

时事经济与航运

中国海洋运输情报网主办

2017 年 9 月 20 日 (第 1704 期)

◆ 准确把握“一带一路”背景下国际产能合作新特征.....	1
◆ 无人驾驶船舶时代来临?	3
◆ 航贸——“坑货”、“坑跌”一箩筐.....	4
◆ 长三角沿海地区优化产业布局带动长江救济整体发展.....	8

准确把握“一带一路”背景下国际产能合作新特征

国际产能合作是“一带一路”建设的一个重要抓手和平台，随着“一带一路”倡议深耕，2017 年开局，国际产能合作呈现“两降两升”态势，即对外非金融类直接投资增速下跌、对外承包工程业务增速明显下滑、流向制造业的投资持续增加和“一带一路”沿线投资占比稳步提升。透过现象看本质，要准确把握国际产能合作在质量、领域和地域三方面呈现的新特征，及时调整优化境外投资结构，助力“一带一路”建设。

一、国际产能合作出现“两降两升”现象

对外非金融类直接投资增速下跌。2016 年我国对外非金融类直接投资增速一直保持在 50% 的高位运行，进入第四季度开始有所放缓，2016 年全年对外非金融类直接投资同比增速为 44.1%。进入 2017 年，对外非金融类直接投资增速呈现出下跌趋势，数据显示，2017 年一季度我国共对全球 129 个国家和地区的 2170 家境外企业进行了非金融类直接投资，累计投资 205.4 亿美元，同比增速为-48.8%。

对外承包工程业务增速明显下滑。2016 年，我国累计新签合同额达到 2440.1 亿美元，同比增速为 16.2%。但进入 2017 年，对外承包工程业务有所下滑，一季度新签合同额为 429.6 亿美元，同比增速为-7.0%。在对外承包工程业务完成额方面，自 2016 年以来，累计完成额同比增速一直徘徊在零轴附近，2017 年一季度对外承包工程业务完成额累计达到 292.6 亿美元，同比增速为-2.8%。

流向制造业特别是装备制造业的投资持续增加。2016 年流向制造业的非金融类直接投资达到 310.6 亿美元，同比增长 116.70%，其中流向装备制造业的投资达到 178.6 亿美元，同比增速 250%，占境外非金融类直接投资比重为 10.5%。进入 2017 年一季度，流向制造业的投资达到 50.7 亿美元，占对外非金融类直接投资比重为 24.7%，较去年同期上升 11.2 个百分点。另外，1—2 月份，流向装备制造业的非金融类直接投资达到 30.1 亿美元，同比增速为 170%，占境外非金融类直接投资比快速上升至 22.41%，比去年同期上升 16.6 个百分点。

“一带一路”沿线投资占比稳步提升。“一带一路”愿景与行动发布以来，沿线境外非金融类直接投资持续增长，自 2016 年 6 月，增速虽有所放缓但占境外非金融类直接投资比重一直维持在 8% 左右，进入 2017 年，“一带一路”沿线非金融类直接投资占比开始稳步提升。数据显示，2017 年一季度，流向“一带一路”沿线非金融类直接投资累计为 29.5 亿元，占总境外投资比为 14.4%，比去年同期上升 5.4 个百分点；“一带一路”沿线新签对外承包工程项目合同 952 份，完成营业额 143.9 亿美元，同比增长 4.7%，占同期对外承包工程完成总额比重近 50%。

二、“两降两升”背后呈现出国际产能合作新特征

产能合作质量：理性投资的回归使得国际产能合作步入正轨。2015年以来，持续增长的境外投资在凸显企业“走出去”步伐加快的同时，也存在“脱实向虚”、借投资来转移资产等非理性对外投资现象。基于此，我国监管机构从2016年第四季度开始对过热情绪、动机不良的对外投资进行了一定引导和管理，有效推动了对对外投资迅速降温。2017年1-2月份，境外非金融类直接投资的下跌正是资本投资回归理性的一种体现。另外，对外承包工程业务也表明，随着国际产能合作顶层设计的完善，一批国际产能合作项目相继投产，国际产能合作已经从顶层战略布局迈向项目落地生根，这也在一定程度上，放缓了对外投资增加的脚步，转向更加追求项目落实与收益的新阶段。

