设施，诸如爱普生这样的企业恐怕只能调整投资计划，国际集装箱承运人和港口投资商也会更加谨慎。

3) 印尼港口基础设施亟待扩建

印尼是新兴经济体中的新星，其基础设施落后问题同样突出，在世界集装箱船日新月异的背景下，印尼主要港口丹戎不碌港从建成至今 130 多年来从未进行过海上扩建，只有一些简单的变化（见图）。随着印尼制造业发展，货物进出口量不断增长，港口拥堵日渐加重。2010 年，丹戎不碌港开始推行 24 小时营业，从而将港口处理能力增加一倍，但这并没起到多大作用，2013 年船舶进港等待时间接近 7 天，且因陆上设施不完善，货车往往需要多花两倍以上时间运送货物，给港口仓储带来巨大压力，有些大型船舶不得不到临近的马来西亚和新加坡港口中转。

东南亚国家已经看到自身港口基建现状与货量日益增长间的脱节，包括印尼、菲律宾等国都推出了规模庞大的港口扩建计划。

3 港口扩建如火如荼

东南亚国家已经看到自身港口基建现状与货量日益增长间的脱节。2014 年，印尼总统佐科上任后便提出规模庞大的计划，欲将印尼建成亚太地区海运中心；新加坡更是提出高达 80 亿美元的新港口建设规划，预计到 2020 年将该国港口吞吐能力扩大一倍；菲律宾马尼拉港启动港口及周边设施升级工程；马来西亚将扩建巴生港第三港并升级丹戎帕拉帕斯港；泰国谋划升级林查班港；越南欲在海防港附近新建港口服务电子产业出口基地；缅甸计划在迪拉瓦经济特区新建港口。

3.1 印尼港口全面扩建

印尼港务公司（IPC）企业战略总监 Rio Theodore Natalianto Lasse 在“第二届海丝港口国际合作论坛”上全面介绍了印尼港口全面扩建的计划。

IPC 是印尼领先的港口管理服务提供商，目前印尼 62% 的国际集装箱都通过 IPC 运营的印尼第一大港——丹戎不碌港运往各国。IPC 是印尼国企，没有主要的竞争对手。其致力于成为世界一流的港口运营商，为印尼港口成为全球贸易和商业枢纽做准备。

据 Rio Theodore Natalianto Lasse 介绍，目前印尼港口扩建需要国际投资合作伙伴，主要项目有 5 个：新不碌港项目；cikarang bekasilaut 项目；Kijing 港和特殊经济区项目；Tangjung Carat 港和特殊经济区项目；Kuala Tanjung 港项目。

3.1.1 新不碌港项目

该项目将显著提升丹戎不碌港的吞吐能力，届时集装箱年吞吐能力将达 1100 万 TEU，石油和天然气产品年吞吐能力将达 900 万立方米。IPC 力邀国际合作伙伴参与这一具有里程碑意义的涉及 25 亿美元的建设开发项目。21 世纪的新不碌港将是印尼的水上门户。

3.1.2 cikarang bekasilaut 项目

该项目位于新不碌港的东部入口，投资达 5 亿美元，几乎所有集装箱都将通过该项目运离港口。此外，为了减少公路负担，一项连接丹戎不碌港及主要腹地的水路建设工程被提上议程。

3.1.3 Kijing 港和特殊经济区项目

该项目是在西加里曼丹省建设一座新港口。西加里曼丹省拥有印尼主要的生产和消费潜力，Kijing 港腹地（特殊经济区）达 5000 公顷，急需一座港口来接卸集装箱、铝矾土、棕榈油、煤炭等货物。建成后的 Kijing 港规模将显著大于原主要港口坤甸港（见表 1）。

表1 Kijing港吞吐能力

项目	年吞吐能力	吃水(米)	岸线长度(米)
集装箱码头	80万TEU	16	600
干散货码头	1500万吨	14	250
液货码头	30万立方米	16	500

另外，Kijing 港特殊经济区的基建合同额达 4 亿美元，设备购置合同额达 2.5 亿美元，其他项目投资额达 5000 万美元。这些项目亟需引进国际投资。

3.1.4 Tangjung Carat 港和特殊经济区项目

该项目是印尼将来的战略门户，建于苏门答腊的绿地港项目。苏门答腊为资源丰富的内陆地区，是印尼主要的煤炭产地，探明储量使用年限为 100 年，资源储量使用年限为 1000 年以上；南苏门答腊省和占碑省拥有印尼最大的橡胶种植园，每年各生产 100 万吨以上橡胶；印尼将成为世界上最大的棕榈油生产地，但缺乏精加工。

