

时事经济与航运

中国海洋运输情报网主办

2016 年 11 月 28 日 (第 1632 期)

✦ 靠什么促民企转型升级	1
✦ 创新发展：互联网消费金融的“风口”	3
✦ 徐凯：区块链技术如何影响港口与航运	7
✦ 无悔航海梦——大船长：见证中国集装箱大船发展历程	10
✦ 谢丽娜：从 BDI 波动情况看航运兴衰——峰回路转可期否？	12
✦ 马士基：班轮运输业不需要新船 需要整合	13

靠什么促民企转型升级

十八届三中全会报告明确指出，要发挥企业家作用。在企业的转型升级中，企业家同样是重要的推动力。但是，伴随经济增速的阶段性转换和国内外市场需求变化，传统的围绕人口红利形成的竞争优势正在快速消失，企业的发展不得不转型升级，争取更大的发展空间。

“在经济新常态下，民营企业转型发展必须从粗放分散发展向集约集聚发展转型升级，由依靠投资驱动为主向创新驱动转型升级，由依靠低端制造向高端制造和高附加值转型升级，特别是要强化企业家创新意识，用企业家精神驱动企业转型升级。”河南省社会科学院工经所高级经济师张志超日前在接受中国经济时报记者采访时表示。

1 建立现代企业制度，走制度转型升级之路

张志超说，在所接触的民营企业中，有的因建立以公司制为主要形式的法人治理结构，通过引进战略投资者、增资扩股、出让产权等途径，改善企业资本结构，实现单一产权结构向多元产权结构转变，实现所有权、经营权的分离与制衡，实现“私人企业”向“社会企业”的跨越，并取得了一定的成效。

但是，在不少的民营企业中，家族式企业仍占绝大多数。家族式治理模式尽管具有成本低、家族成员可信度高、内部凝聚力强等特点，但家族化治理在决策方面的独断性、亲情大于制度导致管理的随意性以及家族式治理企业在发展过程中具有代际传承风险等。

“当前市场竞争表面上看是产品、技术、人才的竞争，归根到底是企业制度的竞争，因而较之于其他创新，企业制度的创新更带有根本性。”张志超认为，在企业转型升级中，必须加快建立现代企业制度，走制度转型升级之路。一方面，实施所有权和经营者分离，加快建立开放式产权结构，完善公司治理机制。另一方面，将家族式管理转为专家团队型管理。通过完善法人治理结构，加强以质量、品牌、安全、财务、营销等为重点的企业内部管理制度建设，推动企业从传统治理模式向现代治理模式转型、从家族式企业向现代企业跨越。

此外，还要加强团队合作，完善决策机制；淡化血缘亲缘观念，重构企业文化；加强企业家队伍建设，形成一支具有现代科学知识和企业经营理念、勇于开拓创新的企业家团队。

2 提升民企内生价值，走科学管理转型升级之路

尽管这些年来民营企业通过强化基础管理，推动管理创新，企业管理水平得到了较大幅度的提高，实现质量效益发展方面也取得了一定的成绩，但是与国外先进企业相比，在管理工具、方法和手段等诸多方面总体上还处于学习、模仿、跟跑阶段，一些企业对加强管理和创新重要性的认识还不够到位，有的企业还存在着重规模、轻管理，重技术创新、轻管理创新，重学习接轨、轻自主创造，重短期效应、轻长效机制等思想误区。

张志超认为，民营企业要着力提升其内生价值，走科学管理的转型升级之路。一是深刻认识提高质量与效益的重要性和紧迫性，对企业发展的战略进行再思考、再定位，以适应更加激烈的市场竞争；二是要加强企业基础管理，推动企业加强制度化、标准化、流程化等基础管理工作；三是要依靠管理和创新来促进增长方式的转变，在经营理念、创新能力、管理水平、队伍素质、效率效益、品牌价值等诸多方面齐头并进，尽快改变长期以来在高速增长条件下形成的粗放型发展理念和经营方式，由粗放型经验式管理向精细化管理转型，加快推动企业健康发展科学发展；四要实施创新驱动战略，全面提高企业现代化管理水平，促进企业转型升级。

3 提升民企核心竞争力，走科技创新转型升级之路

核心竞争力是企业获取持续竞争优势的来源和基础，一旦企业具备了这种能力，就会获得明确的市场地位，使企业获得持久的竞争优势，保证企业长期稳定发展。无疑，在企业转型升级中，提升民营企业核心竞争力是当前民营企业面临的一项重要任务。张志超说，必须重视和鼓励以技术和知识产权为纽带的科技创新投入，把企业发展建立在创新驱动基础上，不断增强企业核心竞争力和可持续发展能力。

首先，加强品牌建设。企业要结合自身实际情况，加大技术创新投入，不断开发出高附加值、高科技含量、高市场占有率的产品，着力打造某一方面或者某个产品的独特性，进而来增强企业的核心竞争力。

其次，加强企业标准化建设。标准化融技术、管理于一体，是企业科技进步的重要基础。张志超建议，要加强企业质量管理体系建设、ISO14000 环境体系建设，加快采用国际标准和国外先进标准生产和开展技术改造，及时把科研成果形成技术标准，不断提高产品的国内外竞争力。

再次，重视知识产权工作。提高民营中小企业的知识产权意识，开展商标注册、专利申请，努力打造拥有自主知识产权和知名品牌的企业。

最后，注重传统行业技术创新。张志超说，创新不仅仅出现在新兴行业当中，在传统行业里技术的进步、服务的升级、产业模式的创新，这些都可以带来传统行业华丽的转身。

张志超建议，当前要加大企业技术改造力度，抓住新一代信息技术带来的技术机会，推动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，探索适合自身发展要求的技术创新道路。

4 提升企业家变革领导力，强化民企转型中坚力量

“企业家在转型发展中的作用：一是转型。低端的、产能过剩的、三高企业向能够创造出有知识技术含量的、品质优良的、功能强大的高端产品的企业转变。二是升级。企业从优秀到卓越，追求无止境。”张志超说，企业家是引领转型升级的发动机，其核心是带领企业创新发展的变革领导力。在企业层面上，要增强企业转型升级所需要的创新驱动动力，提升民营企业家的变革领导力尤为重要。

但是，当前我国民营企业队伍中仍然存在着许多问题，比如，对环境认知、洞察与适应力不足；创新的思维、敢于冒险的精神欠缺；管理和决策中存在随意性；忽视企业文化建设；对自身承担的社会责任认识不足等。

张志超认为，民营企业转型发展对民营企业家的知识水平和业务素质提出了新的要求：一是广大民营企业家必须认识到，企业的创新发展和转型升级是一项艰巨复杂的系

统工程，需要企业付出艰苦的努力和较高的投入成本，需要得到企业全体员工的大力支持。二是以往靠价格竞争和大规模投资盲目扩张的做法已经无法持续，企业家需要了解国内外市场的发展趋势，通过新的市场定位，为社会提供新价值，并建立新的市场竞争优势。三是需要企业家以身作则，以高尚的精神和坚强的毅力，带领企业员工积极参与变革和创新。四是要从长远出发，敢于创新，有效地管理团队和企业创新，发扬企业家精神，实现在转型中提升发展，在发展中实现转型。

此外，民营企业自身需要加强文化科学知识和专业理论的学习，不断地提升专业管理水平和组织领导能力，将企业家个人能力提升为团队的变革领导力。同时，通过政府管理体制深化改革进一步规范各级政府部门的管理行为，加大简政放权的力度，维护公平竞争的市场秩序，提升企业家未来创新意愿，弘扬企业家精神，创造一个企业家精神受到广泛尊重、企业家人才涌现的体制政策平台，激发整个社会创业创新热忱，更好地实现“大众创业、万众创新”的新局面。[返回](#)

创新发展：互联网消费金融的“风口”