产能合作领域：从传统行业产能输出走向传统与高端产业并举。以往的产能合作，以基建领域的对外承包工程，轻工、家电、纺织服装传统劳动密集型产业和钢铁、电解铝、水泥产业等富余产能为主。随着“走出去”企业和项目的增加，以高铁、核电、电子信息为代表的高端制造开始走出国门，流向制造业，特别是高端装备制造业的境外直接投资持续增长也表明国际产能合作的层次开始由加工制造环节为主向合作研发、联合设计、市场营销、品牌培育、管理咨询等价值曲线的高端环节延伸。

产能合作地域：“一带一路”成为国际产能合作的重要阵地。“一带一路”沿线大部分国家受制于基础设施建设不足，相应产业发展缓慢，是我国大量优势产能、制造业的主要投资合作地。随着“一带一路”倡议的推进，对外承包工程快速签订和落地，钢铁、水泥、有色等富余产能在沿线规模化向外输出，轨道交通、风电设备、电子信息等优势产能装备加快出海，亚洲基础设施投资银行、“一带一路”基金等金融服务也配合产能合作相继设立。国际产能合作作为“一带一路”建设的一个重要抓手和平台，正在加速带动装备、技术、服务、标准和品牌的走出去，推动“一带一路”的互利共赢。

三、把握国际产能合作新特征助力“一带一路”建设

深化企业全产业链国际化布局，加速“一带一路”资源配置。借助在北京举行的“一带一路”国际合作高峰论坛，进一步完善“一带一路”战略顶层布局，打造政府部门、协会组织、服务机构、企业协同推动“一带一路”倡议下国际产能合作的网络化格局。以“一带一路”沿线国家为企业“走出去”重点，鼓励企业进一步参与沿线国家的基础设施、能源资源、产业等层面的资源配置与合作，持续整合和延伸产业链。建立跨部门信息共享机制，搭建“一带一路”企业合作数据平台，为企业提供全方位精准信息支持与服务。鼓励商业性金融机构、民间资本、股权基金与政府基金，共同参与到“一带一路”服务之中。

引导新增股本投资“脱虚向实”，推动“一带一路”投资“量中保质”。一是借鉴发达国家的通行做法，加快完善境外投资管理制度的顶层设计，对现有部门规章进行清理整合，推动出台《境外投资条例》，研究制定境外投资管理政策，加大对项目的真实性、合规性审核，加强对沿线投资的现场和非现场核查，科学开展对“一带一路”沿线境外直接投资统计工作考核。二是加强政策引导，做好“一带一路”分行业精准施策。例如，管控企业向非主业领域的大额并购，引导境外服务业投资向制造业领域倾斜，防止资本包装下的资产转移和低效能输出。

鼓励企业收益再投资，增强企业深耕“一带一路”市场能力。建立“走出去”成果评价体系，加强对“走出去”项目的效益分析，鼓励企业扩大生产规模和收益再投资。优化调整具有灵活性的外汇管理制度，减少投资审批程序，做好企业投资决策、再投资监管。引导企业主动对接“一带一路”倡议，研究与完善企业自身“走出去”顶层设计，制定企业境外直接投资战略计划。完善现代企业管理制度，建立企业信用制度，加大国际化人才培养与引进，探索“一带一路”倡议下企业再投资退税等优惠政策，增强企业深耕市场的国际化能力。[返回](#)

无人驾驶船舶时代来临？

全球第一艘无人驾驶船舶“YARA Birkeland”号将于2018年开始下水航行，该船舶最初将被投放到挪威南部一条长37英里（约合59.5公里）的航线上，用于肥料运送。

“YARA Birkeland”号无人驾驶船舶的下水，被给予厚望，报道称它可能会成为全球航运史上的一个巨大转折点。无人驾驶船舶时代真的来了吗？

智能船舶的终极目标

正在开发中的“YARA Birkeland”号被人称作“海上特斯拉”，其37英里航线的起始点为一处肥料生产工厂，终点为拉维克港口。借助自身安装的GPS、雷达、摄像头和传感器，这艘船便可自动穿梭于其他船只之间，还能在到达终点时实现自行停靠。

