

# 时事经济与航运

中国海洋运输情报网主办

2017年1月11日 (第1644期)

◇ 钱颖一：读懂中国经济的过去与未来 .....	1
◇ 马士基收购汉堡南美的深层逻辑 .....	4
◇ 现代商船：攘外必先安内 .....	11
◇ 班轮公司熬过最后灾年 .....	12
◇ 天津港同业竞争问题终化解 .....	13
◇ 萨凡纳港：美东有港初成长 .....	14

## 钱颖一：读懂中国经济的过去与未来

### 1 中国经济的过去

在 20 世纪 70 年代末，中国经济的起点非常低，是封闭的计划经济，经济结构严重扭曲。30 多年来，中国从低收入迈入中等收入，取得了了不起的成就。有类似变化的国家和地区在中国之前也有，比如东亚的若干经济体。但是，由于中国是人口大国，所以中国的变化对整个世界的影 响是之前这些国家和地区完全不可比的。

中国改革开放后的经济发展成就举世瞩目。是什么原因导致的？经济学家有很多种说法，都有一定道理。但是我提出的问题是：究竟哪些因素是改革开放前后最大的不同？在我看来，从经济学原理看，有两类原因：一类叫作“开放”，一类叫作“放开”。

#### 1.1 开放

中国是世界上最早拥抱全球化的发展中国家。在 20 世纪八九十年代，我们就非常积极地推动国际化、全球化，表现在要积 极“入关”、“入世”。那时候是发达国家积极推动全球化，而发展中国家普遍比较抵制全球化，而中国是唯一的例外，原因是之前中国深受封闭之害。

开放的含义非常之广，绝对不是简单的贸易。资本的流动、技术的流动、想法的流动，都是开放的结果。

首先，开放改变了激励。中国开放后首先发现的是周边的日本和亚洲四小龙，与我们有类似的文化，类似的历史，但发展得这么快。这样的潜在竞争压力，改变了所有人的激励。

第二，开放改变了市场的边界。初期的来料加工，后来的加入世贸组织，都扩大了市场的边界。

第三，开放改变了生产方式。

这点对中国特别重要，因为我们有 两个特点，是其他发展中国家不完全具备的。一是我们的赚钱动机特别强，二是我们的学习能力特别强。什么东西别让我们看见，一旦看见，我们一定能做得比别人都要快，还要便宜，还要好。

所以我们从开放中受益的程度最大，也就不奇怪了。激励的作用、市场边界的扩大以及生产方式的改变，都是开放带来的。我们还谈不到直接的创新，先把别人的创新拿过来用，同样有巨大作用。我前面说的三条经济学原理，在开放里面都体现了出来。

#### 1.2 放开：把激励搞对

放开是指国内改革，有两个基本要素，对应我前面讲的两个经济学原理：第一是把激励搞对，第二是让市场起作用。这也是与改革前相比的最大不同。当然改革前后也有很多相同的部分，但是我更关心区别。

把激励搞对，最典型的例子就是农村改革。从经济学角度看，这是一个最清晰、最简单的社会实验。在几年的时间内，同样的土地，同样的人，粮食产量大增。这里面有两个激励：

一个是价格激励。大家可能不一定知道，当时国家把农产品价格提高了，现在容易忽视这个原因，但是不要忽视价格激励。

第二是制度激励，就是家庭联产承包制，即“交够国家的，留足集体的，剩下全是自己的”，这就是经济学家所说的作为“剩余索取者”带来的激励。

另一个激励的例子是区域间竞争带来的激励。虽然有争议，但是仍然有不少经济学家认为这是中国非常重要的特色。这在小国是不可能发生的，因为小国只有国际竞争。只有在大国里面才有众多地区，有地区之间的竞争。在中国，区域间竞争突出体现在地方政府之间的竞争，这种竞争就产生了发展地区经济的激励。

但是并不是说改革中所有的激励都搞对了，或者一次就搞对了。比如，农村家庭联产承包制成功之后，曾经出现过把承包制引入城里，引入国有企业。后来发现企业承包不像农村家庭承包那么简单，出现了“包盈不包亏”的现象，带来了企业管理者行为的扭曲。这时候就提出了产权、股权激励、公司治理等问题，直到今天也都没有完全解决。同样，地区间竞争也带来地方保护主义等扭曲。所以，把激励搞对不是一件容易的事。

### 1.3 放开：让市场起作用

市场分为产品市场、劳动力市场和资本市场。总的来说，我国的产品市场和劳动力市场的放开先于资本市场。在资本市场，过去几年的重大进展是利率市场化，它消除了一个重大的价格扭曲。但是，资本市场的放开不仅是利率的市场化，还取决于一系列监管制度。在这方面，发挥市场在资本配置方面的作用还有很长的路要走。

回顾中国过去 30 多年的增长，经济学家看到有三个因素是改革前后最大的不同——开放，把激励搞对，让市场起作用。由此我们看到，可以用简单的经济学原理来解释非常复杂的经济现象，在这里就是中国的经济发展。当然，这还不能解释全部细节，但是确实能够解释相当多的部分，特别是核心部分。

## 2 中国经济的未来

### 2.1 经济增速新常态

中国经济进入新常态，最明显的标志是增速下降，2015 年降到了 7% 以下。关于中国潜在增长率的争论有很多细节，经济学者观点不一致，中间相差一个百分点，两个百分点，甚至三个百分点。我今天不对这中间的差别做解释，而是想说，基于经济学原理，大家有不少共识。

这个共识就是资源的稀缺性与报酬递减的一般规律。由此推出，一个国家的潜在增长率与该国的人均 GDP 水平呈负相关关系。所有的国家都一样，没有例外。正是因为穷国的潜在增长率高于富国，所以就会出现追赶效应。如果我们把人均 GDP 的水平分为低收入、低中等收入、中等收入、高中等收入、高收入，就可以大致对应潜在增长率为高增长、中高增长、中增长、低中增长、低增长。当然这是潜在的增长率，并不意味着一定可以实现，实现是需要条件的，比如改革开放就是重要条件，和平环境也是重要条件。

不过，从这里我们马上就可以推导出，拿中国的增长率与美国的增长率去比较毫无意义，因为不是在同一个人发展阶段。同样，拿今天中国的增长率与今天印度的增长率去比较，意义也不大，因为印度的人均 GDP 相当于 20 年前的中国，即 20 世纪 90 年代的中国。类似的，拿今天中国的增长率与 20 年前中国的增长率比较也没有什么意义。

2015 年中国的人均 GDP 为 8000 美元，是美国的 1/7。如果按照购买力平价（PPP），中国的人均 GDP 是美国的 1/4。但是，无论是用汇率衡量，还是用 PPP 衡量，中国在今