Tangjung Carat 港项目一期工程需投资 14 亿美元。其中，总码头 1.7 亿美元；煤炭出口码头 7.6 亿美元；棕榈油储存和出口码头 1.2 亿美元；集装箱码头 3.5 亿美元。其他相关建设还有：特殊经济区需资金 10 亿美元以上；能源供给设施需资金 7.5 亿美元以上。Tanjung Carat 港建成后，将带来巨大的变化（见表 2）。

表2 Tanjung Carat港建成前后比较

船型	Boom Baru和Talang Duku目前状况	Tanjung Carat港建成后状况
集装箱船	500TEU	1.2万TEU
干散货船	驳船8000DWT级	12万DWT级
油轮	小型油轮5000DWT级	1.5万DWT级

注：本文表格均来源于印尼港务公司

此外，Musi—Lematang 河项目计划从苏门答腊省的穆印县向 Tanjung Carat 港运输煤炭和其他货物。Musi—Lematang 河项目需要合作投资的项目有：EPC 合同约 12 亿美元；特殊经济区开发 10 亿美元以上；能源供给设施开发；设备供应合同 5 亿美元以上。

3.2 马来西亚升级两大港口

3.2.1 中国参建巴生第三港口

马来西亚交通部部长廖中莱 7 月 3 日在吉隆坡透露，马来西亚将与中国在马六甲海峡与巴生港之间的凯利岛联合打造巴生第三港口。廖中莱表示，由于 70%~80%来往马六甲海峡的船舶目的地为中国，因此马来西亚交通部鼓励中国参与建设巴生第三港口。

廖中莱指出，巴生港目前是世界第 12 大集装箱港口，集装箱装卸量预计于 2020 年达到 1630 万 TEU，几近饱和，因此，有必要扩建巴生港。廖中莱强调，尽管中国参与建设巴生第三港口，但巴生港务局保留港口管理权。

3.2.2 巨资扩建丹戎帕拉帕斯港

接下来的 15 年，丹戎帕拉帕斯港将会投资 86 亿马币扩张港口吞吐能力。丹戎帕拉帕斯港总裁兼首席执行官拿督斯里仄卡立表示，近期建设规划准备着手于一个综合性港口升级项目，其中包括整修岸吊和起重机等，港口年吞吐量将从目前的 1050 万 TEU 增至 2030 年的 2220 万 TEU，该项目将在 2018 年丹戎帕拉帕斯港三期项目完工后开启。拿督斯里仄卡立指出，扩建港口将有助于丹戎帕拉帕斯港保持市场地位，并最终成为亚洲最受欢迎的中转港。目前，马来西亚最大的单一港口——丹戎帕拉帕斯港已有 14 个泊位，岸线长达 5 公里。

3.3 越南获大量基建投资

3.3.1 海防港

6 月份，商船三井决定投资越南一集装箱港口的扩建项目，该项目总投资额为 12 亿美元，这是商船三井对制造业重心从中国转向东南亚做出的最新押注。商船三井在越南

海防市的这个有象征意义的港口项目，由越南政府与其他方面共同承揽，项目将于 2018 年开始运营，吞吐能力将是现有港口的两倍。

此外，今年海防港将集中投资廷武港，促进其后方货场完工并投运，继续展开并完成新武分港区信息技术和设备投资项目，为海防港扩建项目做好准备。海防港力争今年实现货物吞吐量达 3500 万吨，同比增长 8.7% 的目标。

3.3.2 岘港

7 月 31 日，岘港开始二期项目扩建，使其成为越南中部区域现代化集装箱港口。扩建工程 2018 年 6 月前将耗资 11 亿越南盾（4930 万美元），届时岘港将能接卸 7 万 DWT 级船，货物年吞吐量为 1000 万吨。扩建工程将覆盖 6 万平方米，整个港区面积达到 31 公顷。

上半年，岘港集装箱吞吐量为 14.6 万 TEU，同比上升 19%，创历史纪录。按照计划，至 2025 年，该港货物吞吐量将达到 1400 万吨，其中集装箱吞吐量为 80 万 TEU。

岘港成立于 1976 年，2008 年以来成为越南国家航运公司旗下的子公司，2014 年中期成为联合上市企业。根据到 2020 年的越南海港体系发展计划，岘港将成为该地区主要的商业性港口，成为湄公河下游区域进入东海的主要门户。为了解决岘港的塞港问题，岘港港口联合指导委员会计划发展联照港。

