

时事经济与航运

中国海洋运输情报网主办

2017 年 8 月 23 日 (第 1696 期)

◆ 航运业发展之三大机遇.....	1
◆ 航运电商兴于革新裂缝.....	3
◆ 航运电商亡于回归传统.....	3
◆ 保税船供油市场全面放开后.....	7

航运业发展之三大机遇

在航运新形势下，唯有发现机遇、创造机遇，重塑企业竞争优势，航运业才能尽快走出困境持续发展

全球金融危机爆发以来，受全球经济放缓和运力供应过剩影响，国际航运市场呈现持续过度竞争和运力粗放式扩张的新常态。航运企业营收下滑，经营惨淡，普遍缺乏竞争优势。

航运业竞争优势现状

著名管理学家迈克尔·波特将企业竞争力归结为企业的竞争优势，定义企业竞争力为“一家企业对其行为效益有贡献的各项活动。”并在《竞争战略》一书中提出了影响产业竞争态势的五大因素，即五力分析架构：新加入者的威胁、购买者（客户）的议价力量、替代品（或服务）的威胁、供货商的议价力量及现有竞争者之对抗态势——波特五力模型。

根据波特五力模型，目前，全球航运企业竞争优势正呈现全面下降趋势。可以预期，航运业全面复苏必然艰难而漫长——现有船东间的竞争加剧，同质化竞争挑战不断升级；船东与上游客户（供货商）、与下游客户（购买者）议价能力全面下降；象征国际航运市场晴雨表的波罗的海干散货运价指数（BDI）屡创新低，2015 年 12 月 BDI 创历史新低 471 点，与 2008 年 5 月的 11793 历史高点比较，跌幅超过九成，国际航运运价持续在成本线下震荡；新造船价格大幅下跌，船东的船舶资产持续贬值。根据克拉克森新船价格指数报告，去年 12 月新船价格指数跌至历史低点 123 点，与 2008 年 8 月历史高点 191 点比较，跌幅超过三成；“互联网+”的商业模式将逐步弱化同质化、易复制的传统运输模式的优势。

长期以来，中国航运业受贸易条款、市场开放政策等因素影响，与世界海运强国相比，竞争优势相对不足。截止“十二五”末，中国拥有海运船队规模 1.6 亿 DWT，位居世界第三。但是，在货物贸易保持巨额顺差和服务贸易持续攀升的同时，服务贸易逆差却始终居高不下，其中旅游逆差居首，运输逆差其次。国家外汇管理局公布统计数据显示，2014—2016 年，中国国际收支口径的国际货物贸易年均顺差 5018 亿美元、出口和进口比为 1.31：1；服务贸易年均逆差 2254 亿美元、收支比为 0.49：1，其中运输贸易逆差年均 505 亿美元、收支比为 0.42：1，中国运输业承担的服务贸易额仅占运输贸易总额的 29.7%。国际航运是中国对外贸易的主要运输方式，运输贸易收支格局持续大比分逆差局面，充分体现中国航运业的国际竞争优势相对不足（见图）。

航运业的发展机遇

迈克尔·波特在其《竞争战略》一书中指出：“企业盈利能力取决于其竞争优势，企业可以通过其战略对竞争力产生影响，并影响产业结构，甚至改变某些竞争规则，进而赢得竞争优势”。面对航运业愈演愈烈的竞争局面，中国航运业要摆脱困境、持续发展，唯一出路是寻找和创造发展机遇，重塑企业竞争优势。

机遇一：政策导向优势

中央企业重组、改制工作将为航运企业建立现代企业管理制度，提升内生竞争力奠定基础。

竞争优势的产生，首先取决于企业的内生竞争优势。内生竞争优势是企业综合竞争力的基础，是确保企业持续竞争力的核心。目前，中国航运企业与国际先进同行比较，在成本领先、人才集聚、快速应变、高效协调、战略布局、优质服务和信息化建设等方面还有较大上升空间。随着中国航运企业兼并重组、公司制改制工作顺利完成，国有航运企业市场化经营机制将逐步完善，大型国有航运企业将深入引进现代企业管理制度，进行混合所有制改革、董事会建设、市场化人才选聘等制度建设，这些政策措施将极大地激发中国大型航运企业的内生动力，提高企业的经营效率和效益。