天的人均 GDP 仍然略低于世界平均水平。因此，说中国是中等收入国家，是恰如其分的。这也说明，中国的潜在增长率，虽然不如印度了，但是比发达国家要高得多。

这背后的原因是报酬递减规律，是资源的稀缺性。人口结构是明显的因素。劳动力是一个稀缺资源。中国从 2011 年起劳动力占人口比例开始下降，从 2012 年开始劳动力绝对数开始下降。所以，仅仅看人均收入与美国的差距还不够，还得看其他资源的限制，比如人口结构就是一个重要的限制。中国今天与日本在 20 世纪五六十年代的人口结构是不同的。这从可观察到的数据，比如工资水平增长上，就可以看到。

过去几年中国的工资增速超过 GDP 增速，使得劳动收入占 GDP 的比重持续上升，当然是从很低的水平开始上升的。这在全球是非常独特的，因为在其他几乎所有国家，近年来劳动收入占 GDP 比重都在下降，资本收入占比则在上升。为什么中国与众不同？很重要的原因是人口结构的变化。

再看整体的投资回报率。在 2007 年之前，我们的投资回报率比较正常，但是自此以后就一直在下降。这背后的原因包括市场中的扭曲严重，比如过剩产能等。当然，根本原因还在于体制改革没有到位。这些都是造成报酬递减的因素。最后反映在整体效率的下降，就是全要素生产率的下降。

用最基本的经济学原理来看增长：短期是刺激政策，它直接影响消费、投资和净出口；中期是结构性改革，它影响供给侧，影响市场效率；长期是创新，它改变生产方式。下面我着重讲中期和长期这两个方面。

## 2.2 供给侧结构性改革

现在讨论供给侧结构性改革很多，但是有一个非常值得注意的问题，就是我们容易把结构性改革等同于结构调整。结构性改革不等于结构调整。结构调整的主语是什么？如果是政府，是通过政府的行政手段来调整，那就是计划经济的思路。计划经济下叫有计划、按比例，比例就是指结构比例，如果结构比例不对，就要按比例来调整。

结构调整的主语如果是市场，那么结构调整就应该是市场竞争的结果，而不是政府调控的工具。这里的关键是要区分机制与结果。结构性改革的关键，运用刚才讲的经济学原理，就是继续开放，把激励搞对，让市场起作用，就是要纠正激励扭曲，纠正市场扭曲。究竟什么是合适的结构比例？这要根据经济发展阶段，根据国内经济情况，还要根据全球经济情况共同决定。这不是我们看比例能看出来的。

这个话题因为篇幅所限不能具体展开。但是我想说，哪怕运用一点点经济学原理的基本知识，我们就能分辨出正确的思路与不正确的思路。这里既有理论问题，也有政策问题。认识到供给侧结构性改革与结构调整之间的重要差别，是理解供给侧结构性改革精髓的起点。

## 2.3 经济发展新动力：创新

创新被上升到国家战略，特别是“双创”的提出，即“大众创业、万众创新”，把创新从过去的从上到下，扩展到从下到上。这两类创新在各国都存在。从上到下是利用国家的力量，在美国也有，比如造原子弹，比如登月。

但要是从数量 and 影响范围来讲，历史证明，还是从下到上的创新更为根本。诺贝尔经济学奖得主费尔普斯（Edmund Phelps）的书《大繁荣》，就专门记录了西方国家中草根创新的历史。其实，“双创”也是基于哈耶克关于分散信息和分散知识的使用。

我们所在的这个地方，北京海淀中关村清华科技园，就是一个在创新领域非常令人瞩目的地方。清华经管学院在 2013 年 4 月创办的“清华 x-空间”（清华 x-lab）就在这栋楼隔壁的 B 座。创新是增长模型中唯一的变量，具有如此大的潜力，也具有如此大的不确定性。

它让你对很多问题的回答都充满了多种可能。比如我们经常问，世界上的资源能支持中国这样的大国崛起吗？能像美国那样每家都拥有汽车吗？我们的思路是在给定现

有技术下的思路。给定这些技术，你可以说中国这么多人，每个人能源消费这么多，是不可能承受的。但是这里最大的不确定因素就是创新。

创新可以节省能源，创新可以不使用传统能源。再比如，我们问经济增长对公平的影响是什么？创新到底是使穷人受益多，还是使富人受益多？在过去这一百年间，我想创新使得穷人生命的延长远远大于富人生命的延长。创新也使得智能手机这一在几年前还是很贵的产品变得如此便宜，不仅中国的一般百姓，而且包括非洲的穷人，都能使用。

第一，如果相信经济学原理的话，就要相信创新在不同发展阶段的经济体中有不同的意义。

经济体可以分成三类：第一类是发达国家，它们处在技术前沿，唯一的生长模式就是靠创新才能维持经济增长。第二类是穷国，它们远离技术前沿，但可以靠模仿，靠资源动员来获得高增长。中国在过去的 30 年，印度在今天，都是这种情况。我想强调的是，还有第三类，即中等收入国家，也就是中国目前的发展阶段。

中等收入国家既不同于发达国家，也不同于穷国，它们处在中间状态。一方面，相比发达国家，资源动员还有空间；另一方面，相比穷国，创新变得更加重要。中国目前就是处在这一中间阶段。这是一个非常简单的判断，但是会帮助我们找准自己的方位。

第二，创新在中国有一个特殊的优势。

创新通常强调从 0 到 1，但最近却强调从 1 到 N。这里有两个原因：一是 N 在中国是个巨大的力量，N 是近 14 亿。二是从 1 到 N 并不只是简单模仿，中间有很多学习中的创新。中国很多成功的新经济中的企业，就是从 1 到 N 过程中创新的典范。

经济增速下降的基本原因是正常的，由于资源的稀缺性和报酬递减规律。供给侧结构性改革的重要性是要继续开放，把激励搞对，让市场起作用，而结构调整是结果。经济发展的新动力是创新，熊彼特对创新的定义就是改变生产方式，产生新产品，它是经济可持续增长的最终力量。[返回](#)

### 马士基收购汉堡南美的深层逻辑

2016 年 12 月 1 日，马士基集团宣布与德国欧特克集团达成协议，将收购欧特克集团旗下的汉堡南美，收购最终协议须待相关监管批准。

汉堡南美是全球第七大班轮公司，经营 130 艘集装箱船、62.5 万 TEU，是南北贸易航线的领导者。汉堡南美在全球拥有超过 250 家办事机构，员工达 5960 名，旗下拥有汉堡南美船务公司、智利国家航运公司和巴西 Alianza 船务公司等品牌。2015 年，汉堡南美全年营收达 67.26 亿美元，其中集装箱航运业务营收 62.61 亿美元。

尽管交易双方均未透露交易价格，但根据市场传言，马士基集团的这起并购案支付额达 40 亿~50 亿美元，而且全部一次性现金支付。那么，汉堡南美的价值究竟是多少？马士基集团是否做了一笔好买卖？不能仅凭马士基集团手握 120 亿美元现金准备收购就草率地认定，马士基集团只是在疯狂地买买买。我们尝试来逐步分析马士基集团收购汉堡南美的深层逻辑。