互联网消费金融是网络经济中重要一环。互联网金融在中国兴起的时间虽然只有短短几年，但其成长速度惊人，互联网消费金融已经成为了当今社会发展的一个重要方向和趋势。但在现阶段的互联网消费金融发展中，依然存在着较多的影响和限制因素，这也就需要针对互联网消费金融进行不断的创新发展。

1 互联网消费优势逐渐显现

我国互联网消费金融的发展现状如何？呈现哪些特点？

一是消费金融市场潜力巨大。根据艾瑞咨询的数据显示，我国的消费信贷规模在2014年已达到15.38万亿元，2014—2017年消费信贷规模的复合增长率将维持在20%以上。但目前中国消费性贷款余额的占比只有20%左右，与欧美发达国家50%左右的比例相比有着明显的差距，且我国消费金融以中长期贷款为主，2014年短期消费贷款为2.23万亿元，仅占消费信贷的14.5%。由此可见，我国短期消费贷款市场潜力巨大，具有较高的成长性。

二是互联网消费金融产业链逐步壮大。我国日臻完善的金融体系、多样化的社会融资渠道、不断刷新的金融创新速度，为消费金融产业的发展奠定了较为坚实的基础。以银行、消费金融公司、小贷公司、互联网企业等为主体参与构建的互联网消费金融产业链正在不断丰富和发展壮大。一方面，互联网技术的发展和互联网精神所倡导的“开放、平等、协作、分享”为传统的消费金融注入了新的活力；另一方面，基于电子商务的新型消费生态正在逐步形成，丰富的消费场景和消费需求成为拉动消费金融需求的新增长点。

当前互联网消费金融的特点一是互联网消费金融产品的信息透明度提高。二是门槛低是当前互联网消费金融的显著特色。三是用户体验在互联网金融消费中占有重要地位。四是场景化、连接化消费出现。

互联网消费金融迅猛发展，消费者群体日益年轻化，互联网金融规模在不断的壮大中。随着经济结构转型的不断推进，互联网金融的优势将逐渐显现，并在未来发挥更大的作用。

在政府政策鼓励和支持下，依托信息技术的发展和移动智能终端的普及，消费活动和金融活动日益互联网化，互联网与消费金融这两个万亿元级体量的行业产生交集，消费金融体量持续扩大，基于互联网的消费金融迎来了历史性发展机遇。其特点一是形成了完整的产业链：公众存款、网贷平台和电商平台的自有资金为资金提供方，银行、分期购物平台、消费金融公司、电商消费金融平台为互联网消费金融服务商，银监会、人民银行为监管主体，征信机构提供征信服务，而坏账催收处理机构负责欠款催还以及坏账处理，最重要的则是消费服务的需求方——广大消费者。二是形成三类互联网消费金

融的服务模式：基于电商平台的互联网消费金融服务模式、分期购物平台等或以消费金融公司为主体的互联网消费金融服务模式以及银行的互联网消费金融服务。

拉动内需已成为我国经济转型升级的重要助推器，国家宏观政策在鼓励消费的同时，也极大推动了消费金融发展，而互联网对传统金融业的渗透，使互联网消费金融应运而生、方兴未艾。据估算，2015 年我国互联网消费金融市场或已突破 2000 亿元。随着我国一系列互联网金融监管政策落地，后监管时代的到来将推动互联网消费金融更加规范有序地发展。基于对象与产品不同，互联网消费金融可分为综合性电商消费金融、3C 产品消费金融、装修旅游、教育以及农业消费分期市场等几类，并且已形成基于电子商务交易平台的互联网消费金融、银行搭建线上消费金融平台、P2P 网贷平台、互联网消费金融公司等运行模式。目前，互联网消费金融呈现消费群体日益年轻化、注重用户体验、场景化、连接化消费等特点，同时也兼具互联网所具有的信息透明度高、低成本、跨界性、高效便捷化等特点。

2 互联网消费金融面临不少挑战

当前我国互联网消费金融面临哪些风险与挑战？

互联网消费金融的本质还是金融，是金融必然存在风险。一是市场风险。互联网消费金融平台门槛较低。市场繁荣的同时也产生了市场混乱的现象，各类互联网消费金融产品定价不等、操作不规范、产品创新失败等屡见不鲜，长此以往会加剧互联网消费金融市场的波动，降低互联网消费金融产品的公信力，市场发展陷入低迷。二是技术风险。互联网消费金融的业务接收、信用调查、贷后控制基本上都是依赖于互联网平台，信用过程中大量地使用网络手段和网络信息，因此，存在着一定程度的互联网技术风险。这些技术风险涉及到互联网平台的网络安全体系、大数据分析体系、客户资源库建设体系等多个互联网构建元素以及技术难题。三是信用风险。互联网消费金融所提供的消费信贷往往是非抵押、非担保的信用类贷款，利用互联网手段审核的时间较短，不能充分考察客户的信用记录，且难以做到全部项目的贷后追踪。四是监管风险。由于互联网天然的虚拟隐蔽性和扩散性，其风险传播也极为迅速，政策监管开始进入了限制管理期。由于互联网消费金融属于新型金融形态，对于该类金融行为的监管还属于摸索阶段，还未形成成熟合理的监管方式，难以避免政策的反复和波动。

此外，经济社会的转型、“互联网+”战略的推进、消费引领供给侧的改革以及普惠金融规划的深入推进，使互联网消费金融充满巨大发展机遇的同时也面临不少挑战。

一是有效的商业模式尚待摸索。大趋势是互联网消费金融将朝着普惠金融的方向发展，需要通过商业模式的重塑，以更低的价格、更好的体验服务更多的人群。这客观上要求从业机构进一步降低息差依赖，通过获取合作商户补贴和为用户创造增值服务来建立可持续的商业模式。二是欺诈风险防范成为一大难题。互联网消费金融对风险管理技术提出了前所未有的要求，必须根据业务流程做到全面风险管理。其中，欺诈风险管理是最需要克服的一大难题。互联网消费金融场景化是防范欺诈风险的一个重要方面，但更多需要借助广泛的外部数据平台和云端反欺诈系统提高风险防范水平。三是尚未形成多元的资金来源渠道。互联网消费金融的竞争既是客户获取、场景拓展和风险控制能力的竞争，更是广泛多元化营运资金筹措能力的竞争。客户的瞬时性、并发性用信行为对资金保障能力提出了前所未有的挑战，因此大体量、低成本、多渠道的资金来源是互联网消费金融发展的关键。

尽管互联网消费金融行业发展迅猛，但整体来看目前行业发展尚不成熟，一些不规范的平台运作已经导致潜在风险开始滋生和显现，其直接表现是：由于互联网消费金融平台的征信和风控能力不足，导致自身乃至整个行业不良率升高，当前，这种风险在大学生消费金融领域表现尤为突出。具体而言，风险因素主要来自平台风控能力较弱、市场发展不规范、服务客体偿付能力差、有效监管不足等方面。

一是不同平台的风控能力差别明显，与商业银行、传统消费金融公司和大型互联网企业相比，网贷平台和大学生消费金融平台风控能力相对较弱，在客户信息获取和分析处理方面存在短板，风险多聚集于此。二是市场发育不规范，主要表现为竞争性宣传和企业急功近利、过于追求利润等方面，部分平台片面夸大自身产品的低门槛、零首付、免抵押，而可以掩盖高利率、高违约金、高手续费等真实属性，会误导很多不成熟的消费人群。三是消费群体自身的内在风险因素偏高，往往缺乏稳定的收入和相应的偿付能力，导致还款困难。四是金融监管有待加强。目前我国互联网消费金融监管体系尚不完善，行业准入和业务范围等缺乏相应标准，对催收等关联行业监管不足，可能导致违约风险升级变质。