“无人船其实分为两个层面，一个是远程遥控，另一个更高层面是无人自主，就是无需人的干预。”一直对行业动态保持高度关注的中国船舶工业集团公司（上海船舶研究设计院）智能船专项组组长助理顾一清注意到，尽管该船将在明年下水，但最初在2018年下半年早些时候是作为有人船操作，到2019年才转为遥控操作，预计直到2020年才能够执行完全自主操作。“在业内看来，无人自主船是智能船舶发展的终极目标。”

顾一清表示，目前很多国家都在开展智能船舶研究工作，其目标大体一致，都是为最终实现无人驾驶船舶做准备，但研究着眼点略有差异。

日本开展智能船研究工作最早，早在上世纪80年代就开始了船舶无人航行的研究，但受限于当时的网络和信息技术，没有真正实现船舶智能化，也没有开展类似的针对智能船整体解决方案的研究，而是对一些智能系统和智能相关标准进行了研究。

韩国的智能船舶主要是由造船厂主导，研究重点在于利用岸基资源，对船上的数据进行采集、分析和评估。

欧洲的智能船研究联合了多家单位，其思路是围绕智能船舶的远程控制技术和无人自主航行的可行性开展研究工作。

实用化面临诸多限制

虽然智能船舶的前景被看好，但技术和实用上也存在问题。

哈尔滨工程大学船舶工程学院院长苏玉民表示，智能船舶可以按照人下达的任务自主完成航运任务，一般具有自主环境感知和自主避碰能力，营运过程中可由控制中心监控其运行状态，与无人驾驶汽车有技术相通之处，但由于航行方式和运行环境的不同，在技术上也有其独特之处。

“无人驾驶船舶肯定是未来的发展方向。”但苏玉民说，和无人驾驶汽车上路一样，无人驾驶船舶要进入航运也要面临诸多海事法规的限制。

国际海事组织之前表示，预计在2020年前，法规不会允许无人驾驶船只被投放下水航行，也不会出台无人船立法。

顾一清解释说，船在开阔水域行驶，可以不需要人真正操作，但进入繁忙水道，必须有人介入。按照国际劳工组织要求，需要有足够人力来保障船只航行安全。真正的无人船首先涉及到减员问题，而要修改该法律条款，首先要证明不需要这么多人。此外，现行法律对必须有多少相关设备才能满足航行要求做出了明确规定，真正的无人船在船载设备方面会有变动，但必须在经过真正的验证后才会被允许航行，而到目前为止还没有真正的相关验证。

无人船在短途海运航线上将颇受欢迎，但在业内看来，这种船很难取代远洋货船，后者需要装载数千乃至两万个集装箱穿过数个大陆，平均船员人数约为25人。

“关键不在于技术，技术已经有了，而在于商业。”哥本哈根SeaIntelligence Consulting公司CEO拉斯·延森说，“无人船成本很高，必须建造得非常耐用，因为一旦损坏，派遣团队前往大洋中央维修的费用将十分高昂。”

顾一清对上述观点表示赞同。她同时表示，除了燃油和劳动力成本，无人船还需要关注网络安全，如果一艘 18 万方的无人 LNG 船被黑客劫持，其后果不堪设想。

中国无人船终将出港远航

“目前是百家齐鸣的阶段。”顾一清表示，与国外相比，我国智能船的研究起步较晚，还没有形成全系列化产品，但与国外水平相当。

顾一清介绍说，中国船舶工业集团之前启动了黎明工程项目计划，以上海船舶研究设计院设计的绿色海豚系列 3.88 万吨系列散货船为基础，由上海船舶研究设计院牵头，多家单位参与，旨在国内率先研发、建造一型具有国际先进水平的智能示范船舶。

“该项目首次尝试将‘智能’概念应用于船舶领域。”顾一清说，是我国对智能船舶关键技术研究的初步探索。

在此基础上，2016 年 12 月，工业和信息化部正式批复了高技术船舶科研项目——智能船舶 1.0 研发专项，为期三年。

该专项研究工作由上海船舶研究设计院牵头，招商局能源运输有限公司等二十多家单位参与，旨在深入研究智能船相关技术体系，明确智能船设计方案，进行相关智能功能的研究开发，并实现实船应用。