#### 1 参考系：达飞轮船/东方海皇收购案

在短期内无法看清原由的情况下，先尝试分析前不久达飞轮船对东方海皇的收购来作参考。2015 年 11 月 21 日，新加坡东方海皇集团（东方海皇）在新加坡证交所发布公告称，该集团及其单一最大股东 Lentor Investment Pte. Ltd.（淡马锡控股全资子公司）与达飞轮船签署有关潜在收购事宜的排他性协议。其中，Lentor Investments 拥有东方海皇约 39.5% 的股权；淡马锡拥有东方海皇约 27.5% 的股权。达飞轮船宣布以 1.3 新加坡元/股的价格收购淡马锡和 Lentor Investments 所持有的东方海皇约 67.0% 的股权，耗资总计为 34 亿新加坡元（约合 25 亿美元）现金。这比东方海皇股价在 7 月底受收购消息影响时上涨了 49.15%，也就相当于东方海皇的整体估值为 37.31 亿美元。

截至 2016 年 6 月 14 日，达飞轮船收购代表东方海皇股本的 83.06%，而包括所有权及接受现金收购的股权比例达 97.83%。7 月 18 日，达飞轮船宣布其对东方海皇的全部现金自愿无条件收购全面关闭。之后，达飞轮船启动了强制收购所有剩余的东方海皇股份的过程，价格相当于每股 1.3 新加坡元。9 月 2 日，达飞轮船宣布完成强制收购东方海皇（100%收购），东方海皇从新加坡证交所除名。

通过以上简单过程，达飞轮船总共为收购东方海皇花费 34.94 亿美元（宣布收购前已购入约 16.06%股权，估价约 4.02 亿美元）。

从东方海皇 2015 年的年报财务数据来看（见表 1、2），其所有者权益为 24.93 亿美元，总收入为 60.21 亿美元（含美集物流前 5 月的营业额）；净利润 7.07 亿美元，但扣除出售美集物流的一次性收益后，实际为亏损 1.81 亿美元。集装箱业务方面（见表 3），受市场低迷影响，单箱收入与货运量均大幅减少，息税前利润为亏损。

**表 1 东方海皇资产负债表主要数据** 单位:百万美元

项目	截至 2015.12.25	截至 2014.12.26
总资产	6909	9100
总负债	4416	7292
所有者权益	2493	1808
总债务	2894	5291
现金总额	232	1226
净债务	2662	4065

来源:东方海皇

**表 2 东方海皇主要财务数据** 单位:百万美元、%

项目	2015 年	2014 年	同比	2015 年第四季度	2014 年第四季度	同比
营业收入	6021	8617	-30	1277	2228	-43
税息折旧及摊销前利润	312	317	-2	39	92	-58
息税前利润	-72	-76	5	-65	-17	-282
净利润	707	-260	/	-76	-85	11
净利润(扣除出售美集物流的一次性收益)	-181	-260	30	-77	-85	9

来源:东方海皇(备注:2015 年数据包括美集物流前 5 月的贡献,美集物流的剥离自 2015 年 5 月 29 日结束)

**表 3 东方海皇集装箱运营业绩** 单位:百万美元、%

项目	2015 年	2014 年	同比	2015 年第四季度	2014 年第四季度	同比
营业收入	5410	7100	-24	1277	1807	-29
税息折旧及摊销前利润	285	242	18	39	70	-44
息税前利润	-98	-139	29	-65	-36	-81
单箱收入(美元/FEU)	1887	2264	-17	1699	2179	-22
运量(千 TEU)	2469	2827	-13	643	734	-12

来源:东方海皇(备注:2014 年数据已经被重置为可比较的范畴)

所以整体来看，达飞轮船收购东方海皇实际出资溢价 40.15%（实际出资额为 34.94 亿美元/所有者权益为 24.93 亿美元），在整体估值上溢价 49.65%（收购价/收购前市值）。

## 2 汉堡南美的企业价值

德国欧特克集团（Oetker）旗下的汉堡南美船务集团（汉堡南美）属于私人企业，没有公开的财务数据可供参考。根据 Vessel Value 的数据，其自有船共 44 艘，全部投在南北航线的拉丁美洲市场，资产价值 14.4 亿美元。截至 2015 年 12 月底，其船舶资产及集装箱资产价值总计 21.9 亿美元。2016 年，汉堡南美船队规模较 2015 年有适当缩减，运营船队总运力 60.6 万 TEU，资产可能有一定减少，但这两项作为净资产算作所有者权益应该是汉堡南美净资产的最小值。

所以，按照 40 亿美元的出价，马士基集团几乎给出了翻倍的报价。如果是 50 亿美元的话，则是溢价 128.3%。与东方海皇相比，为什么汉堡南美的溢价率会高出如此之多？不妨从以下几个方面分析汉堡南美与东方海皇间的区别。

### 2.1 资产质量

汉堡南美的集装箱业务收入在过去两年呈下降趋势(见表4),2013年达到峰值63.99亿美元后,2014年收入降至63.22亿美元,2015年收入再降至62.61亿美元。2015年的收入包含当年3月智利国家航运公司并入以后的业务收入,凸显了汉堡南美同样面临着航运市场凛冽的寒冬。据知情人士透露,汉堡南美在通过当时的阿拉伯轮船舱位进入东西航线后,就一直承受着东西航线严重的低运费困扰。

**表4 汉堡南美主要业务数据**

项目	2013年	2014年	2015年
营业收入(百万美元)	/	6900	6726
集装箱运输	6399	6322	6261
不定期运输	/	377	310
其他	/	201	155
运输量(万TEU)	329.9	337.5	410.1
集装箱船(艘)	103	112	130
自有	/	46	48
租赁	/	66	82
船队总运力(万TEU)	45.7	53.7	62.5
不定期船(艘)	/	56	59
自有	/	0	0
租赁	/	56	59
员工(名)	/	5360	5960
陆地	/	3977	4520
海上	/	1383	1440

来源:汉堡南美

但如果比较运营效率(见表5),可以发现汉堡南美的单位运力年使用次数明显高于东方海皇旗下的美总轮船,美总轮船的运营效率在2015年出现倒退迹象。根据2015年的数据,汉堡南美的运营效率是美总轮船的1.43倍,收入高出15.73%。而汉堡南美的所有者权益21.90亿美元小于东方海皇的24.93亿美元,比例达到12.15%。

**表5 汉堡南美与东方海皇运营效率比较**

项目	汉堡南美		东方海皇(美总轮船)	
	2014年	2015年	2014年	2015年
所有者权益(百万美元)	/	2190	1808	2493
营业收入(百万美元)	6322	6261	7100	5410
运输量(万TEU)	337.5	410.1	282.7	246.9
船舶运力(万TEU)	53.7	62.5	56.4	53.7
运力使用率(次/TEU/年)	6.28	6.56	5.01	4.59
单位运力收入(美元/TEU/年)	1873.19	1526.70	2511.50	2191.17