国家出台的一系列扶持政策，将助力航运物流企业降本增效、战略转型。

为了帮助航运业走出困境，交通运输部出台扶持中国航运业的四大措施，意在推进航运企业进行战略重组，真正将企业做强做优做大；鼓励航运企业与上下游产业实施战略合作，促进航运企业进一步实施大客户合作的差异化经营战略，满足大客户的个性化服务需求，实现产业链资源、服务、利益共享的愿景。

7月，国务院召开的常务会议确定减税降费降低物流成本、以及加强国家级物流枢纽和重要节点集疏运设施建设等五大举措。这些举措将有效降低包括航运业在内的物流业经营成本；同时，也为中国开展第三方物流提供良好的发展环境，促进航运业向现代物流转型，形成线上线下、运输、仓储、装卸搬运、配送和流通信息等完整的供应链服务体系。

机遇二：贸易发展优势

中国的崛起不但改变了世界海运贸易格局，也为中国航运业快速发展奠定了基础货源。

中国GDP于2008年首度超过日本成为世界第二大经济体，又于2014年首度突破10万亿美元大关，与美国成为世界上仅有的两个突破10万亿美元的经济体。去年，中国外贸进出口业务继续保持全球第一大货物贸易出口国和第二大货物贸易进口国地位；同期，中国规模以上港口货物吞吐量完成118.3亿吨，外贸货物吞吐量完成37.6亿吨，集装箱吞吐量完成2.18亿TEU，连续多年位居世界第一。

在中国政府对航运物流业的高度重视下，航运物流业的经营成本将刚性下降，企业成本优势将明显提升；中国对外贸易的法律法规、管理体制和贸易条款也将随着国家贸易地位的提升得到完善。可以预期，中国对外货物贸易的快速发展和运输贸易的持续逆差终将成为中国航运业的发展优势，中国航运贸易逆差也将得到根本改善。

机遇三：发展战略优势

“一带一路”战略的实施，将进一步释放国际贸易和航运需求，为中国航运业提供更为广泛的发展空间。

中国提出的“建设21世纪海上丝绸之路”和沿线基础设施建设，以及“对接各国政策和发展战略”的倡议，将极大地激发东亚、南亚、西亚、非洲、欧洲等国家的经济活力，推动亚非欧贸易快速发展，也为中国航运业创造了拓展亚非欧市场的良好机遇。国家统计局数据显示，去年，中国与“一带一路”沿线国家进出口贸易总额62517亿元，占货物进出口贸易总额的25.7%。

雄安新区、大湾区和城镇化建设的设计蓝图将为中国航运业提供更为广阔和持久的市场动力。

雄安新区的设立、大湾区和城镇化建设，是中国经济发展模式创新，将带动中原地区崛起，优化城乡结构，扩大消费，形成跨行政区域融合发展的经济带，推动经济结构转型，促进中国经济贸易持续发展。

在经济全球化、信息电子化、交易网络化的今天，“变”已经成为市场不变的主题。在事物的发展变化中，内因是事物发展变化的源泉，决定着事物发展的方向；外因是事物发展变化的条件，在一定条件下，对事物的发展有着重大的影响。外因必须通过内因而起作用。

国家政策的引导、资源环境等机遇优势是航运业发展的外因，航运企业的内生竞争优势是内因，是决定企业战略转型成败的关键。中国航运企业要抓住当前的发展机遇，更好地发挥企业主体作用和国家环境优势，建立现代企业管理制度，在人才、战略、经营模式等方面实现突破，提高企业的经营效率和效益，审时度势，适应时代发展，确保企业持续健康发展。[返回](#)

航运电商亡于回归传统

《航运交易公报》曾长篇累牍地对航运电商的现有业态以及存在的痛点进行过分析。航运电商的使命之一就是解决航贸中间端的固有痛点，如今其天生的瑕疵已经上升到了可以识别的程度