3.3.3 泰国扩大港口建设规模

1 月份，中国准备修建 3 条铁路线，被称为“泛亚铁路网”，为的是加强中国与东南亚大陆的铁路联系，而泰国曼谷将成为铁路网中枢。“泛亚铁路网”中心线始自中国昆明，经老挝、泰国和马来西亚，终至新加坡，将负责云南—泰国的货物运输；第二条在西边，该线从中国昆明经缅甸、泰国和马来西亚至新加坡，全长 4760 公里，能通往缅甸的土瓦深海港及工业区，今后，土瓦将成为连接印度洋、中东、欧洲和非洲的商业中枢；第三条是东线，从中国昆明经玉溪、蒙自和河口通往越南，然后经越南、柬埔寨、泰国、马来西亚直至新加坡，全长 5500 公里。由于铁路网的 3 条路线都经过曼谷，曼谷将具有重要的战略地位。报道称，铁路网完成后，中国的货物将能够在泰国湾的港口装船。

目前，泰国共有 47 个港口。其中，海港 26 个；国际港口 21 个。林查班港是泰国最大的物流枢纽，集装箱运输量占其国内的 52%，在全球前 50 大集装箱港口中居第 22 位。泰国政府将根据中国—东盟自由贸易区建设的要求，积极扩大林查班港的建设规模，展开港口码头二期工程建设。此外，泰国将在南部建两座海港——巴巴拉和宋卡深水港，两座海港将在 2016—2017 年按预定计划建设，目前已获拨划的 1.2 亿泰铢经费。3 月份，迪拜环球港务集团（迪拜环球）在泰国积极寻找进一步投资机会，包括泰国林查班港国际中转码头的开发项目及其他基础设施建设等。迪拜环球已经拥有林查班国际码头 34.5% 的股权。[返回](#)

新加坡志在“东方伦敦” 上海“软硬兼施”

8 月 4 日，新加坡交易所与华尔街最大独立投资银行杰富瑞合作，正式向波罗的海交易所提出全面收购，标购价格约 1 亿美元。

如果交易达成，只有 43 年历史的新交所将拥有世界航运领域最权威的航运指数——波罗的海干散货综合运价指数（BDI），进一步增强新加坡作为世界级航运中心的地位。业内人士表示，在世界海事中心“东移”，中国日益崛起并向海洋大国迈进的大背景下，新加坡与上海对亚洲海事中心的争夺日益引人关注。已连续 6 年成为全球第一大集装箱港的上海，面对新加坡成为“东方伦敦”的志向，面对新加坡来势汹汹的竞争，应如何作为，值得期待。

1 新加坡：“东移”目的地？

新加坡地处马六甲海峡东口，位于太平洋与印度洋的航运要道，扼守“十字路口”的交通“咽喉”，是全球著名的中转中心。上海国际航运研究中心国际航运研究室主任张永锋表示，新加坡由于自身经济腹地较小，直接外贸运输并不太多，而是以其他国家或地区的国际贸易货物作为其服务的主要对象。

新加坡实行世界上最为开放的自由贸易政策，港口大型机械设备和先进的信息化管理技术及高素质的工作人员，使其成为世界上运输量最大、效率最高的港口之一。此外，新加坡还在空运、炼油、船舶修造等方面具备产业优势，同时又是重要的国际金融和贸易中心。利用这些条件，围绕集装箱国际中转及衍生出的许多附加功能和业务，新加坡作为现代意义上国际航运中心的综合服务能力明显提高。

近年来，新加坡全球航运中心的地位得到不断巩固和加强，著名船运经纪公司克拉克松将其位于香港的干货经纪团队转移至新加坡，船配业巨头罗尔斯·罗伊斯将其海运业务的全球总部从伦敦迁至新加坡，船运经纪公司豪罗宾逊将其公司总部从伦敦移到新加坡。新加坡成为“东方伦敦”的预言仿佛正在变成现实，在航运中心东移的过程中，新加坡仿佛成为最令人瞩目的目的地。

此次收购波交所，新交所的竞争对手包括4年前被香港交易所以13.88亿英镑收购的伦敦金属交易所、市值250亿美元的美国芝加哥交易所以及中国招商局集团旗下招商证券，但显然，新交所更受青睐。

2 上海：“软硬兼施”

