

# 时事经济与航运

中国海洋运输情报网主办

2016年11月09日 (第1626期)

- ◆ 制造业 PMI 和非制造业 PMI 双双上升 经济增长动能增强..... 1
- ◆ 航运业整合任重道远..... 3
- ◆ 危机四伏 日本船企应对措施升级..... 5
- ◆ 福建船企求增量、稳运营..... 6
- ◆ 把握行业趋势 以创新和资本驱动我国船舶融资行业发展..... 8
- ◆ 信息化驱动转型 东莞港构建多边共赢生态平台..... 12

## 制造业 PMI 和非制造业 PMI 双双上升 经济增长动能增强

近日，国家统计局服务业调查中心和中国物流与采购联合会发布了中国采购经理指数。数据显示，10月份，制造业 PMI 为 51.2%，比 9 月上升 0.8 个百分点；非制造业商务活动指数为 54.0%，比 9 月上升 0.3 个百分点。

专家表示，制造业 PMI 和非制造业 PMI 双双上升，反映当前经济增长动能增强，经济出现短期企稳的态势。但也要看到，企业生产经营中仍面临一定困难，尤其是中、小型企业反映资金紧张的状况有所加剧，中、小型企业 PMI 未来能否持续回升至荣枯线之上仍需观察。

### 1 回暖 制造业生产和需求加速扩张

交通银行首席经济学家连平表示，10月制造业 PMI 是 2014 年 8 月以来最高值，五大分项指数全部上升。二季度以来制造业 PMI 整体呈回升态势，市场需求明显回暖，企业生产逐渐加快。

对于制造业 PMI 上升幅度较大，国家统计局服务业调查中心高级统计师赵庆河表示，首先是生产和市场需求回暖，扩张有所加快。生产指数和新订单指数分别为 53.3%和 52.8%，比 9 月上升 0.5 和 1.9 个百分点，均为今年以来的高点。此外，新动能加速聚集，结构持续优化。高技术制造业和装备制造业 PMI 分别为 53.7%和 52.3%，比 9 月提高 1.3 和 0.4 个百分点，均为一年以来的新高。另外，供给侧改革取得积极进展，部分传统行业生产经营状况有所改善。近期市场供求关系发生积极变化，化学原料和化学制品制造业、黑色金属冶炼及压延加工业、有色金属冶炼及压延加工业等传统行业的生产指数均高于上月，且处于扩张区间。

方正证券首席经济学家任泽平表示，PMI 超预期回升，主要受生产和订单回升带动。数据显示，10月大型企业 PMI 为 52.5%，比 9 月微落 0.1 个百分点，仍为今年第二高点，走势平稳；中、小型企业 PMI 分别为 49.9%和 48.3%，高于 9 月 1.7 和 2.2 个百分点，收缩幅度明显收窄。大企业显著好于小企业，表明 PMI 回升主要受房地产投资和基建带动。

值得一提的是，同日公布的财新中国制造业 PMI，10 月录得 51.2，高出 9 月 1.1 个百分点，为 2014 年 7 月以来最高，与国家统计局公布的制造业 PMI 一致。财新智库莫尼塔宏观研究主管钟正生表示，制造业似乎明显回暖。新订单指数和产出指数均大幅上涨，但投入价格指数和产出价格指数的更快上涨反映出通胀压力开始显现。中国经济短

期企稳，主要依靠政策维稳，后续政策支持可能仍然需要，否则工业生产有被投资拖累的风险。

## 2 隐患 中小型企业资金紧张加剧

赵庆河表示，也要看到，企业生产经营中仍面临一定困难。由于全球经济复苏乏力，进出口形势依然严峻。新出口订单指数和进口指数分别为 49.2%和 49.9%，均在临界点之下。此外，反映资金紧张、市场需求不足的企业比例仍超过四成，尤其是中、小型企业反映资金紧张的状况还有所加剧。

连平也认为，中小企业经营情况能否持续好转，现在还很难说。他表示，10月中、小型企业 PMI 都出现明显的反弹回升，可能受到了大型企业需求回暖的带动。中、小型企业的民资占比相对较高，1-9月民间资本投资增速上升 0.4 个百分点至 2.5%，停止了持续下行的态势，从侧面印证了中、小型企业经营状况下行压力可能得到缓解。但中、小型企业 PMI 仍然位于荣枯线以下，未来能否持续回升至荣枯线之上仍需观察。