同质化，是当下航运电商平台被广为诟病的问题之一，当然笔者也不止一次地提及过同质化对其造成的长期负面影响，但为什么航运电商会变得越来越同质化呢？首先，航运电商预先的定位往往是撞车的，故而不必惊讶于最终彼此都长成“一张脸”——总的来说，航运电商技术含量和进场门槛都不算高，更不存在玩家们宣传的那种所谓“颠覆”或“突破”。其次，在遇到发展瓶颈而得不到有效突破的情况时，大多数航运电商会为了生存而妥协（这点其实也无可厚非），将相对廉价的所谓“信仰”和“价值观”抛在脑后，回到那个初始的、充满危机的行业原点——借线上之名做着线下一样的事情。

航运电商亡于回归传统。有人说航运电商需要借鉴 O2O 模式，那么请问，在线下能给客户带来怎样的体验呢？哪些体验是线上不能做到或者优化后做到的呢？辛辛苦苦地培养起客户线上的操作习惯，然后一拍脑门儿，养一帮客服，美其名曰“加强线上线下联动”——也是醉了。

不仅如此，不少航运电商还带有相当大程度的江湖习气，许多条条框框是用来规范客户的，却不用来约束自己，这种既做规则制订者、又做规则解释者的做法是显失公平的，但现实中的例证比比皆是。最近有种论调称“航运电商作为一种创新事物，需要静待新制度而非服从现有框架下的法律规范”，这不禁令笔者目瞪口呆，如果说借助航运电商，不仅可以置法律法规于不顾，还可以大张旗鼓地回到那个航运业的各层级“只看脸皮、不顾王法”的草莽时代，无异于是一种倒退而非革新。

航运电商儿戏契约

笔者在一次小范围聚会过程中，问及与会的朋友们对航运电商的直观看法，多数人表示对航运电商不屑一顾，甚至有极端的人认为“当下的航运电商只不过是一个借互联网之名圈钱的坑而已”。虽然笔者对此番高论无法苟同，但依然很好奇他为啥会对航运电商如此火力全开。

极端君（下称“阿极”）经营着一家中等规模的货代企业，应该说也曾一度是航运电商这种新生事物的拥趸——然而，与大多数开头美丽的故事一样，与航运电商合作的结局却是“双输”的。阿极对笔者说：“现在回想起来，航运电商兴盛之初都是不做利润的，主要是铺平台，当然它们偶尔也会压一压供应商的价格，然后报价时加一点点利润给订舱的第三方。虽然心里也会犯嘀咕，觉得这种模式并没有脱离‘货代模式’的本质，但还是会天真地认为既然做了他家的供应商，总归是多了那么条渠道，而且操作、结算等关键体验真的还是很不错的。”

美好的日子总是短暂，“山雨欲来风满楼”。阿极对笔者继续说道：“因为先期的体验不错，所以没咋犹豫就签了供应商的相关协作文本。可是还是那句话，对于该航运电商来说，一开始的这些利润是不足以支撑其盈利的，当航运电商没有获得较通畅的融资渠道或者靠山企业持续‘输血’，而要靠自己‘造血’时，之前的模式很快就崩塌了——分分钟回归传统模式，而所谓的‘电商’也成了一句笑话。”

接下来的事情看起来就像雪崩。这家航运电商开始贩卖起了定制版的订舱软件，每票订舱开始收取额外的订舱费用——供销两端看到无利可图，“树倒猢猻散”已是必然结局。其实事情会发展到这种地步的理由也很简单，航运电商需要交易量和客户群的支撑，两者都需要“烧钱”，而在缺乏对行业增值点挖掘的基础上，要靠自己养活自己，难上加难。阿极对笔者继续叹苦经：“大概半年的时间，这家航运电商开始继续压低采购价，这让我们公司几乎每票都是平着出去的一一这样也就算了，问题是付款还很拖沓，经常系统里看到可以结算的款项却不结清。你们当初做这个平台的卖点就是流程可视化、结算及时化，既然账一拖就达两个月之久，那么这样还与同行问我拿价钱有什么区别？而且是赤裸裸地违反协议的！每次催款都耗费大量的精力，利润又没有，费那个劲有什么意义？转到线下解决问题吧，财务永远是找不到人的，然后转给操作，操作说没有权限——电商的所谓层级、所谓权限并不服务于用户，而是用作拖欠款项的挡箭牌！这种行为是否可以看作是利用互联网手段对《合同法》的肆意践踏呢？”