互联网消费金融发展空间广阔，但安全问题始终是绕不过去的话题。外部支付安全、商业模式创新、监管技术完善等都是互联网金融发展中面临的挑战。

一是防范欺诈风险难度大。互联网消费金融是互联网、消费、金融三者的有机融合，对风控技术提出新要求，几乎全面颠覆商业银行以往风控做法，亟须基于业务流程实施全面风险管理创新。特别是，互联网消费金融与信用卡密切相关，信用卡诈骗犯罪屡见不鲜，亟须借助数据平台与云端反欺诈系统来提高互联网消费金融风险防控能力。

二是商业模式有待重塑。随着互联网技术发展深度与广度日益加深，互联网金融不仅要在各类消费场景中自然、全面、流畅地嵌入产品，给用户使用体验，而且要为用户创造多种增值服务。如何创造增值服务并制定增值服务收费标准及相关事项，都有待于进一步探索有效的商业模式。

三是监管技术滞后与不完善。互联网消费金融涉及支付、信贷等多项业务、多个领域，产品种类较多、客户稳定性差，相应地这就需要通过互联网等技术手段记录与消费者相关的各种交易与资金等重要信息节点，将云计算和大数据充分应用于监管，实现全方位实时监管，切实保护金融消费者权益。

4 互联网消费金融未来的发展趋势

互联网消费金融未来发展将呈现出哪些趋势？您怎样看互联网消费金融未来的前景？

一是互联网程度的加深。在互联网渗透全行业的今天，包括消费金融在内的中国金融产业的互联网化已是大势所趋。消费金融的互联网化包括产品的互联网化、服务模式的互联网化和风险管理模式的互联网化。如何在互联网技术条件下更好地满足消费者的需求，需要创新服务模式和渠道。在互联网消费，可以通过技术手段记录消费者的交易信息、资金信息等，这对于金融机构进行控制风险、提高风险管理水平是一笔巨大的财富，同时也对传统风险控制模式提出了挑战。

二是信用体系建设的完善。近年来，信用中介机构开始逐步发挥作用，加之现在互联网金融中的违约问题屡见不鲜，这使得社会重视建立并逐步完善信用体系。一些互联网金融平台因其掌握大量的数据信息，开始自建信用体系，如支付宝旗下的芝麻信用、腾讯信用、拉卡拉等。未来全社会的互联网金融数据会进一步整合，并打破现有的数据壁垒，建设完善的信用体系，这也必将成为未来互联网金融企业的核心竞争力。

一是互联网消费金融产业的主体将更加多元化。二是消费金融产品将与支付业务相结合，并进一步向线下拓展。三是市场的垂直化发展将更加明显。目前旅游、房产中介、汽车、教育等垂直行业的消费金融服务发展迅速，依据所在细分领域的市场特点，结合客户的不同消费能力，推荐适合的消费产品。四是数据资产将为风险控制提供重要资源。

总的看来，互联网消费金融具有广阔的市场发展前景，但也要关注近期伴随过快发展出现的风险隐患，及时采取必要的监管措施，推动行业健康可持续发展，为扩大内需和实现共享经济发挥更多正能量。

一是大数据化。随着互联网、云计算等高新技术日新月异，互联网消费金融越来越趋向于大数据化。这些数据主要用于市场洞察、客户洞察、企业运营等方面，剖析整体

市场运行情况、开发预测模型与风控模型，挖掘金融创新机会，降低风控及业务成本，拓展利润空间。

二是垂直化。互联网消费金融涉及家电、汽车、教育等多个细分领域，而各个细分领域的经营模式及行业结构迥异，因此不仅要具备本行业经验，而且要深入了解所涉及细分领域的市场特点等，促使行业垂直化发展。同时，每个人消费水平不同，互联网金融要根据不同消费群体明确各自市场定位，开发推广相应的消费产品，促使用户垂直化发展。

三是多样化。伴随经济社会发展，互联网消费金融产品种类会依据保险、证券等市场需求越来越丰富，加之人们消费习惯、支付方式等变化，又会加速服务模式和渠道创新，促使服务模式多样化。

未来互联网消费金融将进入一个蓬勃发展、快速发展状态，有望获得长周期向上。2016年，央行、银监会联合出台《关于加大对新消费领域金融支持的指导意见》，明确政府对于消费金融发展的支持态度。毋庸置疑，政策支持成为互联网消费金融发展强有力的催化剂。

5 供给侧改革视角下互联网消费金融如何创新发展

对于供给侧改革视角下互联网消费金融如何创新、健康发展您有哪些建议？

消费金融是供给侧改革的有力支点。互联网消费金融可以在传统消费金融产品、服务模式的基础上，借助互联网技术和大数据分析等工具，为消费者提供特定消费场景下的融资服务，一是通过增进金融服务的普惠性，提高市场效率；二是通过创造分享性价值，提升消费者话语权。总的看来，互联网消费金融的发展将为金融领域供给侧结构的优化升级直接作出重要贡献。

要推动互联网消费金融创新发展，可从以下方面着手。

一是加强金融消费者教育和保护，推动互联网消费金融可持续发展。政府不仅需要在政策层面加强互联网消费金融的规范和监管，还应从多个层面鼓励支持消费金融领域的创新，通过扩大互联网消费金融的影响力，推动形成良性发展的格局。对互联网消费金融公司而言，要赢得消费者信任并接纳消费金融服务，需要自身服务的深化和创新。为此，应从提升商家信誉、加强平台结构保障、优化服务流程等方面提升客户体验。

二是完善互联网消费金融风险管理。互联网消费金融服务提供主体应建立全面风险管理体系，加强企业内部控制、优化管理结构，升级互联网技术保障，防范技术网络风险。此外，针对当前风险高发领域，要更加重视欺诈风险防范，不仅要规范用户信任资质审查，还需借助广泛的外部数据平台和云端反欺诈系统来抵御针对互联网消费金融的诈骗、套现或用户账户盗取和冒用等风险。在此基础上，互联网消费金融公司应尽快建立全行业的反欺诈联盟，共享涉嫌欺诈人员的“黑名单”，形成共同防御、协同共享的风险管理合作机制。

三是构建多元化征信体系。理论上银行间信息共享程度越高，单家银行所承担的信贷风险越低，因此应加强互联网消费金融服务提供主体在征信领域的合作，形成多元化征信机制。在这一过程中，要格外重视跨平台的信用数据合作和用户隐私保护。

四是加强互联网消费金融产品服务创新。互联网消费金融是在提供普惠金融目标下进行的商业模式重塑，为更广泛的用户提供简单易得的消费金融服务。只有不断优化用户体验进行互联网消费金融产品和服务的创新，才能保持互联网消费金融的生机和活力。互联网消费金融产品服务创新应立足自身优势，从产品设计创新、技术创新、模式创新、营销手段创新、服务流程创新等多方面展开。

五是在制度层面完善消费金融发展环境。借鉴成熟市场国家和地区的监管经验，采取以功能监管为核心、着重围绕消费金融业务品种进行监管的思路和方法，主动适应混业经营时代的创新需求，兼顾消费金融市场的发展与安全，有效防范消费金融市场快速扩张中的潜在风险。

一是进行大数据风控。消费金融是一块巨大的蛋糕，盘踞着银行系、电商系、垂直购物分期系以及互联网金融系等各派从业机构。互联网金融系拥有资金和资产两端，通过线上理财人群为借款人提供资金来源，在二者之间形成良好的闭环，实现双端结合，与其他从业机构形成差异化竞争。借助金融科技，网贷系消费金融平台初步形成了一套颇有特色的风控体系。

二是完善法律及信用环境。一要完善互联网金融相关的法律法规，制定消费金融方面的法律法规细则，以保证消费金融在合法的轨道上健康发展。二要基于互联网来完善现有征信体系。互联网累积了大量具有信用价值的个人数据，这些数据对于不能接入中国人民银行征信系统的互联网金融企业来说非常重要，对于传统金融机构来说也具有重要的参考价值。

三是鼓励探索各种互联网消费金融模式。互联网消费金融机构有些采取纯线上模式运作，但也有些采取线上与线下相结合模式运作。应鼓励不同机构探索各种不同的互联网消费金融模式。