“智能船舶 1.0 研发专项的研究工作更加全面和系统。”顾一清介绍说，专项以航运市场对船舶智能技术应用的迫切需求为基础，通过构建统一的网络平台和信息平台，开展船舶综合能效管理、设备运行与维护、货物状态监控、自动驾驶辅助决策和船岸一体化通信管理等五大智能功能的研制工作，并在 40 万吨矿砂船（VLCC）和 30 万吨油轮（VLCC）上实现示范应用。“船舶营运将更加安全、经济、高效、环保，同时为未来实现无人驾驶船舶奠定坚实的基础。”

顾一清同时透露，明年将启动智能船舶 2.0——远程遥控船舶的研发，不久的将来，我国自主研发的无人自主船将航行在大洋上。

苏玉民表示，目前我国在海上无人驾驶技术方面的研究进展很快，已经研制出了多型试验样机，虽然还没有大批量应用，但正在逐步进入产业化阶段，很快将进入海洋环境监测、海上搜救、防灾减灾等领域。[返回](#)

航贸 —— “坑货”、“坑跌”一箩筐

以 VGM 是这样拖累供应链的 一文为例，除了获得大多数正面的反馈意见之外，也有读者认为笔者的初衷是希望“放任托运人往集装箱里塞更多的货，从而谋取更多的利润”——这简直哪儿跟哪儿嘛……

也被若干“火眼金睛”的读者点评道：“这不是谁谁谁的企业的经营模式吗？它们家的这种模式是如何如何牛叉哦……”其实诸如此类的对号入座完全没有必要，笔者既无心指点江山——强行要求读者的脑回路与笔者保持高度连通，也无意吹毛求疵——点评某项政策或者某种模式是否正确，更多的是希望一起以发展的眼光来看待目前相对静态的行业现状。

循规蹈矩真的很好吗？是否有理由继续放任行业的痛点周身肆行而漠不关心吗？那么就从两位想“太太平平”赚小钱的航贸从业者的遭遇说起吧……

先说说那位想“太太平平”赚小钱的货主的遭遇。可以说就事件发生的时间、地点以及涉事人士都非常具有典型性——为啥就你的货被坑？终究不是没有缘由的……

小心“坑货”

老王（笔者注：不是邻居老王……）负责国内某家知名化工原料供应商的进出口工作，最近在一次小型聚会上与笔者聊起了一件糟心事儿——一票 5×40GP、总价 20 多万美元的货物在印度不知所踪。经历多月涉多方的联系未果后，老王企业的法务建议停止继续投入无谓的人力、财力与印度买家死磕，转而通过保险公司走理赔程序，这样估计可以挽回相当于货值 50%~80%的资金损失。

然而，理赔之路同样也不平坦，而且随着理赔工作的推进，越来越多的猫腻浮出水面，不禁令老王疑窦丛生。下面便是笔者摘录的、涉事会谈的大体内容（应老王要求，会谈中的企业、人物等均匿名）。

“挨坑”小故事

笔者：你们公司是通过什么渠道接洽上这家印度买家 R 公司的？出问题的单子应该不是与它们的第一票单子吧？之前有没有关于其老赖的传闻？

老王：我们企业商贸平台的海外站点击量应该说是相当不错的，印度买家 R 公司原先也是从海外站了解到我们的，后来在线下的展会上，它们找到我们并有过商洽——那时候公司的相关部门还把此当作 O2O 的典型案例分析。其后与印度买家 R 公司的合作可以说较为顺利，关键是与印度买家 R 公司的关系保持若干年了，期间没有出过任何问题。虽说它们体量不大，但此前双方磨合良好，就没想过花心思调查它们的信用记录之类。

笔者：听起来你们压根儿就没防备会被坑那么一下……这票货是不是在目的港被无单放货了？据我了解在印度这种事情还是不少的。

老王：噢，不不不！这件事还真不是无单放货，正本提单我们寄给客户的。后来因为货代 F 公司的操作说他们的海外代理没法录入，又改了电放……

笔者：最后是改了电放？如此轻易地将货权拱手相让，你们不觉得略显轻率了吗？货值 20 多万美元，应该说也不少了。

老王：风险其实都知道的，印度一些客户出幺蛾子在行业内早不是新鲜事。但有单子不可能不接的，部门里有增长指标压着，欧美客户的潜力挖完了，只能考虑风险相对较高的新兴市场。就这票货来讲，本来就是“OA90 天”条款，应该说症结不在于我们最后电放了，而是印度代理或者印度客户恶意否认已经提到货，并无理拒付货款。做外贸的，风险每天都有，然而万万没想到问题会出在这种单子已经滚熟了的老客户身上，的确有些措手不及。