航运电商实有苦衷

其实，阿极的观点并非是要佐证航运电商一无是处的现状，反而说明了航运电商身处供应链环节的恶劣。如《外贸行业国内端基本流程》图所示（位于“订舱”环节），航运电商位于整个航贸流程的中间段。

中国海事服务网

位于前端的生产厂商自身受到生产体系和外商监管的制约，在市场行为上又有透明的大宗商品价格和各行业成熟的定价机制的掣肘；位于后端的海运端的规范机制更甚。唯有航运电商，脱胎于希冀借助价格不透明而生的货代行业，但又要行“价格透明”之大义，企图作为中间平台控制上下游。

依然是因为作为中介平台，故而上家如果拖欠费用，很容易将风险转嫁到航运电商身上，顺势也就造成了类似阿极的公司被拖累。

另外，并非是所有船公司都会遵守法律法规，这在客观上加大了航运电商的风控难度。以某航运电商与船公司 S 的纠纷来说，船公司 S 的提单上明确注明“14 DAY(S) FREE TIME”，然而到了目的港，船公司 S 的操作要求提供 1000 美元的“到港服务费”。类似的幺蛾子是航运电商在接单前能考虑到的吗？虽然航运电商也不是没有对策，但是，笔者要重申一点的是：做航运电商的朋友们，请你们不忘初心，真正利用技术手段来规范市场，令市场的运作纳入合法的体系下，不要为了眼前的短期利益重现传统模式下尔虞我诈的局面。[返回](#)

海运软实力，重在“定规则”

集装箱吞吐量连续多年稳居世界第一、船队规模世界第三、世界十大集装箱港口中国占 7 个，无论从港口规模还是从实际吞吐量来看，中国已然成为国际贸易和航运大国。

连续 7 年稳居全球第一大港口的上海港，2016 年完成货物吞吐量 7.02 亿吨，完成集装箱吞吐量 3713 万标准箱，超过英国伦敦港 10 倍不止——但迄今为止，伦敦仍然是世界公认的第一航运中心，强大的软实力正是伦敦海运竞争力所在。以海事仲裁为例，超 9 成的国际海事纠纷都选择在伦敦进行仲裁，仅仲裁每年就给英国带来 300 亿英镑的收入；此外，作为老牌航运中心，世界 20% 的船级管理机构常驻伦敦，50% 的油轮租船业务、40% 的散货船业务、18% 的船舶融资业务和 20% 的航运保险业务都在此进行。

近年来，中国为增强海运软实力做出了各种努力，也取得了一定成绩，但在参与行业规则制定，提升中国航运业整体话语权方面，仍有很大提升空间。

1 增强海运“话语权”

海事仲裁是解决世界航运贸易纠纷的重要途径。世界海运贸易纠纷多采用海事仲裁方式解决，而海事仲裁是欧美海运事业的“王牌”之一。凭借国际航运中心同时又是国际海事仲裁中心的优势，伦敦一直是世界各国和地区众多航运公司和造船集团进行海事纠纷仲裁的首选地。而伦敦每年的海事仲裁和相关航运服务收入就占航运业总收入的45%。

随着中国对外贸易和航运业的发展，近年来，涉及中方企业的海事纠纷越来越多。从2009年到2015年，伦敦海事仲裁员协会受理的涉及中方企业的仲裁案就超过千件，涉及金额高达数千亿元人民币。但是在海事纠纷仲裁中，中方企业却频频败诉，以造船合同纠纷为例，中方企业在仲裁中的败诉率高达90%。

这一方面是因为中国企业对国际海运游戏规则不够熟悉，另一方面也折射出中国在国际海事仲裁方面的“话语权”还不足。

中国的海事仲裁业起源于上世纪50年代，为提升中国海事仲裁的国际影响力及公信力，中国海事仲裁委员会（以下简称“海仲委”）做出了积极努力。2015年海仲委受理案件数量总计136件，同比上升14.29%，其中涉外案件61件，同比增长32.6%，涉及17个国家和地区，争议金额总计13.74亿元人民币，全年结案83件，无一裁决被法院撤销或不予执行。但是，中国海事仲裁业的发展与欧美国家还有明显差距，据悉，2012年，仅伦敦海事仲裁员协会就处理了2540起仲裁案件，而且这个数字每年都在递增。