中国物流信息中心分析师陈中涛表示，原材料成本上涨加快，运输成本上升较多，企业成本负担加重也需要关注。制造业购进价格指数下半年以来持续上升，10月份升势加剧，达到 62.6%，较 9 月上升 5.1 个百分点。从调查来看，反映原材料价格上涨的企业比重达到 26.5%，较 9 月上升 4.7 个百分点，为 2013 年 4 月份以来的最高值。一些企业反映，煤炭、焦炭以及塑料原料 PP、PVC、PTA 等产品价格上涨较快，成本压力加大。另外，反映运输成本上涨企业数量明显增多，在受调查企业中的比重达到 30.5%，较 9 月上升 4.6 个百分点，连续 3 个月上升，最近两月升幅明显扩大。

陈中涛表示，10 月份 PMI 指数回升明显，走势表现好于预期，预示四季度经济走势继续保持稳中向好。要继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策，适度扩大总需求，进一步巩固经济稳定基础。同时要利用好经济稳中向好的有利时机，着力推进供给侧结构性改革，注重企业“降本增效”，保持经济活力。当前，市场环境有所改善，企业订单不足矛盾有所缓解，生产活动扩张有所加快，但随着原材料价格上涨，企业生产经营成本又有所加重，一些企业虽有增产，但不见增效，不利于提高经济活力，不利于实体经济恢复。

## 3 向好 非制造业保持稳健态势

10 月中国非制造业商务活动指数为 54%，连续两个月环比上升，升幅较 9 月稍有扩大，是年初以来最高值。赵庆河称，服务业稳中有进，商务活动指数小幅上升。商务活动指数为 52.6%，比 9 月上升 0.3 个百分点，与三季度均值基本持平，走势总体平稳。随着制造业生产和市场需求的回升，生产性服务业经营活动较为活跃，商务活动指数为 55.5%，高于 9 月 3.4 个百分点。在“十一黄金周”的带动下，与居民消费密切相关的铁路运输、航空运输、邮政、电信广播电视和卫星传输服务、互联网及软件信息技术服务、旅游等行业商务活动指数处于 55.0%以上的较高景气区间，业务总量增长较快。

10 月份，建筑业景气指数为 61.8%，微降 0.1 个百分点，依然保持在高位。连平表示，1-9 月新开工项目计划总投资保持 22.6%的快速增长，基建投资增速较高，房地产开发投资增长提升，带动建筑业经济指数保持在高位。

值得一提的是，房地产销售价格涨势有所放缓。中国物流信息中心分析师武威认为，房地产销售价格指数虽仍保持在 53%以上的较高水平，但指数较 9 月有所回落，降幅接近 2 个百分点。进入 10 月，针对房地产市场的诸多政策密集出台，旨在从抑制投资需求以及资金管控等方面入手，遏制房价过快上涨势头，防止资产泡沫过快集聚的风险发生。10 月数据变化表明政策效果初步显现，但仍需关注指数后续变化。

武威认为，总体来看，非制造业经营活动增速持续加快、需求稳定，销售价格增速加快，就业持续改善，整体运行保持稳中趋好基本态势。值得关注的是，10 月中间投入价格指数今年以来首次升至 53%以上，环比升幅大于销售价格指数，特别是批发业的投

入品价格指数升幅明显。需关注指数后续变化，若投入品价格持续过快上升，将会给企业经营带来成本压力。[返回](#)

## 航运业整合任重道远

经历多年的低迷，航运业“寒”气逼人。

继韩国最大航运公司韩进海运于8月份进入破产保护后，近日有消息称，浙江远洋运输股份有限公司已宣告破产。而重组后的中国最大航运公司中国远洋也在今年创下上市以来三季报最大亏损——92.20亿元。这也是A股市场上，今年前三季度亏损金额最高的上市公司。

无独有偶，马士基集团发布的2016年第三季度财报显示，第三季度，马士基航运实际亏损1.22亿美元，这是马士基航运今年的第2次季度亏损，也是自2012年来的第4次季度亏损。