笔者：我觉得事有蹊跷，有没有想过为啥偏偏是这票货出了问题。

老王：我们也是百思不得其解啊……甚至怀疑过货代 F 公司、货代 F 公司的海外代理与印度客户联手黑了这票货——货代 F 公司不是我们直接委托的，中间隔了 n 代说实话都不清楚。但没有确切的证据，此外货代 F 公司在业内也算是大企业，应该不会为了 20 多万美元的货物就铤而走险吧？印度客户最大的问题就是不按照常理出牌，有时候真的是让人哭笑不得啊！

笔者：那接下来准备怎么处理？

老王：唉……与印度客户沟通好几次无果啊——现在只能走保险途径了，无论赔多赔少都尽量挽回损失。可问题在于理赔路径那叫个不畅通，保险公司要求提供印度客户的提货证明，才给理赔——这用脚趾都明白不可能啊！接下来只能退而求其次，我们去找船公司出具《目的港提货证明》，但由于主单上的承运人是货代 F 公司，所以要由货代 F 公司申请才给出。

笔者：那么货代 F 公司提出申请了吗？个人觉得货代 F 公司没有这方面的义务。

老王：没有义务吗？怎么会没有义务？不过事实上它们真的拒绝去申请，说是能给的单子都给了，能做的事情都做了。所以我之前才说是货代 F 公司与外商沆瀣一气。

笔者：言重了，应该是场误会。以货代 F 公司的立场，难道不担心提出申请后的连带责任？你们以此为据去起诉它们怎么办？多一事不如少一事，不妨出一份保函，内容是此次申请仅为保险公司理赔事宜之类云云，作为公司层面来讲，也做足合作的姿态，会比较好。

老王：嗯，会让相关同事继续与货代 F 公司进行沟通的。

“防坑”小贴士

笔者了解到，目前老王的企业已获得货代 F 公司向船公司申请开具《目的港提货证明》的口头保证，事件可以说是暂告一段落。然而就货主而言，付出的经济损失、时间成本和人员精力都是相对较大的。

老王的遭遇应该说不是特例，而且无论就“OA90 天”的条款也好、“电放”的动作也好，都是令风险陡增的行为。另外，即便没有以上高危行为，发往印度的货物在到港前，目的港的客户只要进行了舱单申报，货权就将发生转移——就是这么任性、有违常理以及背离逻辑……

所以能与印度客户做 L/C 的话，尽量还是做 L/C 吧（笔者印象中印度客户同意前 T/T 的话，比例也是不高的）。什么？信用证内有软条款，造成了非人为错误原因的不符点，然后银行拒付？这个其实可以在审单时凭经验发现，并让客户修改信用证，关键是本身要做好防范和堵漏工作——保险自然也不能少。最后再补充一句，存心想坑你，你又不心存戒备的，金子打的 L/C 放手上也没用。

随着新兴市场的崛起，一些不算新但经常出现新问题的面孔出现在越来越多商贸公司的视野里，而面对这一张张脸孔，很多问题在现有体系下是无解的。

其实我们不妨换位思考，想一想“老王”们的苦衷。不是他们不愿意与印度客户死磕，而是死磕的人力、经济、时间成本在当下而言实在是高昂。不过，“坑货”们尚属可以防范的，可是有些情况就未必了……

画风要来个小小的转变……再说说另外一些想“太太平平”赚小钱的人们的遭遇。9 月 8 日，人民币兑美元中间价报 6.5032，较上一日的 6.5269 上调 237 点。包括百分位在内的三位数字，拨动着航贸人的心弦

小心“坑跌”

从 8 月下旬到 9 月上旬的这段日子里，美元开始了比较明显的“坑跌”之旅。据相关媒体报道：9 月 8 日上午，在岸人民币兑美元连续升破 6.48、6.47、6.46 以及 6.45 四大关口，刷新近 21 个月高位，十天内暴涨 2000 点，从而升至去年 5 月 12 日以来的最高点。美元下跌，对外贸链条上的企业来说都不是件好事，其实本轮汇率波动并不是偶发事件，在近些年来的“汇率波动史”上也不算极端案例，然而广大航贸人对它的警惕心却可谓空前高涨。