“究其原因，主要是立法不适应。一是中国没有专门的海事仲裁法，只有仲裁法，但仲裁法对海事仲裁的特殊性考虑不够；二是海商法现在调整的面窄，所以受案的范围也窄，以前只涉及运输、船舶等民事诉讼，2004年调整后才扩展到海洋资源开发等，但还远远不够。此外，我们的仲裁机构以前一直挂靠在贸促会，直到今年5月才独立出来。”中国海商法专家、大连海事大学原校长司玉琢说。

“世界航运中心已经东移，但游戏规则仍由西方制定，这种现象应该逐步加以改善。”在司玉琢看来，为提高中国海运自身软实力与话语权，保障国家海洋权益，有三个方面工作亟待开展。

一是修改海商法和仲裁法。海商法1993年7月实施以来已经过去20多年，这20多年国际上出台或修改了很多新的国际公约，海商法不改就无法和国际接轨；另外国内也出台了物权法、担保法，并对合同法、保险法等进行了修订，这就需要修改海商法，使其更好地与普通法衔接；此外，海商法自身存在一些不足，比如刑法里并没有针对性的条款适用海上发生刑事犯罪的情形，而海商法是民法的特别法，也不涉及刑事责任的条款，这就出现了法律的空白和缺失。仲裁法修改也要考虑海事仲裁的特点。

二是完善海洋法律体系，参与和引领国际海洋游戏规则制定。以前在海洋运输方面，中国是一部法律“包打天下”，涵盖民事、刑事、行政等各个方面；现在海上活动多元化，涉海立法应形成一个体系，即“海法”（sea-law），成为当务之急。这个体系中，第一层次应该是“海洋基本法”，往下是二级法律，包括涉海民事、行政、刑事、经济、海洋环境、海洋资源和军事等。

三是仲裁机构进一步去行政化。

“未来我们还可以引领‘一带一路’沿线国家的海事立法。我们做过初步调查，‘一带一路’尤其是海上丝绸之路沿线的60多个国家，大部分是发展中国家，这些国家的国内涉海立法与我们相比有差距。中国从头到尾参与了鹿特丹规则的制定，鹿特丹规则是海运加其他运输方式的多式联运国际公约。我们完全可以尝试牵头、带领沿线国家发起一个区域性国际公约或多边协议，作为‘一带一路’海运法律的保障，另外，修改成含有多式联运内容的海商法也可以作为沿线国家的立法样本。”司玉琢建议。

2 发展航运金融

航运业是与世界经济关联度、紧密度最高的行业之一，航运金融在国际金融市场中的地位举足轻重，对国际航运市场的发展有着重要影响。此前，相比国际发达航运中心，中国在航运保险和理赔、中介服务、船舶经济、航运金融、航运衍生品等方面发展相对滞后。

据统计，全球每年与航运相关的金融交易规模高达数千亿美元，其中船舶贷款规模约 3000 亿美元、船舶租赁交易规模约 700 亿美元、航运股权和债券融资规模约 150 亿美元、航运运费衍生品市场规模约 1500 亿美元、海上保险市场规模约 250 亿美元。

近年来，全球航运业进入新一轮调整期，世界航运中心向东转移，为中国航运金融业的发展带来了机遇。

一方面传统航运金融业以船舶融资为主，随着中国航运业更多地走向“深海”，航运金融主体从货主增加至船舶公司和金融机构等，业态也从船舶融资扩展至在线支付、航运保险、供应链金融等；另一方面，目前中国已是全球第一大船舶险市场以及全球第二大货运险市场，上海还将试点支持各类保险机构在区内开展海码头责任险、油污责任险、新型运输人赔偿责任险、无船承运人责任险、仓库责任险等航运保险产品创新。

目前，全球航运融资市场当中，伦敦作为国际航运金融中心，其航运融资市场份额为 18%，而中国提供的资金和服务不到 5%。虽然差距明显，但一个较好的势头是，这种差距正在缩小。汉堡商学院航运学院院长奥勒提斯·席纳斯曾用详尽的数据分析了航运金融现状，指出亚洲尤其是中国金融机构在航运金融发展中潜力巨大，或将成为航运金融潮流的最大引领者。