来源:作者根据汉堡南美和东方海皇运营数据整理

因此,简单的从相同数量资产产生的收入进行比较,如果东方海皇被收购的实际出资溢价超过四成的话,那么汉堡南美的溢价高于这个比例完全合情合理,更何况其运营效率还要高于东方海皇。

## 2.2 市场地位

从Alphaliner的全球船队排名来看,2015年年底时,汉堡南美的船队运力规模为64.74万TEU、136艘,排名全球第8位;美总轮船的船队运力规模为53.76万TEU、86艘,排名全球第13位,两者相差约11万TEU(见表6)。2016年年底,汉堡南美调整

船队规模，适当缩小经营运力，船队运力规模为 60.60 万 TEU、117 艘，全球排名第 7 位（见表 7）。

**表6 全球主要班轮公司运力排名**  
(截至2015年12月25日)

排名	班轮公司	现有运力		手持订单	
		万TEU	艘	万TEU	艘
1	马士基航运	298.04	583	43.52	34
2	地中海航运	270.87	493	59.03	45
3	达飞轮船	178.57	460	29.55	26
4	长荣海运	93.89	194	39.58	41
5	赫伯罗特	93.40	172	5.25	5
6	中远集运	85.35	160	33.79	22
7	中海集运	69.91	133	23.39	14
8	汉堡南美	64.74	136	3.94	9
13	美总轮船	53.76	86	/	/

来源: Alphaliner

**表7 全球主要班轮公司运力排名**  
(截至2016年12月20日)

排名	班轮公司	现有运力		手持订单	
		万TEU	艘	万TEU	艘
1	马士基航运	328.26	633	36.71	27
2	地中海航运	282.81	485	29.50	23
3	达飞轮船	212.07	451	23.56	24
4	中远海运集运	160.78	288	55.18	34
5	长荣海运	99.29	105	32.40	36
6	赫伯罗特	96.57	72	3.18	3
7	汉堡南美	60.61	117	3.04	8

来源: Alphaliner

从参与的市场份额来看，根据 Alphaliner 截至 2015 年 12 月 1 日的的数据，美总轮船在亚欧航线的市场份额为 3.19%；跨太平洋航线的市场份额为 4.45%；中东南亚航线的市场份额为 5.11%；远东至拉美航线的市场份额为 1.49%。这 4 条航线的总运力投入占美总轮船运力规模的 74%，且整体都处于分散和市场跟随者的角色。同时，上述 4 条航线近几年都处于“红海”状态，长期过度竞争严重。相反，汉堡南美 75%的运力集中在拉美航线，占拉美航线市场份额的 19.30%，是这个市场的主导力量。如在巴西，汉堡南美市场份额居第 1 位；马士基航运附属企业 Mercosul Line 排名第 2 位；马士基航运列第 4 位。

马士基集团此次收购汉堡南美，其南美沿岸航线市场将得到质的改变，总运力规模将占巴西市场的 80%左右。同时，整个南北航线市场份额也会大增，将升至 35%左右（马士基航运占南美市场份额的 15%）。所以，汉堡南美在南美这个细分市场的地位可以说是举足轻重。因此从市场地位的溢价来说，汉堡南美的收购价格高出 10%~20%属于完全合理。

### 2.3 大股东出售意愿

淡马锡在最终出售东方海皇之前，分别出售了东方海皇位于新加坡的总部大楼和美集物流两项资产，其中美集物流属于东方海皇的优质资产，收入占东方海皇的 20%，在汽车物流领域有稳固地位。所以在最终出售东方海皇之前，淡马锡已经做了充分的准备工作，出售意愿较为强烈。

相反，德国欧特克集团旗下的汉堡南美，属于该集团经营 80 年的品牌，具备广泛的市场影响力。欧特克家族在过去几年曾两次试图与赫伯罗特合并，但都因控制权归属问题而搁浅，所以才在 2014 年合并智利国家航运公司以进一步加强南美市场地位。而这次出售汉堡南美给马士基集团，市场也曾传言欧特克家族的 8 位继承人对出售与否各持 50:50 的比例，可见内部分歧还是较大的。

因为属于专注于南北航线的承运人，汉堡南美没有直接加入任何联盟。但在 2014 年与阿拉伯轮船合作，通过舱位互换进入到 03 的东西航线。随着阿拉伯轮船将并入赫伯罗特，这份互换协议也将结束，汉堡南美又成为一家孤立的中型承运人。另外，东西航线两年来的灾难性市场运价也导致汉堡南美无法在收入和业绩上有改善，同时又要面对南北航线上越来越残酷的竞争。

所以，对德国欧特克集团来说，出售汉堡南美实属无奈。但若没有好的交易价格，以汉堡南美的市场优势地位完全可以暂不出售，因此它的溢价也一定是偏高的。

### 3 马士基航运的算盘

从马士基集团的角度而言，收购汉堡南美发生在其宣布分拆集团业务之后，考虑到当前全球班轮市场的并购浪潮，及随之而来的新联盟竞争格局，马士基集团选择并购的时机及对象，同样值得深究。

#### 3.1 重启收购计划

2016 年 9 月 22 日，马士基集团宣布将业务重组为两个独立的板块：航运物流板块和能源板块。马士基能源将以独立的企业或以联合的方式通过合资、并购或上市等方式从马士基集团分离出来。在马士基能源从马士基集团分离出来之后，马士基集团今后的增长重心将是打造一家提供海运及物流综合服务的企业，致力于建立在集装箱航运、港口运营业务上的独特地位，以及在供应链管理和货代业务的重要地位。马士基航运是马士基集团的核心部门。

在宣布分拆业务后，马士基集团董事会主席迈克·拉斯姆森表示：“马士基集团已经准备好利用自身在资金方面的强有力地位——约 120 亿美元的资金储备买下可能的竞争对手。”

从此时开始，航运市场对马士基航运的“猎物”已有所猜测。

汉堡南美？在排名靠前的远洋班轮公司中，汉堡南美是唯一一家没有选择结“盟”的。此前，汉堡南美曾与另一家德国班轮公司赫伯罗特商谈合并，基于控制权归属问题没有谈拢。

阳明海运？在日本 3 家班轮公司宣布合并集运业务后，业界对于中国台湾地区 3 家班轮公司整合也有所期待。而台湾地区交通主管部门近期出台总值为 600 亿新台币（约合 18.88 亿美元）纾困方案，阳明海运或许会因此有所裨益。

现代商船？市场此前认为，马士基航运非常有可能收购现代商船。然而，这种可能在韩国另一家班轮公司韩进海运破产之后变得微乎其微，毕竟韩国业界不可能将唯一一家远洋班轮公司拱手相让。而 2016 年年底，现代商船宣布以“非正式成员”身份与 2M 展开合作。