8月1日，《上海市推进国际航运中心建设条例》正式生效。该条例旨在推进上海建成航运资源高度集聚、航运服务功能健全、航运市场环境优良、现代物流服务高效，具有全球航运资源配置能力的国际航运中心。条例提出，上海将设立国际航运中心建设专项资金，建立航运机构设立和发展的支持制度，并在国际中转集拼、沿海捎带和国际船舶登记制度创新方面作了规定。这也直接表明了与新加坡同处亚洲的上海剑指国际航运中心的雄心和自信。虽然中国收购波交所泡汤，但并不影响上海背靠中国市场打造国际航运中心优势日益凸显。

近年来，上海在国际航运中心硬软件建设方面投入颇多。在硬件方面，分4期建设了洋山深水港，其4期码头是全球规模最大、最先进的全自动化集装箱码头，设计年通过能力达630万TEU集装箱。在软件方面，上海航运交易所对外发布的航运指数系列已覆盖了三大运输市场和船舶交易市场，在国际和国内的航运领域基本形成了“上海声音”，而以运价指数为结算标准的指数挂钩协议、指数衍生品交易更是创新了海运业定价、交易模式。该所去年推出的“一带一路”货运贸易指数和“海上丝绸之路”运价指数，正在争夺亚洲航运的话语权。此外，上海的航运金融特别是航运保险近年来发展迅猛，2015年，上海的船舶险和货运险总保费收入约40亿元，航运保险保费收入占全国的27.47%，船舶险占全国的45.52%，并带动我国成为继英国之后的全球第二大航运保险市场。

上海国际航运研究中心张永锋表示，近年来，上海一直在进行相关制度改革，通过简政放权为上海成为国际航运中心创造更好的制度环境。上海自由贸易区的成立也为一些业务和制度创新提供了经验，如开展中资非五星旗船舶沿海捎带业务等，以增加港口吞吐量，助推沿海货物回国中转。

《上海市推进国际航运中心建设条例》起草小组成员，华东政法大学国际航运法律学院院长赵劲松表示，借该条例的“东风”，上海未来将在航运金融领域先行先试，在航运税收，结算、避险、财务顾问、信息咨询等航运金融服务，航运保险，航运交易方面进行制度创新，补足上海建设国际航运中心过程中的短板。相信上海到2020年基本建成具有全球航运资源配置能力的国际航运中心的目标一定能够实现。

3 双城PK谁笑到最后？

7月14日，新华社和波罗的海交易所联合编制的《2016年新华·波罗的海国际航运中心发展指数》发布。基于该指数，2016年全球排名前十位的国际航运中心分别是新加

坡、伦敦、香港、汉堡、鹿特丹、上海、纽约、迪拜、东京和雅典。新加坡位居第一，上海位居第六。

张永锋表示，目前来看，作为国际航运中心，新加坡的优势比上海更为明显。“无论从人才、法律，还是从语言环境、区位来看，新加坡都更胜一筹，新加坡的货物周转量极大，船舶货运集中度更高。”他同时指出，上海则有自己的独特优势。上海拥有广袤的腹地，有巨大的市场支撑，同时处于江海交汇处，在地理位置上得天独厚。此外，上海在劳动力、海事教育等方面均十分给力。“上海的不足是制度还未与国际完全接轨，航运服务业竞争力有待提高。”他说，灵活的自由港政策和系统的航运优惠措施是新加坡建设国际航运中心的最大特色，这方面，上海还有较长的路要走。而上海的航运服务业能力也急需加强，以航运保险为例，虽然上海的航运保险金额较高，但客户大多为中国船东，国外客户少，且险种单一。

此外，新加坡港口的运作效率之高也值得上海学习。新加坡对外承诺集装箱船舶不压港且装卸时间不超过10个小时，其集装箱码头规模化经营的效率世界最高。

业内人士表示，世界级国际航运中心按其形成和发展的模式可以分为3种。一种是以市场交易和提供航运服务为主的，如伦敦；一种是以中转货运为主的港口，如新加坡、香港等；一种是以腹地货物集散服务为主的，如鹿特丹、纽约等。上海也应属于第三种。上海背靠的是世界第二大经济体、世界第一大出口国、世界第二大进口国，发展资源和资本雄厚，潜力巨大，假以时日，必将成为亚洲港口中的翘楚。

还有业内人士认为，对于作为以中转货运为主的港口新加坡来说，马六甲海峡至关重要。如果传言已久的克拉运河项目成真，新加坡将不复如今的风光，其世界级航运中心的地位将受到巨大影响，届时，天平将向上海偏移，再加上规模惊人的腹地经济和市场，上海后来居上将并非妄言。[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