3 掌握航运“定价权”

在大连海事大学世界经济研究所所长刘斌看来，由海运大国变为海运强国，除了航运金融业的发展，更重要的还是要掌握航运“定价权”。

“中国造船企业手持订单量位居世界第一，海运量占世界三分之一，集装箱吞吐量大概占世界的 20%，看着红红火火，但我们赚的钱并不多，我们还是处于粗放的靠规模赚钱的状态，而美国则是靠定规则赚钱，比如船舶靠岸时二氧化碳的排放量，超了要罚款；比如在投资资本市场、进行船舶运力期货交易等方面，中国仍缺乏存在感。”刘斌表示。

刘斌表示，欧洲航运界虽然不像美国那样通过资本市场赚钱，但在“定价权”方面也不含糊。欧洲马士基和地中海航运一直是世界航运界的领军企业，它们通过操纵船型，引领船舶不断大型化、深水化、信息化、现代化、资本化，同时控制燃油市场。

日本航运公司则以产权形式打通了整个产业链，日本商船不仅运输货物，也投资集装箱厂、物流公司和港口，既投资上游的产业，比如巴西淡水河谷、澳大利亚力拓和必和必拓的铁矿砂，也投资下游的钢厂，不是那种所谓的产业战略联盟，而是通过产权形式形成的产业链竞争，获得“定价权”。

“反观自身，我国对运价的把控力，与在航运界的硬实力是不匹配的。现阶段，我们可以学习日本模式，打造我们的航运产业链，在国际市场获得更大的‘定价权’，另外，我们在船企的管理方面、船舶的成本控制方面以及航运风险把控方面也亟待提高。”刘斌说。

4 强化航海心理学研究

“在做海上搜救志愿者时，我曾碰到一名获救的船员，他的家人均在海上不幸遇难，他很伤心，怪我们不该救他，还趁我们不注意想轻生。那一瞬间，我意识到心理学在远洋航海中是多么重要。”中国首位穿越北冰洋的女航海驾驶员白响恩说。

航海是一种特殊职业，要求海员有强健的体魄、娴熟的专业技能，还须具备良好的心理素质。国际海事界有一组常被引用的数据：80%的海损事故是人的因素造成的；45%的船舶驾驶员在出现船舶、人员危险情况时都会不知所措，错失挽救事故的最佳时机。

对海员生理因素的调查很重要，对他们心理状况的关注也不可或缺。多变的海洋环境、高强度的工作压力以及长期与家人分离等因素，容易影响海员的心理健康，比如疲劳、焦虑、抑郁或者人际交往困难等心理亚健康状况，由于没有器质性病变，这些心理问题不容易被及时发现，但对整个航海事业的影响却不容小觑。

“如果不能及时被发现并进行疏导，很可能进一步发展为较严重的心理疾病，不仅不利于海员自身健康，也会给海事作业带来安全隐患。”上海海事大学信息工程学院教授曾卫明说。

公开资料显示，1960年以前，国际航海界仅有可数的几篇航海心理学文章。1978年，联合国政府间海事协商组织提出了必须改善船舶人际关系的重要观点，为在国际上正式认可航海心理学在航海中的作用迈出了第一步。此后，航海心理学逐渐成为一门独立的学科。

近年来，中国在航海心理学方面的发展也取得了长足进步。《环球》杂志记者从上海海事大学获悉，学校除了在日常课程中设有航海心理学，还在加大航海心理学技术层面的研究。由曾卫明牵头负责的一个近30人的团队，正在研究运用脑功能成像技术来检测不同海员心理健康状况，旨在通过定量分析，帮助和服务于海员的心理健康，从而进一步保障海事作业，提升中国远洋软实力。

据介绍，该研究通过有效的脑功能连通性检测和支持向量机方法进行无监督的心理健康评估分类器的学习，实现了受试海员心理健康状况的评估；随后将检测到的亚健康海员和正常海员出海前后脑功能网络的激活程度和中心节点的分布情况进行对比，借此进一步观察海员在长期出海后脑功能网络的变化趋势。