以星航运？以星航运辟谣其正寻求出售其全球班轮运输网络的传言。以星航运表示将更加专注于地中海区域航线运营，并表示，在班轮市场三大联盟正式运作时，作为三大联盟的外部成员，以星航运将以“灵活的伙伴关系方式”生存。

最终，马士基航运选择了汉堡南美（具体原因后文再述）。首先需要回答的一个问题是：马士基航运为何在 2016 年重启收购计划？

回顾马士基航运在宣布收购汉堡南美之前的一次收购行动还是 2005 年收购英国班轮公司铁行渣华。此后的 10 年，马士基航运选择了通过大规模订造新船来扩大船队规模、提高市场占有率，并在行业内率先订造 1.8 万 TEU 超大型船。

自 2008 年全球金融危机之后的 8 年里，即使作为全球班轮市场领头羊，马士基航运同样饱受市场低迷的影响。在不断创下新低的运价与不断增长的运力规模之间，马士基航运意识到，在扩大市场规模层面，现阶段比订造新船更好的方式就是收购，一方面，可以无需为市场增加更多的运力负担；另一方面，可以更加直接有效扩大船队规模并保持对其他班轮公司的压制。最重要的一点就是，马士基集团手握巨额现金。

站在投资者的角度而言，收购也是为了填补被剥离能源业务之后的马士基集团的收入损失，毕竟马士基集团是一家上市企业。马士基集团及马士基航运首席执行官施索仁在 2016 年 12 月 13 日举行的“资本市场日”演讲中表示，在马士基能源被分拆出马士基集团后，收购汉堡南美后将能够取代约 60% 的收入损失，包括勘探和生产、油轮和钻井在内的马士基能源占马士基集团营收的 1/4，约 98 亿美元。相比之下，汉堡南美的年营收约为 60 亿美元。施索仁在演讲中表示：“我们打算通过有机和无机增长快速取代失去的营业额。”他指出，汉堡南美 2016 年的营收占马士基集团总营收的 15%。

### 3.2 细分市场领先

正如前文所述，汉堡南美占拉美航线市场份额的 19.30%，是南北贸易航线的领导者。在收购汉堡南美后，马士基航运在南北航线的市场份额会大幅增加，将升至 35% 左右。所以，汉堡南美在南美这个细分市场的地位举足轻重。

而阳明海运等其他 3 家班轮公司投入大额运力的航线并不具备明显优势，而这些航线更是马士基航运的传统优势航线，对于马士基航运而言，收购它们，在航线网络上并不具备互补效应。其次，这 3 家班轮公司分别为中东和亚洲班轮公司，在企业文化方面不及同为欧洲企业的汉堡南美更有融合的优势。此外，相对这 3 家班轮公司而言，汉堡南美属于私人财团的全资子公司，归属简单，财务清晰，在谈判过程中也更具掌控性。

基于上述理由，马士基航运选择汉堡南美作为收购对象也是自然而然的事情。对于马士基航运而言，在汉堡南美被收购后的很长一段时间内，势必仍将维持其独立性，继续保持其在细分市场的优势地位。

正如施索仁所言：“收购汉堡南美符合马士基航运的增长战略，这将为马士基航运和马士基码头带来货量增长。”他表示，汉堡南美对马士基航运业务是很好的补充，特别在南北航线上。马士基航运今后可以在东西向、南北向全航线上为客户提供更优质的服务。

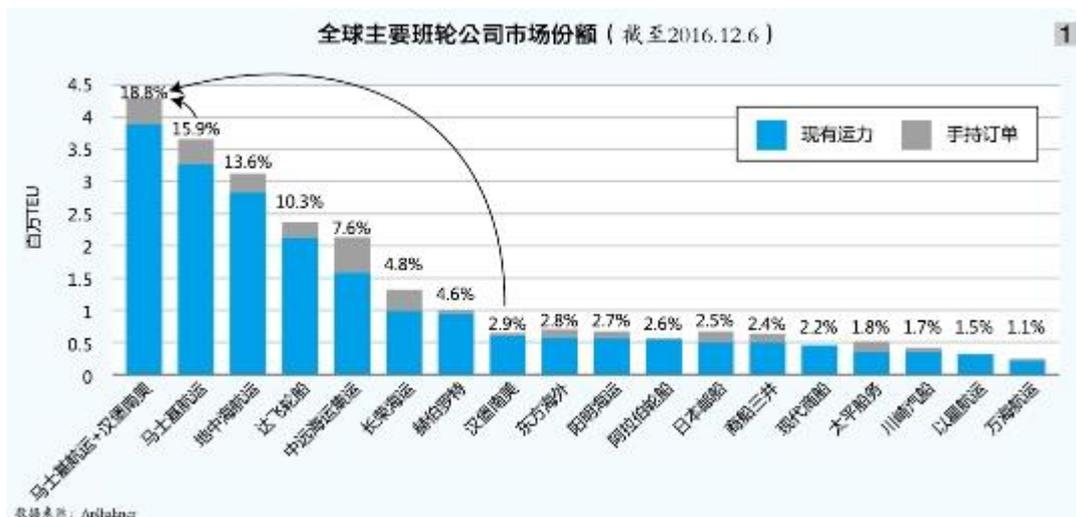
在收购汉堡南美后，马士基航运表示将保留其旗下汉堡南美船务公司和巴西 Alianza 船务公司原有的独立品牌，通过它们在各地的办事机构继续为客户提供服务。施索仁表示：“马士基航运希望保留并维持汉堡南美船务公司和巴西 Alianza 船务公司具有竞争力和吸引力的客户价值定位。我们希望能够维持这两家公司为客户提供的个性化服务及沟通。简而言之，汉堡南美船务公司和巴西 Alianza 船务公司目前的客户在未来仍将是这两个品牌的客户。”

在收购后的航线网络中，汉堡南美和马士基航运的客户将能够获得汉堡南美在南北航线上提供的专属端对端服务，同时也将受益于马士基航运全球航线网络所提供的灵活、覆盖广泛的服务。此外，收购后的航线网络使马士基航运有机会开发新的航线产品，提供更多直航港口挂靠和更短的航程时间。

### 3.3 确保规模效应

对于马士基航运而言，需要通过收购来进一步扩大市场规模，而在可能的收购对象中，“孤立”的汉堡南美排名最为靠前，位于全球第 7 位，显而易见，这样的船队规模可以满足马士基航运的需要。收购汉堡南美后，马士基航运的全球运力份额将增至约 18.8% (收购前为 15.9%)，现有船队运力规模将增至约 380 万 TEU (收购前为 310 万 TEU)，