笔者第一时间对航贸企业走访，亲眼目睹了此轮汇率波动冲击下的航贸企业的众生相。下面选取其中比较有典型代表意义的两家企业，反映当下航贸企业的实际境遇和应对危机时的茫然无措。

外贸企业定受影响

笔者赶到某上市公司上海分公司出口业务三部的时候已过中午饭点，部门员工办公桌上一个个外卖盒堆得老高。然而，对于部门经理吴女士来说，却没有半点要开吃的意思，面带愠色地对一位尚显稚嫩的业务员小美眉说道：“身为一个做外贸的，每天的头等大事就是查汇率，现在你一问三不知的，这怎么行啊……”见到笔者到来，吴女士似乎不便继续发作，也算是给小美眉解了围。

笔者：我觉得你对这群小朋友的态度还是偏苛刻了哈？

吴女士：现在这档口，不紧能行嘛？就算是平时也不能不盯着点儿汇率，更别说最近了，情况你也肯定知道，随随便便一毛就跌掉了……我严格些，真心是为他们好，与其稀里糊涂地到财务那里结汇，被财务骂回来，还不如我先提醒他们几句。

笔者：现在主要还是做轻纺这块儿吗？最近的情况如何？

吴女士：嗯，主要还是做服装，情况可以说是非常糟糕。今年春节刚过，就收到了占部门业务近六成的德国大客户的邮件，说是之前的订单作废了……其中有些单子，工厂料都已经排好了，正要开裁。总之，后来立马给工厂指令、向客户讨说法啊之类的，折腾了有两个多月。就目前而言，就是要把现存的客户伺候好，尽量榨一点新单子出来。就订单的量而言，每年大概都在以 10% 的速度萎缩，其实也难怪，轻纺这块儿东南亚、

南亚甚至非洲都发展起来了，真的要做所谓“差异化”，潜力也有限——国内人工成本已经下不去了。

笔者：其实这次美元“坑跌”的烈度也未必超过前几次，为啥会引发震动？

吴女士：说到底还是因为我们这块外贸业务的利润率偏低造成的——确切地说，很早就已经是退不到税就没有利润了。轻纺这块的退税率目前是17%，之前13%、11%、16%等做过几次调整，虽然说现在是全额退税了，但对企业而言，面临的是订单流失和成本上升的双重挤压。众所周知，对于纯自营的外贸企业来说，维持现有的雇佣规模，每年都需要保持一定的业务增长率，然而实际情况并非如此。2014年部门的自营业务收入为1100万美元，部门配置人员15人，当时觉得效率已经够低了，然而现在人是少了，自营业务收入也被腰斩。所以说一有风吹草动我们就会胆战心惊，因为一旦跨过利润的临界点，也就意味着部门离“死”不远了。今年美元到现在跌了有6%，这外汇是结呢？还是不结呢？结了就意味着利润凭空蒸发掉，不结的话钱靠什么周转？工厂的货款又怎么付？

笔者：就你的说法，现在做外贸是越来越难咯？

吴女士：其实一直就难，现在更是痛苦。前几天接财务通知，税务局要求即日起扣除银行手续费的实际收汇额与电子口岸上的报关金额差距要控制在±1%，否则每票都要写《情况说明》。可事实上真要做到是很难的，我们又不可能给客户发邮件强行规定什么，否则对方一定会觉得是我们无理取闹，然而规定下达了就要实施。这种点点滴滴的、事务或精神层面的压力，这两年在外贸人身上是不断累积的。

笔者：据我所知，之前推行过人民币结算货款，应该是为企业减负的手段吧？

吴女士：这是大好事。不过就本企业和我了解的一些情况而言，目前的情形只能寄希望于客户对人民币结算的认可度进一步提高。

涉航业务亦遭波及

涉航企业与外贸企业是一根绳上的蚂蚱，一位海运销售向笔者表示：面对这“坑跌”的美元汇率，宝宝心里苦啊！然而，笔者请各位读者注意，类似的表态大可不必当真，因为人民币跌的时候它们也有过闷声发大财的情况。