“希望能促成一种早发现、早评估、早干预的安全作业预警系统，保障海员心理安全，促进航运事业发展。”曾卫明说，这项研究先后获得了上海市教委科技重点项目、国家自然科学基金项目支持，并得到了国内多家航运公司的大力支持配合，目前仍在继续研究中。值得一提的是，该研究已获得2项专利，并在国际学术刊物上发表，引起世界航海界较大关注。

航海心理学作为应用心理学的一个崭新分支，其研究的历史较短，航海界和心理学界专门从事这方面研究的工作人员也非常少。曾卫明表示，研究数据比较难获得，除了需要招募更多的海员参与，在定位信息采集上也比较难，而且这种评估也不是一朝一夕能完成的，需要长期跟踪观察，从而保障科学研究的精准度，得出更为科学、客观的结论。

白响恩建议，以后或可借鉴飞行员行业的做法，定期对海员做心理测试，包括面试、招聘环节，都可以提前介入。[返回](#)

保税船供油市场全面放开后……

中国保税船供油市场在全面放开的背景下，或许不会出现市场参与者过多的现象，而是会形成有十多家牌照供油商云集的1~2个中国保税油物流集散定价中心，并覆盖周边省市港口

近年来，国家对能源市场的放开力度不断加大，“三桶油”以外的地方炼厂相继获得进口原油使用权及进口权并进一步获得成品油出口资质。去年，国家发改委出台《石油价格管理办法》，进一步推进成品油价格市场化改革，成品油市场全面放开的强烈信号不断释放。

保税船供油呈新气象

今年以来，成品油市场项下专业性最强且全面接轨国际市场的保税船供油市场不断呈现新气象。

3月底，国务院批准新一批七大大自贸试验区，其中浙江自贸试验区明确提出基于舟山自贸港区，探索以石油为首的大宗商品贸易和配置自由化为使命的战略规划。6月初，舟山市开展先行先试，选择4家有实力的企业发放首批自贸试验区内保税船供油业务经营牌照。

7月19日，商务部官网公布《原油成品油流通管理办法（征求意见稿）》，并首次在类似文件中公开明确提出“国际航行船舶保税油经营”资质问题，这意味着中国保税船供油市场可能逐步由寡头垄断市场转向全面开放市场。

为国际航行的船舶提供免税油品供应的保税船供油业务为何获得高度关注，并被浙江自贸试验区作为战略突破口呢？新加坡、荷兰鹿特丹及阿联酋富查伊拉三大全球保税船供油中心珠玉在前的成功典范是舟山市决策者最为看重并渴望比肩的。

单纯从传统意义的地方财税贡献方面来说，由于保税船供油业务根据国际惯例，企业进口和销售油品环节减免关税、增值税和消费税，对地方财税几无贡献，并有潜在的海关监管、安全环保等多环节风险。但是，新加坡依托保税油供应带来的淡水供应、生活补给、船员置换、设备维修、物流备件等航运辅助服务，并带动海运金融、船舶经纪、海事保险、法律服务等相关服务业进而成为全球海事中心之先例给有雄心成为中国保税船供油中心的舟山市无穷动力追赶。

市场发展滞后的原因

尽管市场一直认为中国放开保税船供油市场将给中国保税油经营量带来飞跃，市场将呈现井喷状态，但是仔细研判中国市场与全球三大保税船供油中心的区别，可以有以下发现。

在经营集约度上，中国长达2万海里的海岸线及渤海湾、长三角、东南沿海、珠三角和北部湾港口群的分布使保税船供油市场高度离散，而目前全球三大保税船供油中心都是集成度极高且船供油作业半径限定在20海里以内的枢纽海港。物流成本即一次到货成本、仓储及转驳费用作为保税油经营刚性成本让中国离散的港口在该项费用上远不及全球三大保税船供油中心有优势。

在资源竞争力上，中国炼厂为了追求经济效益往往深加工提高柴汽比，因此燃料油出产较少；同时，由于严苛的海关监管措施及对来料加工复出口繁琐规定要求，导致炼厂更无积极性组织生产保税燃料油。