同时超过 700 艘船舶的船队平均船龄将降至 8.7 年（收购前的平均船龄为 9.2 年，见图 1）。



全球第一通过收购全球第七，马士基航运巩固了领头羊的地位，确保了对后续班轮公司规模优势的挤压，班轮市场的集中度也进一步提高。根据 Alphaliner 相关数据，2000 年，班轮行业 CR4 占据的运力规模为 150.94 万 TEU，所占市场份额为 22.97%；至 2014 年，CR4 占据的运力规模大幅提升，达到 766.99 万 TEU，所占市场份额大幅提升至 42.03%。CR8、CR16、CR20 所占市场份额均在 2000 年的基础上大幅攀升。

2016 年年内宣布 5 起并购案涉及 11 家班轮公司，合并后的 5 家班轮公司排名均为全球前 6 位。截至 2016 年年底，尽管其中 3 起并购整合案尚未完成，但为计算方便，图 2 中 2016 年的市场份额，以马士基航运包含汉堡南美运力规模、赫伯罗特包含阿拉伯轮船运力规模、日本 3 家班轮公司合并后运力规模计算。从数据来看，在 2016 年一系列并购案完成后，CR4 所占市场份额进一步增至 50.60%，CR8、CR16、CR20 所占市场份额均有所提高（见图 2）。

	2000年		2014年		2016年	
	运力(万 TEU)	份额(%)	运力(万 TEU)	份额(%)	运力(万 TEU)	份额(%)
CR4	150.94	22.97	766.99	42.03	1048.00	50.60
CR8	226.61	34.49	1045.47	57.29	1490.44	72.10
CR16	329.17	50.10	1422.72	77.96	1720.69	83.40
CR20	365.09	55.57	1547.47	84.80	1751.92	85

来源:《航运交易公报》基于 Alphaliner 数据计算

总体上看，全球班轮市场目前处于垄断程度较低阶段。基于 2016 年相关数据的分析表明：前 4 家班轮公司的产业集中度处于 [0.5, 0.65] 区间，前 8 家班轮公司的产业集中程度处于 [0.45, 0.75] 区间，表明全球班轮市场属于中（上）集中寡占型。

对于频繁出现的并购事件和市场集中度等问题，马士基航运相关人士如此表示：“总体而言，我们欢迎行业整合（包括合并、收购或者联盟）的消息。班轮运输业过于分散，行业整合有助于班轮公司实现规模经济效应，优化服务网络，这将长期使客户受益。”

通过收购，一方面，大型班轮公司运力规模得以进一步扩大，市场集中度得以提升；另一方面，班轮公司通过分拆重组成新的联盟，在联盟层面进一步提升了市场集中度。

在马士基航运完成收购汉堡南美，且 2M 与现代商船进行合作后，2M 的运力规模将达到 718.83 万 TEU，市场份额为 34.7%，保持全球最大班轮联盟位置不变；OCEAN Alliance

的运力规模为 531.62 万 TEU，市场份额为 25.7%；在赫伯罗特完成收购阿拉伯轮船后，THE Alliance 的运力规模将达到 342.59 万 TEU，市场份额为 16.6%。若以以上数据简单相加，当前班轮市场三大联盟的市场份额高达 77%（见图 3）。



综合以上分析，无论是船队规模，还是资产质量，汉堡南美的确是当前市场上最适合马士基集团的收购对象，即使马士基集团确实是以溢价 100% 的 40 亿美元现金，甚至是 50 亿美元收购汉堡南美，都不是一时冲动，而是经过详尽的调查和考虑之后进行的一笔深思熟虑的收购。[返回](#)

### 现代商船：攘外必先安内

2016 年 9 月，为了填补韩进海运破产引发的区内域市场空白而组成的 HMM+K3，由于高丽海运退盟，如今变成了 HMM+K2，但该联盟本身已由前者的松散“救时”型转变为后者的坚实“就势”型。韩联社援引相关人士发言称：三方已经签署有关 HMM+K2 的合作谅解备忘录，正式的联盟协议将在 2017 年 2 月签署。这家预计将于 2017 年 3 月正式启动的新联盟有利于韩国班轮业加强竞争力，冲破充斥航运业内部的低迷结障。

从航线上来看，原 HMM+K3 是一家单纯的、基于新马泰越和印尼各港布局的航线联盟，而 HMM+K2 则不同，这家由现代商船做“大哥”的联盟旨在消除韩国国内的部分同业竞争问题，加强分工协作——正所谓，攘外必先安内。

### 1 现代商船：不做“大哥”好多年

2016 年 12 月 11 日，马士基航运、地中海航运和现代商船宣布达成新的战略合作协议，三方将在舱位互换、舱位购买、船舶租赁和航线协作等诸多范畴展开合作，然而现代商船却没有能够以正式成员的身份入盟 2M 不得不说是意料之中的遗憾。

虽然现代商船 CEO 俞昌根此前表示 2016 年三季度扭亏为盈，并寻求在订造新船、接管韩进海运关键资产等方面实现企业的愈后扩张，然而事实却是现代商船在韩进海运原先的美线优势资产竞逐中，没有捞到预期中的好处——地中海航运独占了韩进海运在美西码头的“遗产”；在亚欧、美西航线投入的运力又遭遇 2M 的联合掣肘，即便是现代商船唯一值得称道的中东诸线，也被 2M 插上了一脚……

无论如何，HMM+K2 的成立使现代商船在赖以生存的欧线等航线上最大程度地避免来自内部的竞争压力，且以现代商船的实力，在新联盟中自然能坐稳“大哥”的位置而不受到来自联盟本身的挤压。HMM+K2 的三方将在代码共享体系下完成船舶资源共享，此外还将共享包括从集装箱到仓储资源在内的独立资产——长锦商船和兴亚海运，分别在区域内的中韩线和日韩线上占据一定优势，现代商船在区域内营运中，将有可能自由使用两家新盟友的相关资源。更有预测指出，HMM+K2 区内航线营运将有可能向长锦商船和兴亚海运倾斜——传统意义上认为区域内班轮公司的服务意识相对较好。

对于近一个月来国内外的两次结盟举措，现代商船发言人表示：“与 2M 达成的国际间联盟的相关舱位不会与国内的 HMM+K2 相混淆，但 HMM+K2 肯定能最大程度地从现代商船与 2M 的战略合作中得到好处，可谓双赢。”

### 2 长锦兴亚：这帮“小弟”不得闲

然而“小弟”们（长锦商船和兴亚海运）在得到好处后，是否能投桃报李呢？现代商船发言人表示：“预期 2017 年 4 月与 2M 的战略合作全面铺开，现代商船需要强化自身的支线服务能力，而与长锦商船和兴亚海运这两家支线营运能力较强的班轮公司结盟，可能会在区域内航线上产生巨大的协同作用。”如此看来，这家韩国的国内联盟将在 2017 年 3 月正式启动，还有着长远的深意。

其实此番结盟，如果被看作是长锦商船和兴亚海运抱了现代商船的“大腿”，也是片面的，可以说早在 2016 年 10 月竞购韩进海运美西线资产的“团购活动”中，就已经有这两家班轮公司的身影了。[返回](#)