另一位货代企业业主Z经理则向笔者表示：像我们这种体量较大的货代企业，在出货旺季有大笔运费需要结算的档口，其实非常需要类似于“某汇宝”这样的“汇率锁定工具”。现在很多企业的大宗商品交易都预先采用汇率锁定手段控制风险，应该说其风控作用是较为显著的。希望当下大行其道的航运电商平台能推出相关工具，真正消除企业所面临的现实痛点。

虽说Z经理的观点不可谓不犀利，然而要航运电商平台本身来推出相关金融工具没有可行性。首先，航运电商平台自身未必有参与类似“对赌”的实力和勇气；其次，就目前航运电商平台的人员构成来讲，缺乏拥有业务实操经验的人员或团队。

不过市场既然有需求，航运电商平台不妨与相关机构合作，一起研讨并开展相关业务的试点工作。事实上，已经有大型货代企业与金融机构进行合作的成功案例，目前所要做的只是将“他山之石”纳入自己的版图。这样不仅拓展了自身的业务触角，同时这触角还真的能挠痒痒。

面对着这一箩筐的“坑货”与“坑跌”，应该说这些坑洞已经把整根物流链条锈蚀得生根见底，不尽快除锈的话，有朝一日必定会来个“破釜沉舟”。至于为啥还没有“破釜沉舟”？一是运气，二是还没烂透……

痛点不解坑难填

航贸业的那些个痛点一直都在，只是没多少人认真对待。我们听到更多的是高调地宣称要彻底解决行业痛点的口号，以及不知所云地对一些尚未被证明有效的措施歌功颂德。

8月，上海某家拥有上百号员工的大型货代企业倒闭了。人们在唏嘘的同时，请不要忘记看看废墟上的痕迹：它曾经是某船公司的实力庄家之一，然而企业内部的销售人员一直都以低价策略揽货，将企业需要代垫多少资金置之脑后，所以，曾经的巨无霸活生生地被资金问题拖死了。资金链一旦断裂，对于视流动资金为生命的货代企业而言必然是致命的——结果是欠了船代一屁股债，转而被船代扣了60多票货的提单……

与之前的“小坑”不同，上述企业是跳进了一个“大坑”，以至于再也爬不上来了。是潮流使你脆弱不堪

很多庄家都在转型，或积极对接全产业链概念，或转身完成电商化。至于其中的原因，基于现在的利润率与以往的利润率完全是两个概念，早先运价没那么透明，所以做庄家利润很好，现在遍地电商平台、查价网站，有些楼宇的卫生间里都有运价宣传单，价格透明得连厕鼠都知道。作为庄家，存在的意义何在？靠垫资？然而并不是，放不出好价格，别人是绝对不会买账的。

除此之外，庄家还要应付船公司的刁难，每月给KB是少不了的，饭也总要请吧？人员开支也是大头，办公室里的销售、操作、单证、财务等人员的工资，最后，如果提成给不足销售也不会有好脸色给你看。但是，如果任凭销售胡来，就等着被活活玩儿死。其实销售也很无奈，现在价格透明到了直客都会打电话过来“指导”定价的程度！一票25美元利润的货，账期可以拖到两个月，货代企业的资金周转压力可想而知。再加上最近汇率的波动，这汇你是结还是不结？结吧？明摆着的汇兑损失，不结吧？钱哪里来？

聪明的你想趁机囤点美元？也未必可以啊。有货代企业业主向笔者反映：除非账上美元枯竭了，方可换汇，否则银行暂不批准换汇申请。

是变化让人不知所措

前文里提到过，有些太深坑是没法填的——它们或受制于体系的先天局限，或被现有的组织框架所羁绊。航贸业发展到今天，事实上已经“养”不起那么多人，同时也在现有的模式下运作得步步惊心。

事情其实还没有完……IC0（首次代币发行）的失败加速了人们了解“区块链”等新兴概念的进度，同时，涉航企业也正在进行带有“区块链”模型特征的试验。

处于“婴儿期”的“区块链”有朝一日能否成功填坑？航贸业的参与者数量是否会因为“区块链”的成熟而进一步被压缩？关于这个话题，我们下次再来集中予以讨论……

[返回](#)