在经营环境上，全球三大保税船供油中心利用经营的高度集中形成了产业链，且均已形成大货供应商、仓储商、批发商、驳船商、零售商、船燃中间商及代理各司其职的良好互动氛围，在区内均有普氏定价大货价格、批发价及零售价的公开定价系统及金融衍生品工具。保税船供油业务是微利行业，但由于资金密集度高、期纸货流动性强，其金融属性往往助力当地产业升级转型。

经营迥异于内贸完税油

接下来看看与保税船供油市场相对应的内贸完税船供油市场。根据现行政策，航行于境内港口间的船舶只能加完税油，目的港为境外港口的船舶可以加海关监管下的保税油，视同出口。据不完全统计，目前中国内贸水上供油企业超过500家，由于市场准入门槛不高，经营单位众多，市场竞争充分。市场参与者大致可分为四类：原交通部所属的水上专业供油企业（中石化长江燃料有限公司、中石化中海船舶燃料供应有限公司、中国船舶燃料有限责任公司），市场份额约占25%；中国石油、中国石化所属销售企业，市场份额约占15%；部分港航企业的供应公司，主要从事企业内部供油，市场份额不到10%；民营供油企业数量众多，发展迅速，服务对象主要是沿海捕鱼船舶和长江沿线往来船舶，当市场资源宽松时，市场份额最高可达50%。

保税船供油市场有截然不同于内贸船供油市场的特点。

第一，保税及入行门槛：保税油经营企业可直接从国际进口燃油，不占国内燃油进口配额，免征进口环节的关税、消费税、增值税，保税油免税特点决定了入行门槛不可能过低。当前舟山市审批就是类似于新加坡的船用保税油供应商的准入制度，从企业规模、管理质量体系认证、行业内的品行记录、客户群分布及数量、拥有供油船、储油罐等设备的质量和数量等方面给企业评分，预计未来将在全国范围内推广该经验。

第二，市场化及品牌认知度：由于远洋船舶的特殊性（船东可以哪里油便宜去哪里加油），保税船供油是国际上市场化程度最高的一种燃料商品。因为高度市场化，船东往往在选择保税船供油商时会看重其品牌及声誉。

第三，船供油加油点硬件条件：保税船供油加油点通常在正常港口范围内，也可以在近海或者公海海域。能否稳定持续提供足够多的可进行船供油挂靠作业的抗风避浪优质外锚地将成为保税船供油中心的必备硬件。

第四，船供油种类品种单一且标准度高：远洋船舶的燃油主要分为两大类，即轻油和重油。对于仅以重质燃料油为原料，不使用柴油（轻油）的远洋船舶，再加油时必须考虑限制硫含量的影响，尤其是目的港有硫排放限制时。无论远洋船舶的注册地是国内还是国外，通常都执行国际公认的 ISO 标准（国际标准化组织）和 ASTM 标准（美国材料与试验协会）。

第五，外汇管控背景下资金风险高：由于保税船供油业务往往对信誉好的客户授予 30 天信用额度且均为美元结算，在当前外汇管控背景下资金风险被进一步放大。

笔者认为中国保税船供油经营必然的集约化发展趋势及上述迥异于内贸船供油市场的经营特点决定了中国保税油市场在全面放开的背景下，不会出现市场参与者过多的现象，而是会形成有十多家牌照供油商云集的 1~2 个中国保税油物流集散定价中心，并覆盖周边省市港口。在舟山以外的其他港口中，全国前十大港口中每个港口会出现不到 10 家牌照供应商，其他较小港口牌照供应商预计 3~5 家。这些牌照供应商中将会有 5~8 家品牌优势明显、占据资源优势的大型实力企业脱颖而出，成为继中船燃、中石化、光汇、中长燃和中海燃供之外进行连锁经营的实力保税船供油企业。

综上，舟山市政府积极推进保税船供油市场取得突破就不难理解了。当前，舟山市石油仓储设施极大富裕、背靠杭州湾石化基地产能旺盛、辐射长三角地区物流便利及地处中国南北交通要道等有利因素，都与全球三大保税船供油中心有着太多重合之处，舟山市政府必然要在保税油市场上背水一战，并砌好中国保税油物流集散定价中心的“护城墙”。[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](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