## 班轮公司熬过最后灾年

马士基航运近期宣布自 2017 年元旦起上调一系列亚欧线的 FAK 包箱费率，为期一个月。其中，运至鹿特丹港 20 尺集装箱的最高 FAK 包箱费率由 1175 美元上调至 1300 美元，涨幅为 9.62%；40 尺集装箱由 2150 美元上调至 2400 美元，涨幅达 10.42%。

从 2016 年 12 月开始，营运亚欧线的班轮公司纷纷调整报价策略，基本上每家班轮公司都会在新费率实施前一个月公布涵盖各条线路、各类费率的最高参考标准。

### 1 班轮公司喜迎“圣诞季”

此番动作的背后，是班轮公司为了向欧盟委员会兑现接受为期 5 年的反垄断调查而释放的“价格信号”，外界普遍认为此番作为可被视作欧线运价纳入欧盟委员会政策框架的前奏，而非理性的“价格战”在类似框架体系中将得到有效束缚。对比 2015 年圣诞期间上海集装箱出口运价 558 美元/TEU 的惨烈，2016 年各大班轮公司的欧线维持在 1000 美元/TEU 以上的价位。

除了政策制约因素，中国的春节假期从相对较早的 2017 年 1 月 27 日开始，马士基航运从时间窗口上也必须赶上这一波涨价潮。其实除了首当其冲的马士基航运外，包括

达飞轮船在内的各大班轮公司也已在 2016 年 12 月 15 日推出欧线整体的涨价预案。就拿达飞轮船来说,其欧线 20 尺集装箱和 40 尺集装箱的整体 FAK 包箱费率分别上调至 1250 美元和 2400 美元。

在此起彼伏的“涨声”中,难怪德鲁里也认为当下已经迎来了“集运盈利的金宝宝”——虽然这个“宝宝”多少有点难产……

## 2 新生秩序苦道“黑死年”

能熬到今天的班轮公司都是好样的。德鲁里分析认为,随着全球班轮公司因为并购、倒闭等而导致的数量减少,及大型集装箱船订单的日益枯竭,集运业经历了漫长的苦痛等待后,终于将迎来恢复盈利局面的“春天”。

上海航运交易所分析员舒胜表示:“2016 年堪称班轮公司的‘黑死年’,随着韩进海运的倒闭及一系列的并购案,充斥在集运业内部的压力得到了有效释放——类比成由地震来纾解地壳板块间的挤压作用也不为过。而地震过后,由于‘参与者’人数的骤减,使得客户的选择余地下降,运价上涨也就变得自然而然。”

新秩序下的集运业“暖春”是否真的就此到来?至少德鲁里对此还是抱有疑虑的,并警示业内人“不要得意忘形”。

首先,德鲁里注意到集运业的“自毁倾向”,历史经验表明集运业正处在一个“繁荣期愈短,萧条期愈长”的退行性阶段。

其次,即便集运业将来会由几大巨头主导,但并不意味着不会有新的竞争者或者更加激烈的竞争模式出现——例如此前竞购业已破产的韩进海运美线资产的大韩海运,就试图通过抄底手段杀入美线班轮市场。只要有过剩的箱船、低廉的价格,并将燃料费用调节到可控区间,集运业其实也没有什么难以翻越的壁垒存在。

最后,一个隐性但持续作用的因素也威胁着集运业的复苏,那就是由国营班轮公司驱动的、鼓动世界各国政府变得热衷于扩大它们的航运足迹的所谓“航运雄心”。别让“航运雄心”绑架市场规律,这点异常重要。例如,伊朗国航此前订制的 4 艘 14500TEU 型船,就被认为是伊朗彰显下一步全球航运布局的首秀。[返回](#)

## 天津港同业竞争问题终化解

2016 年 12 月 26 日,天津港股份复牌,结束了自 2016 年 12 月 9 日起的停牌。而停牌进行的重大事项也浮出水面:为了解决同业竞争问题,天津港发展向天津港股份出售旗下装卸、物流企业的全部股权,天津港股份则将其持有的天津港轮驳全部股权售予天津港发展。

### 1 化解同业竞争问题

交易基本方案为,天津港发展及相关全资附属企业拟向天津港股份出售所持有的以下企业的所有股权:联盟国际 40%股权;天津港集装箱 100%股权;二公司 100%股权;欧亚国际 40%股权;海丰物流 51%股权。同时,天津港发展拟向天津港股份收购其持有的天津港轮驳 100%股权(见表)。

天津港口拟交易项目财务信息

单位:亿元(经审计)

项目	2015 年年底		2015 年年度	
	资产总计	所有者权益	营业收入	净利润
联盟国际	19.60	16.48	5.57	1.70
天津港集装箱	24.51	18.57	5.48	0.88
二公司	11.67	8.39	5.66	0.09
欧亚国际	26.11	13.74	5.16	0.92
海丰物流	7.88	5.16	0.42	-0.08
天津港轮驳	7.27	5.37	3.71	0.51

来源:天津港发展

交易尚需履行的审批及其他程序包括但不限于：部分拟出售事项下的企业除天津港发展外的股东放弃与拟出售事项相关的优先购买权及该企业内部决策机构审议通过股权转让事项；天津港发展、相关附属企业及天津港股份的董事会、股东大会（如需要）审议通过交易；交易需按国有资产管理规定要求进行审批；商务、工商、外汇等中国有权监管部门对交易的批准、登记、备案和核准。

## 2 北方第一大港成型

海通证券表示，天津港股份即将收购的优质资产，将确立其北方第一大港的龙头地位。数据显示，2015年，天津港发展的散杂货装卸业务收入65.2亿港元，同比增长11.3%；集装箱装卸业务收入19.9亿港元，同比增长1.8%。此次交易中，天津港股份将收购天津港发展持有的从事装卸及物流业务企业的全部股权，收购完成后，将获得众多优质资源，进一步扩大装卸业务，巩固自身优势，同时避免不必要的竞争。本次交易实施后，天津港股份将成为天津港集团旗下装卸及物流业务的主要运营平台。

2014年，天津港股份就收到天津港集团做出的解决同业竞争问题的承诺。根据承诺函，天津港集团与河北港口集团旗下的秦皇岛港，共同投资组建京津冀港口投资发展有限公司（津冀港投资），后者注册资金为20亿元，双方各持股50%。津冀港投资是过渡性安排，至2018年年底，天津港股份有权提出书面要求受让天津港集团所持的津冀港投资50%股权。[返回](#)

## 萨凡纳港：美东有港初成长

得益于强劲的出口货量和受圣诞节假期影响，2016年11月，位于美国东南的佐治亚州的港口集装箱吞吐量增幅为6.5%，其中萨凡纳港处理集装箱24.69万TEU，刷新纪录。11月份，萨凡纳港出口箱量10.72万TEU，同比增长10%（同比增加9603TEU）；进口箱量13.97万TEU，同比增长12%。综合2016年三季度，佐治亚州的港口共处理集装箱92万TEU。