长三角沿海地区优化产业布局带动长江救济整体发展

根据《依托黄金水道推动长江经济带发展的指导意见》《加强长江经济带工业绿色发展的指导意见》等指导性文件，我国将继续优化长三角沿海地区的产业分布。日前从工信部采访了解到，我国将对长三角沿海产业带发展作出进一步的合理规划，调整现有产业分布，积极培育临港制造业、海洋高新技术产业、海洋服务业，并在此基础上，有序推进沿海产业向长江中上游地区转移，并促进长江中上游地区产业升级，带动长江经济带整体发展。

根据相关配套文件，未来长三角沿海地区的发展理念，是构建与生态建设和环境保护相协调的沿海产业发展带，这符合上述两大指导性文件对长三角沿海地区发展的总体规划。在此基础上，长三角沿海产业带将重点发展临港制造业、海洋高新技术产业、海洋服务业等高附加值产业；同时还将加快江海联运建设，有序推进沿海产业向长江中上游地区转移，主动承接国际先进制造业和高端产业转移。

在具体的产业分布上，将突出上海的核心带动作用，结合科技创新中心建设，重点发展高端船舶、海洋工程装备产业，并力争在深海远洋装备等领域填补国内空白；依托整个长三角沿海地区，积极发展石化、重型装备等临港制造业，培育壮大海洋工程装备、

海洋新能源、海水淡化和综合利用等新兴产业，做大做强海洋交通运输、滨海旅游等服务业，改造提升海洋船舶、盐化工等传统产业。

此外，还将以宁波舟山港为龙头，大力整合海港资源，加快发展具有国际竞争力的现代海洋物流业，打造全球一流的现代化枢纽港和国际港航物流中心。

长江经济带横跨我国东中西三大区域，覆盖上海、江苏、浙江等 11 个省市，全国人口占比接近 43%，地区生产总值占全国的 44%。恒丰银行商业银行研究中心负责人吴琦表示，从空间战略布局来看，长江经济带是我国优化经济发展空间格局的重要区域，与东部沿海沿边经济带构成了我国“T”型发展格局。作为我国最重要的工业走廊之一，长江经济带工业体系完备，中上游装备制造、钢铁、建材、有色金属等优势主导产业集群正在形成，下游地区产业不断转型升级，电子、生物医药、集成电路等技术密集型产业优势明显。

外界普遍认为，随着长三角沿海地区产业带发展规划成型，这一地区的产业分布将得到进一步优化，产业升级进程将提速。而随着相关产业和产业集群逐步落地并形成规模，沿海地区产业也有望向长江中上游地区转移，逐步带动沿江各地区产业升级和经济发展。

《经济参考报》记者从上海、江苏、浙江三地了解到，这些省市正在加紧各自的产业优化。以浙江为例，2017 年浙江政府工作报告首次提出“八大万亿产业”，即大力发展信息、环保、健康、旅游、时尚、金融、高端装备制造业和文化产业，推进各产业融合互动、业态创新，加快形成以八大产业为支柱的产业体系。

广东体改研究会副会长彭澎表示，长江中上游地区的产业层次搭配，相较东北等地区更为合理，劳动力较为充沛，水资源丰富，更贴近市场，是承接产业转移的理想之地。未来长江中上游地区的产业升级将更加明显，并有望和沿海地区围绕新产业形成沿江产业集群。

吴琦告诉《经济参考报》记者，长江经济带在区域协调发展和产业转移升级方面，需重点推进一些工作。一是打破行政区域限制，优化沿江各省市产业协同发展的市场机制和政策环境，为区域要素的自由流动和企业顺畅的空间转移，提供有效的政策和服务供给；二是根据沿江各省市资源禀赋和发展优势，优化产业布局，发挥上海的核心带动作用，提升中上游地区的产业发展层级和配套能力，推动产业转型升级并有序转移，形成分工协作、互为支撑的沿江产业空间格局，促进产业从中低端向中高端转型；三是探索区域联动发展、协同发展路径，缩小区域差距，提升中上游地区的发展层级，使各区域平衡发展，释放区域发展潜力。同时加快打造长江上、中、下游三大城市群，建设沿江铁路网和公路网，提升中心城市的辐射带动能力。

此外，吴琦认为，由于长江经济带“生态优先”的战略定位，还要立足长江经济带省际协商合作机制，完善长江流域生态环境保护相关法律法规，加强长江流域生态环境协同保护和治理。[返回](#)

微信公众号“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



上海国际航运研究中心 Powered by SISI
CHINA SHIPPING DATABASE
中国航运数据库