四是要实行功能化和差异化监管。目前，我国消费金融机构多元化趋势比较明显。商业银行、汽车金融公司、消费金融公司、小贷公司以及各种互联网金融公司等，都在提供消费金融服务。还有一些电商、零售商等非金融机构也在提供消费金融服务，例如它们为自己客户提供分期付款形式的零售信用。宜借鉴国外先进经验，采取功能监管为主的监管模式，既能保证监管到位，也较有利于消费金融创新。此外，对于商业银行、消费金融公司、提供消费金融服务的互联网企业等宜实行差异化监管。应有针对性地建立不同的监管标准，对市场准入、业务范围、风险控制、流动性管理等方面作出明确规定。尤其是尚处于试点阶段的消费金融公司和正在快速发展的互联网金融企业，宜通过制定差异化的监管政策来促进它们依法稳健经营，以更好地促进消费金融市场的发展。

互联网消费金融所具有的开放性、普惠性和科技性，通过需求牵引促进产业结构优化，旨在加快培育经济发展新供给。对此，可以从以下几个方面促进互联网消费金融创新、健康发展。

一是提高违法犯罪打击力度，构建联防联控风险机制。对涉及互联网消费金融违法犯罪行为，追究民事责任、行政责任、刑事责任等。加强个人征信能力建设，促进公检法机构公共信息资源共享，构建以人民银行征信为主、辅以市场化的多元化征信机制，促进行业协会和反欺诈风险联盟建设，构建网络联防联控风险管理协作机制。

二是推动商业模式创新，集聚发展新型业态。运用大数据、云计算等高新技术，积极促进互联网消费金融的支付结算、网络融资、虚拟货币、渠道业务等业态模式升级，加速传统金融、互联网、消费三者跨界柔性融合。

三是加强业态监管力度，营造安全公平环境。进一步细化互联网消费金融监管细则，规范行业准入标准。突破网络监管技术难点，创新监管手段。完善信息通报和快速应急处置机制，加大网络消费金融环境监控力度。抓住关键环节，积极开展互联网消费金融风险专项整治，提高整治效果。[返回](#)

徐凯：区块链技术如何影响港口与航运

1 什么是区块链

区块链（Blockchain）通俗的理解就是一种多人共同记账的对账机制，比较严谨的说是通过分布式方式集体维护一个加密数据库的技术方案。好比某班级过去是生活委员记录班费收支情况，一旦生活委员疏忽帐目就会出错，于是班级同学们推选徐凯作为学生代表也记一份帐，同时班主任也会记录班费的收支情况，这样一来即使有一份帐目出错了，也可以通过三方对账方式修改正确。

区块链的原理听起来并不复杂，所以很容易让人产生疑问：一是这样的技术并不复杂为何现在才出现？二是如何保证多个记账人不会串通修改帐目？三是这个技术为何会在金融和各个领域引发如此之大的反响和变革？

要解答上述问题，需要从比特币谈起。区块链技术走进公众的视野，源自于 2009 年以后迅速发展的比特币，作为比特币的底层核心技术，区块链使得比特币的流通完全绕开了银行和金融机构等少数资金节点的管控。因此，区块链技术的流行，是伴随着比特币等虚拟货币的流行而产生的，是技术的应用带领它走向普及，这可以解释第一个问题。同时，区块链还包含了非常复杂的加密算法和对记账内容多达 6 级的链表反查，被称为“全球分布式计算和重型加密”，来防止了人为篡改，这就解释了第二个问题。关于第三个问题的解释，就不能仅仅从技术角度进行解释，而是要从平台化发展趋势的角度进行解释。

2 平台时代已经到来

虽然，广义来说平台也属于一种系统，但是今天我们提出的平台时代主要是与过去层级式的系统时代相区分。这种时代的变革表面看来源自信息系统与互联网的相互结合，背后却隐含着信息交换边际成本趋向于零的经济作用因素。

为什么说信息交换的零边际成本主宰着平台时代的来临？举一个我常举的通俗例子，假如盖一所房子需要一个人用 10 天时间才能完成，那么 2 个人来完成只需要 5 天就可以完成，那么 10 个人是不是一天就可以完成？假如是的话，那么 240 人来盖是不是 1 小时就能完成？这显然是一个荒诞的结论。但是如果一个池子的水用一个水龙头要 10 天才能灌满，那么 240 个水龙头 1 个小时就能灌满。类似的问题，为什么会有不同的结论，问题的关键在于人和人之间信息沟通的效率问题，对水分子来说这种效率上的损耗可以忽略不计。过去我们为了克服这种信息沟通的效率问题，往往采用设置一层又一层层级式结构来组织和管理人，比如企业里设置高层、中层、基层干部和普通职工，一层一层的分解管理任务。同样的信息沟通瓶颈也出现在商品交易中，于是在航运领域就出现了船代、庄家、货代等一系列的层次来解决运输业务信息沟通效率的问题。在信息交换能力还不够发达的时代，这种层级式的系统解决了社会管理的基本问题。但当信息技术快速更替，大数据时代来临之际，新的管理组织模式也就顺理成章的出现了，这就是平台模式。

平台时代的两个组织特征是开放和聚合。一方面，与传统信息系统的数据独立、流程固定、功能明确、用户有限的封闭状况相比，信息平台可以透过网络服务更多的用户、包容更多的数据、形成更复杂的数据交换，因此具有开放性；另一方面，相比在网络上信息自然扩散式的原始传播方式，信息平台按其定位将相关信息进行融合，形成了具有主体性的信息定向传播，因此具有聚合性。如表 1 所示，平台时代与层级系统时代相比，信息节点之间平等、信息对称，节点之间的层级缓冲替换成了节点间的自组织，分布式和实时信息加工效率成为主流，单元化、模块化的组合定制化业务成为主流，信息的获取依靠互联网和电子商务实现了自动化，并接受经济规则的选择和淘汰。

区块链对平台时代的重要贡献在于，该技术解决了去中心化、信息对称、信息可靠的技术实现。互联网为“多对多”的交互提供了潜在的可能性，而“平台”则是要解决了网络端点间的信息共享效率匹配和交互的问题。再没有区块链技术支持的情况下，我们不得不需要像支付宝那样的中心化支付平台或者是京东那样的中心化交易平台，而这样极易导致单个平台一家独大的寡头局面产生，区块链技术使得去中心化成为了可能。区块链的技术特点使其既有层级系统的业务信息交互能力，又可以实现点对点(P2P)的可靠信息共享，这使其成为了平台时代的关键性技术。站在平台时代到来的起点上，区块链为未来的经济、管理提供了一种全新的模式，一种更符合平台时代特征的模式。

3 面向港口和口岸：改变港航 EDI 应用

在进出口贸易中，围绕货物提单组织着大量的供应链信息，包括贸易、关检、运输、物流等一系列的信息，多达数十种的业务单证，牵扯销售、采购、贸易商、承运人、口岸部门、港口、仓储等一系列的主体角色。为了实现企业间无纸化的电子数据交换和政府的单一窗口服务，世界各国和我国各口岸都有 EDI 服务商专门解决这样的问题。但是，这些 EDI 服务商占据了中心节点的位置，往往各自订立了不同的数据交换格式和标准，这最终导致了如今数据格式纷繁复杂的现实局面，并在数据安全、信息泄露方面暴露出诸多问题。

区块链的应用有可能打破 EDI 服务商的中心节点地位，国际供应链上的相关主体成为 P2P 数据网络上的平等节点，与国际贸易提单相关的各类电子单证以大家约定好的通用格式加密传输，就可以实现数据可靠、高效的交换。当货物运输过程中出现问题，货主、海关、承运人、保险公司都可以追溯可靠的电子证据，从而清楚的界定各方承担的责任，提高付款、交收、理赔的处理效率。以色列的初创企业 Wave 正在做着这一领域的尝试，运用区块链技术解决 EDI 数据标准不统一和缺乏信任的问题，让所有的支付或文件都必须经过各方同意从而建立信息互信，消除所有安全和数据顾虑，提高效率。