### 1 吞吐现强势

萨凡纳港是美国第四大港，大西洋沿岸仅次于纽约新泽西港的主要集装箱装卸港，也是北美最大的单一集装箱港。2016年6月，巴拿马运河拓宽通航，各大班轮公司纷纷加大布局到美东港口的运力投放。萨凡纳港是经由巴拿马运河进入美东的第一门户港，美国近40%的禽肉及其制品经由萨凡纳港出口，萨凡纳港也是美国最大的冷藏集装箱出口港。

根据佐治亚州港务署数据，中国是美国最大的贸易伙伴，中国出口美国的货物集中为零售日用品；2016财年萨凡纳港前十大进口商品的平均增幅保持在30%；出口货物除禽肉外，佐治亚州特产的木材和黏土出口增幅亦保持40%的比例。

佐治亚州港务署中国首席代表游传毅表示，2016年10月以来，得益于美线的暖阳复苏，萨凡纳港迎来迅速发展，贸易发展的背后也反映了美国经济良好恢复及由此带来的居民消费信心增强。美国2016年12月密歇根大学消费指数终值达到98.2，创2004年1月以来新高。

受此支撑，市场运输需求在节前出货高峰阶段较为旺盛，美西、美东航线船舶平均装载率均保持在95%以上，部分航班满载出运。运价方面，上海航运交易所发布的上海出口集装箱运价指数显示，2016年12月30日，上海出口至美西、美东基本港市场运价分别为1923美元/FEU和3100美元/FEU，环比分别上涨25%和19%。

佐治亚州的港口对美国制造业和农产品贸易至关重要。佐治亚州的港口具备深水优势，同时通向内河的驳船运输服务发达，能够迅速、高效地处理货物。2016年11月，佐治亚州的港口货物吞吐量达255万吨，同比增长2%（同比增加4.6万吨）。其中，集装箱货量225万吨；杂货19.86万吨；散货10.08万吨。

佐治亚州的港口每年创造 36.9 万人次的就业机会和 204 亿美元的收益，同时还提供 841 亿美元贸易收入和 23 亿美元的税收。2015 财年，萨凡纳港承担了美国 8.2% 的集装箱货量和 10.3% 的集装箱出口货量。

## 2 扩建迎大船

近年来，尽管有巴拿马运河的限制和较长的运输时间，美东港口占据美国货运量的份额还是从 2010 年的 32% 不断增至 2014 年的 35%。自 2009 年开始，美国东岸货物贸易量持续增加，在经济持续低位运行的当下，整体货运量仍保持 0.8% 的年增长。从港口吞吐量来看，自 2010 年以来，美东港口货物处理量持续增长（见图）。



2016 年 6 月，巴拿马运河拓宽通航，更大型船舶可经由巴拿马运河挂靠美国西部港口，亚洲—美国航线因此调整，美国东西岸港口运输格局随之发生变化。

为应对巴拿马运河的拓宽，美东港口早在数年前就加大港口建设力度。2012 年年底，佐治亚州港务署取得对萨凡纳港扩建工程的最终核准。佐治亚州是对港口建设投资最大的美国各联邦州，对萨凡纳港总投资预计为 7.06 亿美元。这项工程大大提升萨凡纳港对超巴拿马型集装箱船的处理效率，并减轻集运业的成本，每年节省的运输费用可达 2.13 亿美元。

美国陆军工程兵团的研究显示，此项扩建工程将令萨凡纳港成为更深的港口，有助于改善对超巴拿马型集装箱船的服务效率，并在未来 50 年，每年可为集运业节省 2.13 亿美元的运输费用，期内取得的经济利益将达 106.5 亿美元。每只集装箱的运输成本亦将减少，使超过 2.1 万家美国企业及数以千计经由萨凡纳港运送货物的国际商企成本得以降低。

目前，萨凡纳港水深 42 英尺（12.80 米），计划加深至 47 英尺（14.33 米）。加深后，将会强化萨凡纳港作为全球主要货运港的地位，同时更宽阔的回转航道和掉头区亦会令整体航运情况得到改善。萨凡纳河每天出现两次达七英尺的潮位，将供集装箱船双向行驶。

据悉，2016 财年，萨凡纳港已收到联邦预算中的 4537 万美元建设资金，2017 财年将有 4270 万美元的联邦计划预算。

## 3 “特朗普因素”

伴随美国的经济复苏，萨凡纳港迎来“无忧”成长。2015年四季度以来，萨凡纳港吞吐量持续增长。但港口作为国家经济贸易的重要组成部分，国家政策的变化对其发展将产生深远影响。

特朗普当选美国新一任总统，伴随着特朗普上台以及其此前的竞选主张，业内普遍预期美国港口业发展存有一定压力。特朗普是贸易保护主义的忠实拥护者，并且明确表示反对 TPP 协定，对于中国，他认为由于中国加入 WTO 导致美国国内超过 5 万家工厂倒闭和 1000 多万工人失业，他建议把中国宣布为汇率操纵国，并对所有中国进口产品征收 45% 的关税，以保护国内产业。基于这种视点，势必会影响到中国与美国港口间的进出口货量，但具体影响效果尚不好评估。

各种因素交叉影响，特朗普还主张推进基建业发展和美国工业制造业发展，尽管在进口领域其表现出极力摆脱中国束缚的态度，但在实际操作中，恐难以实现。基建业和工业制造业的发展，势必不能缺少钢材和基础产品等原材料供应，而美国国内不能提供此类产品，恰恰中国是基础原材料的生产大国。因此，从这个角度而言，“特朗普因素”并非完全消极因素，仍需要视未来落定的政策而定。

对于佐治亚州而言，中国是个重要的市场。中国是佐治亚州第二大出口目的地，每年有近 40 亿美元的商品由佐治亚州的港口出口到中国。此外，由于美国东南部地区的人口增长冠于全美，萨凡纳港还是零售商输入中国商品的主要进口港。

中美是全球最重要的贸易经济体，佐治亚州港务署一直重视中国市场发展。2016 年 6 月，萨凡纳港与广州南沙港签署友好港合作协议，缔结为友好港。未来，双方将开展全方位交流合作，推动港口经营管理经验分享、航线开辟、信息互通、航运人才交流培训以及绿色港口发展，发挥港口在物流、经贸等方面的集聚辐射作用，提升港口服务经济社会的能力和水平。[返回](#)

公众微信“航运评论”



公众微博



安卓手机 APP



苹果手机 APP



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

**中国海洋运输情报网**

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

http: // [www.chinashippinginfo.net](http://www.chinashippinginfo.net) E-mail: [tong@sisi-smu.org](mailto:tong@sisi-smu.org)

欢迎订阅