不仅如此，未来国际贸易所涉及的各种法律文书，例如原产地证明文件、公证书、担保书等，也都可以采用类似提单信息交换的区块链解决方案来实现安全、可靠、互认的传输。运输工具的运行位置，货物的存储温度、湿度等信息，也可以同样被保留下来并成为多方共享的数据，从而使产品从生产出来的一刻开始就纳入了非常可靠的监管体系，特别是危险品、化学品都将得到更好的管理以确保运输的安全。

4 面向航运业：改变信用评价系统、创新金融服务

在信用系统应用领域一直存在一个矛盾，那就是既要保证由权威的信用管理机构来集中评价信用，又要求权威机构的判断能力要适应任何行业和领域。比如说，银行作为权威机构管理人们的存款记录信息，但是银行却无法知道每个账户对应人员的违法记录，也无法判断一个申领遗产的人是否还有其它兄弟姐妹，于是举证的责任就转嫁到了储户头上。两家银行因为缺乏沟通机制，可能会重复给一个人发多个信用卡，从而增加了还款风险。同样的问题也困扰着航运业的信用评价，虽然很多航运电商平台纷纷表示要基于大数据风控来提供金融保理服务，但是目前的线上业务交易量毕竟占总体交易量的比重不大，并且仅靠企业的经营流水和运输业务数据来评价企业信用是存在片面性问题的。货代企业和航运经纪人的职责，除了提供专业知识服务，还有一个很重要的责任就是在交易中为其所代理的客户评估交易的风险和得失，在信息不对称的层级系统时代，这样的角色起到了信息桥梁的积极作用。但是在平台时代假如相关交易主体的信用相关信息都保存在了区块链上，可以轻松获取，那么交易主体之间完全可以直接进行点对点的可信交易，中介的角色则更接近技术顾问。

另外，通过将运输工具、物流设备场地资产化，还有可能涌现出创新的金融服务模式。通过区块链将资产化的航运资源以数字形式放上云端后，交易、融资都更加灵活，资产的追踪和管理更加便捷。甚至可以将重资产分拆成小颗粒，然后通过众筹模式进行融资，再以融资租赁模式进行运营。而这一切不再需要一个交易所来完成，而是通过 P2P 的模式来完成。试想一下，一艘正在海上航行的船舶，在单个航次中就有可能多次易主和交易，而不影响其运营，及时遇到韩进倒闭这样的事件，也不会对运输市场产生很大的冲击。

5 面向国际供应链：替代一部分物流，形成通道堆叠模式

接下来让我们的脑洞再开大一点，假设供应链（或商品流通）中的四要素，即物流、商流、资金流和信息流，在时间和空间上进一步的分离。关于互联网+和这四个要素的关系可以参阅笔者刊登在本月《中国航务周刊》中的文章《互联网+物流：提升全要素生产率》。如果从交易到交割有一段物流时间，那么当我们通过区块链来实现交易信息传递，就有可能避免多次连续交易中的无效运输，直接将商品从最初的生产商处运输到

最终的使用者手中。在这一过程中，物流公司不需要一个总揽全局的中心信息节点调度，而是自己在运输过程中就可以实时得知运输路线的变化，而运费的变化则可以由多个交易参与方分段支付。

在对平台经济模式的理解中，常常有人提到“去中间化”，但这个说法并不确切。对于国际供应链来说，线下的操作链条的确需要压缩，包括去除中间环节、操作、步骤、运输、加工等等；但对于线上的交易而言则未必要去中间化，前面我们曾经提到过平台时代的基础变革动力是信息交换的零边际成本，那么既然是零成本， n 个零加起来还是零，如果每一个线上交易服务都是提供一个交易的信息通道的话，那么通道堆叠后并不会降低信息交换效率，反而可以通过堆叠实现更广的信息传播范围。因此，在 P2P 为代表的未来国际供应链交易中，线上交易通道的堆叠模式可能会形成新的主流模式。这种现象如今已初现端倪，当你在去哪儿网站上购买飞机票或者预订酒店时，订单信息可能早已通过 3-5 层的不同服务商，才最终联络到航空公司和宾馆，但作为消费者你的体验可能是只等待了几分钟或者几秒钟。

6 最终彻底改变交易

今天不断涌现的电子商务平台，从经济学的角度来讲只是虚拟化了的双边市场。航运电商平台也可以被视为是搬上线的航运交易所。未来在 P2P 的模式下，任何交易都可以直接发生，那么电商平台还有没有存在的必要呢？答案是肯定的，因为平台时代提供的是标准化的组合“产品”，这与现实商业中丰富多样的个性化需求仍然存在着差距。未来的航运电商平台，将会成为信息增值服务的提供者和专业服务资源的供应商，将会催生一大批具备高度专业素养的自由职业者在平台上为 P2P 交易的各方提供专业化的个性服务。货运代理人、航运经纪人、海商律师、公估师、验船师等各类职业人士，将告别事务所和小团体，成为业务更聚焦、分工更明细、服务质量更高的自由职业者，在平台上继续为港口、航运业提供智力服务。

7 总结

虽然区块链在港口、航运业的应用愿景很美好，但是距离实现还非常遥远，人们在接受到一个新理念时往往会在短时间内过高的评价它所带来的影响，但在我看来无论是物联网、大数据、云计算还是区块链，要真正落地还需要很多人、很多年的努力。因此，我们无需谈之色变，反而是应该好好思考一下如何能顺势而为，从而不错失跨越发展的良机。[返回](#)

无悔航海梦——大船长：见证中国集装箱大船发展历程

见证了中国集装箱船的发展历程

在中国航运业发展大踏步向前的时代，我从大连海运学院毕业了，并且满怀喜悦地成为了远洋海员。我的航海生涯都和集装箱运输连在了一起，可以说我见证了当年新兴集装箱远洋运输方式大踏步的整个历程。

在我毕业前夕，中国首艘集装箱船“平乡城”轮已完成了中澳集装箱班轮航线的试探；当我进入中国远洋公司的时候，开始购买全集装箱船舶；当我完成了在一艘可以装载集装箱的杂货船上的实习之后 2 个月，上了全集装箱船“滦河”轮。局限于当年的码头设备，该轮还可以使用克林吊中心集装箱；后来，有了一批“河”字号集装箱船舶，我就在“河”字号上做驾驶员，做船长，跑现在的中欧、中美航线。

1984 年以后的一段时间，我工作过的集装箱船舶最大也就是 1700TEU，当船长时甚至还驾驶过载箱量只有 230TEU 的小型集装箱船舶。

后来，我驾驶的集装箱船舶越来越大，最大的有 8500TEU 的大型集装箱船舶。

中国集装箱码头建设的起步

在我国集装箱船舶运输刚起步阶段，具有集装箱装载能力的港口也就是广州南沙码头，上海港九区、十区，青岛大港和天津新港。而且还都是从杂货船码头改造而来。一

个、两个桥吊也作为他们迈入先进港作业门户的骄傲。中国当年没有具备纯集装箱港口的码头，但是萌动了集装箱运输发展、崛起的前兆。

中国集装箱码头建设风生水起

我国的港口设施逐渐发生了根本性变化，桥吊在一个个港口竖起，靠泊我国港口的集装箱船舶越来越多。外高桥码头初次建设时还考虑了杂货船停靠的码头设施。

我记得第一期码头造好之后，我驾驶的集装箱成为了外高桥集装箱码头的第一艘试靠船。当时的情景依然历历在目。我记得，当时，我在引航员的配合下徐徐靠上码头，四周是蔓延数公里的芦苇塘，风景不错，但也倍感荒凉。

然而，今天的外高桥已经成为了上海港口的高地。

现在屈指一数的新兴的集装箱港口包括深圳赤湾港、盐田港，广州南沙港，浙江宁波港，上海洋山港，江苏连云港和营口鲅鱼圈港等。中国的港口设施也越来越先进。我突然发现，不知什么时候起，全世界已经都耸立了振华港机的桥吊。

中国集装箱班轮运输形成了两大巨头

2003年，中海集运崛起，开始了中国集装箱船舶运输超常规发展的划时代变化，标志着中国另一个现代化的大型集装箱船队形成。当年投入营运的大型集装箱船舶超过5艘，与原来的班轮公司中远集运形成了中国两大班轮运输航运巨头，在全球班轮运输上有了一席之地。

航海梦，我为中国骄傲

我国集装箱船舶航行在三大洋上。我在大洋上不时见到我国南来北往、西去东行的大型集装箱船舶，连苏伊士运河和巴拿马运河上每天也都有我国大型集装箱船舶航行，两端锚地都是我国大型集装箱船舶在锚泊等待。

我记得，当我驾驶船舶通过苏伊士运河时，上来的运河引航员会翘起大拇指对我说，China Shipping Line, Very Good! China Good!

此刻，我仿佛看见自己驾驶的巨轮，尾部飘扬着五星红旗！我觉得，我们这一代航海人非常幸运，非常光荣和骄傲！祖国的航海梦在我们这一代实现了，郑和古老的航海技术在我们这一代复兴光大了。

郑和时代，从长江浏河的一个港口发展到了诸多开放港口，直至今日，现代港口在全国沿海遍地开花，航运和港口成为了国民经济发展的排头兵。

驾驶台上，我见证了中国大船的快速发展

我从船厂接了一艘大型集装箱船舶，有幸驾驶它参加了美国西岸洛杉矶 WBCT100 号中海集装箱码头的首航和开港仪式，开辟了中海环球（AMAX）航线；参加了广州南沙港的开港仪式以及大型集装箱船舶首航营口鲅鱼圈港和连云港等诸多标示着中国集装箱运输发展的标志性活动。

我还经常驾船进出上海外高桥的集装箱码头和雄伟的洋山港码头。在驾驶台上，我遍览了我国大型集装箱船舶的这些发展。

目前，国内外船公司在中国港口投入了更大型的船舶，开辟了航线，增加了航班，也增加了中国远洋航线的运力。中国至欧洲、中国至北美两大主干航线的主力船型已快速升至 4000-8000TEU，随着 19100TEU 以上的船型交付使用，中国至欧洲、中国至北美的主干线运力将继续处于快速升级的周期，基本形成层次分明、布局合理的港口集装箱运输体系。

很高兴的是，我一直驾驶着祖国造船厂自己建造的超大型集装箱船舶，驰横太平洋、印度洋和大西洋，为祖国的航运兴旺发达继续作出贡献。

无悔航海梦，勇揽“大国航海工匠”责任

在今年的年初，中远和中海两大航运公司整合成为中国远洋海运集团有限公司，其集装箱的发展规模进一步扩大，引领世界的航运业。

在我成长的时期，得到了中国老一辈的航海家指导。他们对祖国航海职业的忠诚，成为我终身学习的榜样，和我坚持航海、坚持船长职业的动力。我无悔自己是中国的一名远洋船长，也由衷感到做“大国航海工匠”责任所在。

本文作者胡月祥：1982年1月大连海运学院毕业，获航海学士学位并进入上海远洋运输公司；1983年3月起历任集装箱船舶三副、二副、大副，1993年3月7日起任船长；2007年获得交通部授予“高级船长”称号；在新浪博客和微博以“航海衣羊”网名宣传航海文化和海员精神，拥有热爱航海的近400万粉丝群；2015年12月正式退休，继续从事培训授课工作和推广航海文化的社会活动。[返回](#)

谢丽娜：从BDI波动情况看航运兴衰——峰回路转可期否？

时下，已进入隆冬，各地纷纷降下第一场雪，寒意，袭遍大江南北，而最近持续上涨的BDI指数，犹如捧在手上的暖炉，给了航运人别样的温暖。

波罗的海干散货指数（BDI），是由几条主要航线的即期运价加权计算而成，反映的是即期市场的行情。这些航线运输以钢材、矿砂、磷矿石、煤、谷物、纸浆等物品为主，有大宗商品“晴雨表”之称。BDI指数，是航运兴衰的缩影，而我们从其波动情况，也能对航运兴衰窥之一二。

1 波峰——赚得钵满盆盈的11793点

这样的寒冬里，我们围炉小坐，经常会忆起那个辉煌的时刻，2008年5月20日，BDI指数报收11793点，达到历史的巅峰。一般来说，BDI在1500点以上船东就能维持盈亏平衡。11793点，是1500点的7.9倍，接近8倍的利润，对航运人意味着什么，它意味着，只要有船，就能赚得钵满盆盈，只要船在水里跑着，就能高枕无忧。

2008，那一年，中国承办了奥运会；那一年，中国的基建项目如雨后春笋；那一年，全球金融危机还没到来……

2 波谷——引发破产潮的290点

历史，总是螺旋式上升的，上升，是对未来的期望，而螺旋的波谷段究竟有多长，有多残酷，似乎只有数据才更让人触目惊心。继2008年5月的11793点之后，BDI指数一路狂跌而下，坠入深渊，没有尽头。

我曾在2009年初撰写的《破解航运危机的基因代码》一文中引用了2008年诺贝尔经济学奖得主、美国经济学家克鲁格曼教授的预言，他说“这只是个开端，到2011年世界经济才真正进入到萧条期。”克鲁格曼教授的预言虽不完全精确，但航运市场确是持续低迷中，这场危机不是一场巷战或遭遇战，而是一场持久战。

到2016年2月11日BDI指数报收290点，达到1985年1月波罗的海交易所开始编制该指数以来最低点，跌幅逾97%。

接下来的数月中，破产，成为各大媒体的头条。8月31日韩进海运宣布破产保护。10月10日，温州海运宣布破产。10月25日，杭州市中级人民法院正式下发浙江远洋运输股份有限公司的破产民事裁定书……航运企业的破产风波已经刹不住闸了。更加火上浇油的是，达飞轮船副主席Rudolphe Saade在10月26日于哥本哈根举行的丹麦海事论坛上，他面对着240多位嘉宾，悲伤地说，“就班轮板块来讲，更多的破产事件恐将发生。”

行业洗牌，残酷而血腥，引发破产潮的290点，让我们寒冷彻骨。

3 小波峰——离盈亏平衡更近一步的1257点

时近隆冬，人们已经习惯了寒冷之后，市场又给了我们一个小惊喜，十几天前，BDI指数重回千点以上，并继续高歌猛进，11月18日报收于1257点。要知道，BDI指数从2014年3月以后，就再也没有回升到1500点以上。对于一部分船东来说，目前的BDI指数仍然低于盈亏平衡点。按照中船重工经济研究中心的推算，总体来看，BDI在1500点以上船东才能维持盈亏平衡。

4 有关 BDI 指数的突然上涨，大家众说纷纭。

说法一：上海国际航运研究中心国际航运研究室主任张永锋告诉《中国经营报》记者，BDI 指数暴涨是由于波罗的海海岬型指数（BCI）带动的，BCI 指数占 BDI 指数的权重有 1/3，BCI 指数上涨 6.97%，至 2441 点，拉动 BDI 指数上升。

说法二：四季度一般是干散货运输的旺季，煤炭和铁矿石价格此前明显有所上涨，BDI 指数进入上升通道并不意外。

说法三：今年双 11 全球交易额继续刷新纪录，网购消费习惯拉动快递行业需求，引来运量提升。

说法四：圣诞节将至，全球储备潮到来……

以上种种，是对 BDI 上涨的推断和猜测，也有对未来的期许。分析人士认为，虽然航运业供大于求的状况仍未改变，BDI 指数也难以全面复苏，但是短期内特朗普加码基建等因素仍会带来想象空间，且从技术上看，BDI 指数一旦形成突破，就有较大概率走出一段趋势行情，因此短期涨势有望延续。目前运价水平已经接近盈亏平衡点，且航运板块估值较低，有望直接受益 BDI 上涨；港口板块也有望维持强势。

据传，特朗普新政将加码基本建设，特朗普拟在 4 年内进行 5500 亿美元的基建投资，重点在交通、水利、电力等方面。这些投资，将给航运带来海量的货源，运力过剩或将局部得到改善。

希望 BDI 指数，能走过一段平稳上升期，让航运重拾信心。[返回](#)

马士基：班轮运输业不需要新船 需要整合

马士基集团首席执行官施索仁说，整个行业现在正处于一个转折点，这个行业不需要那么多的新船，它需要的是行业整合。

很长时间以来，班轮运输业一直在期待着行业整合。这一次，趁着马士基拆分的机会和韩进破产带来的危机，达飞轮船公司的少帅、董事会副主席兼副总裁鲁道夫·萨德把班轮运输行业集中化行动的“帅旗”交到了马士基集团首席执行官施索仁的手上。

韩进海运的破产拷问行业集中化

最近，由韩进海运的破产引发的全行业混乱还在继续。虽然在一些国家，法院接受了韩进的破产保护申请，但是要平息这场风波还有待时日。

8 月 30 日韩进海运在韩国首尔中央地方法院申请破产保护，并于 9 月 1 日获得批准。9 月 2 日，韩进海运向设在美国新泽西州纽瓦克的美国破产法院申请延伸韩国法院给予的破产保护，其中包括防止韩进在美资产被扣押或被没收。

虽然在某些国家，韩进的资产受到保护，免受债权人的扣留，但是这种保护并非普适性的。在某些地方，韩进的船舶进入港口或者卸货时遭到扣留。

得到美国法院的保护之后，韩进停在长滩、洛杉矶和奥克兰的几艘船只就开始卸货。被美国法院下令扣留的“Hanjin Montevideo”号仍然停在长滩港的锚地上。

9 月 1 日，韩进说，旗下 28 艘船只已经完成卸货。韩联社说，韩进还有 34 艘船被困在海上。韩国法官已经下令，凡租赁船只，一旦卸空必须立即还给船东。

从更加广阔的行业层面来看，韩进的坠落具有十分重要的标志性意义。从 2015 年 1 月到 2016 年 10 月的 22 个月里，20 家最大的班轮公司中已经消失了 5 家，从大到小依次为中海集运、韩进海运、美国总统轮船、阿拉伯轮船和智利海运。除韩进以外，其他四家比较幸运，它们只是被兼并，资产价值并没有断崖式下跌。韩进能否保持品牌还很难说，但是至少绝对不可能作为一家全球承运商而东山再起。整个集装箱航运业在这 22 个月里所发生的变化之大、之快，远远超过集装箱化革命以来 60 年里的任何一个时期。

虽然二十年来并购案不断，但是从总体上来说，班轮行业的集中度并不高。前四大班轮公司的市场占有率总和从 2004 年的 31% 上升为 2016 年的 47%，增加了 16 个百分点

(表 1)。但是如果以 HHI 指数来衡量，目前整个班轮市场全部企业的 HHI 指数值还不到 720，属于竞争型而非寡占型的行业。

2014 年由赫伯罗特收购南美轮船交易案揭开序幕的新一轮并购潮方兴未艾。近两年来比较大的行业并购案包括赫伯罗特收购智利轮船案、达飞收购东方海皇案以及中远和中海合并案。此外还有正在进行中的赫伯罗特与阿拉伯轮船合并案，以及 10 月 31 日刚刚宣布的日本邮船、商船三井和川崎汽船三家公司旗下的集装箱航运业务合并为一家公司的整合案。预期未来几年还会有更多公司兼并和被兼并，从而进一步提高行业集中度，并逐步接近寡占型行业的下限(HHI 指数值大于 1000)。

达飞轮船交出了行业集中化的“帅旗”

达飞轮船副总裁鲁道夫·萨德正在考虑清除一些多余的运力，至于即将到来的行业兼并大潮，他表示达飞不打算参与，而希望由其他公司来领头。

在接受劳氏的独家采访时，萨德说，根据最近一段时间行业面临的困境，预期未来几个月还将有更多的并购案发生。

萨德说：“我相信未来还会有更多的公司像韩进海运一样陷入困境。目前，集装箱航运业确实存在着运力供求不平衡的问题，但是我希望我们的客户理解，他们不可能使运价永远处在下降通道。”

由于韩进海运的破产，大多数托运人不敢冒着风险把货物托付给小的承运商。像达飞这样财务实力强大的承运商因此而吸引了许多新客户。与此相反，一些中小型承运商的日子越来越不好过。

尽管近期内还可能发生新的并购案，而且肯定有几家公司会成为潜在的收购对象，但是萨德明确表示，达飞决不会积极寻找收购目标。他说，目前达飞正在集中全部精力和时间忙于整合新近收购的美国总统轮船公司。而且，在现存的几家公司中，能够适合达飞资源配置需要的公司并不多。

然而，萨德并没有完全排除今后某个适当的时候收购一家公司的可能性，毕竟，兼并与收购已经深深地植入达飞轮船公司的基因和萨德家族的基因。

达飞轮船在这一轮并购大潮中站在前列，比如收购德国的沿海运输企业 OPDR 以及几家区域性承运商，但是去年年末收购的东方海皇及其旗下班轮公司美国总统轮船肯定是它近几年来做的一笔最大的交易。

值得注意的是，虽然马士基当时也提出了报价，但是它一再强调其战略重点是“机体成长”而不是并购。然而，去年年底以来，“看不见的手”对新船订造按下了暂停键，订船大潮变溪流。今年上半年，马士基航运净亏损 1.14 亿美元，相比上年同期的净利润 12 亿美元下跌了 110%。至此，马士基才把战略重点从买船转到了买公司。

由于全行业的运力供求严重失衡，运价一再创新低，所以现在整个班轮运输行业进入了“去产能”的程序。达飞轮船正在考虑把美国总统轮船公司建于 20 世纪 90 年代后期的一批老旧船舶送进拆船厂，重点是容量在 5500 标箱至 6500 标箱的船。

萨德说：“其实，真要解决运力过剩的问题，班轮公司掌握了相当一部分主动权，那就是去产能。达飞轮船打算拆解更多的船，封存更多的船，以便使运力供应与运力需求之间达到更好的平衡。否则将会有更多的韩进海运倒下。”

虽然萨德相信，随着韩进海运的破产，市场已经触底并开始缓慢上升，但是市场的复苏进程肯定是渐进式的，运价的恢复还需要时日。

和马士基董事会主席拉斯姆森的预测一样，萨德也预言今年还会出现新的并购案。但是他说，达飞当前的头等大事是整合美国总统轮船公司，至于兼并、收购这类交易，这次应该轮到其他公司去做。那么，这一次，轮到谁来接过行业集中化行动的“帅旗”呢？

马士基即将出手并购

达飞轮船已经宣布排除任何并购的可能性，由此把马士基推向了行业并购活动的中心。

经过一段很长的静默期后，最近马士基航运公司已经表示将会重新考虑收购其他公司，以维护市场份额。虽然马士基将在何时收购哪家公司还是一个谜，但是随着韩进的破产，一旦局势明朗，相信这家丹麦巨头会很快出手。

马士基集团首席执行官施索仁说，我们认为整个行业现在正处于一个转折点，而我们希望维持我们在这个行业的地位。这个行业不需要那么多的新船，它需要的是行业整合。

近几年来马士基对于收购其他公司并没表示出太多兴趣。施索仁一贯坚称马士基航运的目标是跟市场以及主要竞争对手一起有机增长。但是，同时他又十分小心翼翼地并不完全排除收购的可能性。

根据马士基集团最近的“战略评估”，马士基将大幅度调整其产业布局，在未来两年内逐步剥离能源板块，而把业务重点专注于运输与物流。也就在这个“战略评估”中透露出，马士基对于未来的投资侧重点，口径有了明显变化。施索仁明确提到，如果进行新投资将更倾向于收购，而不是新造运力。他说，市场上不再需要更多的新船运力，而是需要更多的行业整合。因此，如果一家公司想变得更加壮大，那就只有通过收购其他公司才能实现。

虽然在 2015 年东方海皇挂牌出售的时候，马士基也提出了报价，但最终还是被达飞轮船收入囊中。中远和中海的合并，以及赫伯罗特和阿拉伯轮船的合并，更是与马士基不沾边。

马士基并购“雷达”照到了谁？

目前，不但有许多业内人士猜测，马士基会收购陷入破产泥沼的韩进海运，而且还有人猜测马士基会收购另一家韩国公司现代商船(HMM)。

虽然目前没有证据能够证明马士基正在进行这样的交易，甚至在九月份的时候，马士基集团的首席执行官施索仁曾经信誓旦旦地说无意收购任何一家韩国班轮公司，但是看起来马士基对并购活动并非丝毫不感兴趣。在九月份宣布拆分马士基的时候，集团高层就明确表示，运输与物流板块将从过去主要靠自身肌体成长的战略转变为自身成长与收购并重的战略。

从市场份额来看，马士基有收购的动机。韩进海运在跨太平洋航线市场的实力特别强大，而这块市场正好是马士基的“短板”。在明年联盟三足鼎立的市场环境中，马士基要保持强大的竞争优势，肯定需要扩大其在跨太平洋航线上的市场份额。

从资金层面来看，马士基有收购的实力。截至 2016 年第二季度末，马士基航运的账面上有 115 亿美元的自由资金。假如管理层关注公司的流动性储备，那么他们必然会做一笔“以现金换资产”的交易，为股东奉上一个“新”马士基。

既然有动机也有实力，那么，以远低于市场价的价格收购一家公司，或者至少收购它的一批船只，也完全是合乎逻辑的猜想。

据“高丽先驱报”(The Korea Herald)10 月中旬报道，首尔中央地区法院证实，它将公布拍卖韩进海运亚洲- 美国航线的一批网络资产。虽然绝大部分并购交易都必须获得公司股东的批准，但是韩进海运的出售决定最终将由韩国破产银行作出。

至于现代商船(HMM)，虽然高丽先驱报建议它去投标竞购韩进海运，但是它目前正在财务重组进程之中，离破产边缘仅一步之遥，自顾尚且不暇，更无兴趣和余力去关注韩进的遗产。

与大多数韩国大型企业一样，这两家由家族掌控的航运公司同政府和当地社区有着千丝万缕的联系，关系错综复杂。在政府的荫底下，这两家公司事实上控制了韩国绝大部分进出口贸易的运输业务。要把其中的一家公司甚至两家公司都卖给一家欧洲航运公司，这对于韩国政府和韩国托运人来说都是近乎不可思议的事情。

从另一方面来说，即使韩国政府批准了，马士基也自信有能力赢得韩进海运公司或现代商船的“忠粉”客户搭乘马士基的船只，这宗交易至少还需要得到美国、欧盟和中国等有管辖权的竞争监督机构的批准。

记忆犹新的是，在马士基和地中海航运组成 2M 联盟之前，他们曾经会同达飞轮船申请建立 P3 联盟。然而由于这一联盟在东西向主干航线上的市场份额达到非同寻常的 40% 左右，中国商务部直接把它否决了。

尽管 2M 联盟在跨太平洋航线和跨大西洋航线上的市场份额并没有达到监管机构的警戒线，但是在亚欧贸易航线上的市场份额却要高得多。

其中韩进的周运力配置按公司破产前的运力配置计算，并且已从海洋联盟的运力配置数字中扣除。虽然韩进海运和现代商船的周运力配置之和 16619TEU 看起来并不太大，但是已经足以把 2M 联盟的周运力配置推高到 105784TEU，并突破 40% 的监管红线。

假定马士基收购韩进海运和现代商船，那么 2M 联盟在跨太平洋航线上的市场份额也只能增加到 25%，但是在 2M 联盟内部，马士基的占比将达到 85%。加上两家韩国公司的运力之后，马士基的周运力配置可达 84289TEU，几乎是第二位达飞轮船 49905TEU 的两倍。与此同时，前四位承运商将控制周运力总量的 55%。

如果说，过去监管机构不允许 P3 联盟在某一条东西向主干贸易航线上的市场份额达到 40%，那么，预期他们也不会允许 2M 联盟在某一条航线上达到这个份额水平。因此，即使马士基有收购两家韩国公司的意愿和财力，这交易还是做不成。

马士基用谁来“祭旗”？

据路透社称，董事会主席迈克·拉斯姆森表示马士基已经准备好 120 亿美元的资金储备来买下可能的竞争对手。

业界人士热切关注马士基举起行业集中化“帅旗”之后，马士基并购“雷达”照到了谁？会用哪家公司来祭旗？

虽然坊间不时有马士基要收购现代商船或者川崎汽船的传闻，但是施索仁对于潜在的收购对象传闻总是三缄其口。他只是很模糊地说，马士基瞄准的收购对象特征是市场份额在 2% 至 4%、过去五六年里一直在亏损的全球承运商。

根据施索仁出的谜面，笔者做个“竞猜”。根据 10 月 30 日的 Alphaliner，按他所说的区间，市场份额从大到小应该是汉堡南美 (2.8%)、东方海外 (2.7%)、阳明海运 (2.7%)、阿拉伯轮船 (2.6%)、商船三井 (2.5%)、日本邮船 (2.5%)、现代商船 (2.2%)。其中，阿拉伯轮船已经确定将被并入赫伯罗特，剩下这六家公司全部是符合候选条件的“全球承运商”身份。而坊间一度传闻的“候选人”川崎汽船市场份额仅为 1.7%，反而不在马士基并购“雷达”的照射范围内。

汉堡南美从来不公布业绩，无法判断其盈亏状况。东方海外过去五年 (2011 年至 2015 年) 累计净利润 16 亿美元，不符合“过去五六年里一直在亏损”的预设条件。

其他四家公司分别为日、韩以及中国台湾的企业，六年累计全部亏损。但是马士基曾经针对外界传闻，断然否认收购韩国公司的可能性，上文也已经分析了马士基收购韩国班轮公司的监管障碍，但是商场如战场，兵不厌诈，笔者认为，一切皆有可能，现代商船不一定会完全排除在马士基的“雷达”以外。至于韩进海运，目前的市场份额已经跌到 0.8%，肯定不在马士基的视线范围里，但是也不排除马士基收购几条韩进优质船的可能性。

由于三家日本船公司已经宣布合并它们的集装箱业务，所以马士基收购候选人的数目只剩下三家，即汉堡南美 (盈亏未知)、阳明海运 (五年亏损 8.3 亿美元) 和现代商船 (亏 11.4 亿美元)。也许马士基正在跟其中的某一家或两家公司秘密洽谈收购事宜也未可知。

如今三家日本公司的集装箱业务合并为一家公司，由此可以把 HHI 指数值提高 30。

即使以最激进的思维考虑，马士基同时收购两家公司，市场份额分别取上限，即 2.9% 和 2.7%。如果能够通过监管机构的反垄断审查，那么，按照笔者的计算，最多可以把马士基的市场份额提高到 21%，把全行业的 HHI 指数值提高 188。

前面说过，目前班轮行业的 HHI 指数值不超过 720。即使上述假想的并购案都在近期内发生，全行业新的 HHI 指数值大幅度拉升到接近 940，但是离开寡占型行业的最低门槛(1000)仍有一段距离。因此，从总体上来说，班轮运输业的集中度还有很大的上升要求。[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](http://www.chinashippinginfo.net)E-mail: tong@sisi-smu.org

欢迎订阅