破产、重组、亏损，全球航运业怎么了？下一步该如何走向？

### 1 “亏”声一片

10月28日，中国远洋公布的2016年第三季度报告显示，今年1-9月，上海出口集装箱运价综合指数（SCFI）和中国出口集装箱运价综合指数（CCFI）均值分别为594点和694点，同比分别下跌23.6%和24.4%。SCFI和CCFI分别在3月中旬和4月末跌至400点和632点的历史最低点。

据WIND统计显示，今年上半年我国13家航运业上市公司实现净利润-39亿元，相比去年同期的63亿元，同比下降161%。航运业亏损情况日益加剧。

受市场运价持续低迷影响，中远航运公司集装箱航运业务收入增长不及箱量增长，加之年初因业务重组中集装箱租赁业务及干散货航运业务产生处置损失等非经常性因素，2016年1-9月，中国远洋合并口径累计实现归属于母公司所有者的净利润为-92.2亿元人民币，若扣除一次性非经常性损益，净利润为-68.2亿元人民币。

全球航运巨头马士基航运的日子也不好过。11月2日，马士基集团发布三季报。第三季度，马士基航运尽管货量增长了11%至269.8万FEU（去年同期为242.7万FEU），航线网络的船舶配载率持续提升，但平均运价降低16%至1811美元/FEU（去年同期为2163美元/FEU），营业收入减少11%至54亿美元，导致公司实际亏损1.22亿美元。

这已经是马士基航运公司连续第二个季度亏损，其今年前9个月的亏损达2.3亿美元。2016年第三季度的营收从去年同期的60.2亿美元下降至53.6亿美元，大幅下降了11%。

与此同时，马士基航运预计全年实际利润将显著低于2015年的13亿美元，同时明确表示2016年全年预计将出现业绩亏损。

亏损似乎成了航运巨头们的共识。近日，法国航运巨头法国达飞海运集团（CMA CGM）副董事长Rodolphe Saade称，今年全球最大的那些集装箱海运公司可能都无法盈利。

多名海运业高管估计，最大的20家运营商今年总共将录得最高达100亿美元的亏损，因为运力过剩令运费持续承压，几乎难以弥补燃油成本。

### 2 “整”成趋势

相比亏损，破产的现实或许更为残酷。

今年以来，先是韩国第一、世界排名第七的海运公司韩进海运宣布破产，后是国内的浙江远洋运输股份有限公司宣告破产，破产潮似乎不可避免。

据了解，浙江远洋运输股份有限公司隶属于浙江省交通投资集团，这也是后者的第三家航运平台“出事”，前不久，浙江省交通投资集团旗下台州海运有限公司、温州海运有限公司相继被曝进入破产程序。

Rodolphe Saade在10月26日于哥本哈根举行的丹麦海事论坛上，面对240多位嘉宾表示，“就班轮板块来讲，更多的破产事件恐将发生。”

在严峻的市场形势面前，整合成为了部分航运公司的最优选择。

日本海运巨头商船三井、日本邮船、川崎汽船 10 月 31 日宣布，将合并定期集装箱船业务。合并后，新合资公司将拥有 256 艘集装箱船和 140 万标箱运力，占全球市场份额的 7%。其年收入达到 2 万亿日元（约合人民币 1292 亿元），成为全球第 6 大集装箱航运企业。

日本三大航企签署的协议显示：三方将在 2017 年 7 月 1 日共同出资 3000 亿日元（约合人民币 194 亿元）成立新合资公司。其中，日本邮船将占股 38%，川崎汽船和商船三井各占股 31%。在经过一系列的业务整合后，新合资公司将在 2018 年 4 月 1 日开始运营。据称，通过合并削减成本每年可带来约 1100 亿日元的经济效益。

在此之前，航运业已有多起并购整合案例。德国赫伯罗特公司今年 7 月宣布并购阿拉伯联合航运公司。去年，法国达飞海运集团宣布并购新加坡东方海皇集团。中国的中远和中国海运也宣布了合并计划。

作为业内仅剩的“金主”，马士基航运也势必将在这场并购潮中大快朵颐。该公司早在 9 月就已宣布，未来马士基将停止订造新船，重心转向并购，并且已准备好 120 亿美元的并购资金。

分析师们表示，这些交易的驱动因素都是航运公司努力挖掘规模效益，没什么可以掩饰这些交易的防御性质。

合并将成为本行业最主要的趋势，在过去的几个月里，合并或整合已经见怪不怪了，更多的整合即将到来。

### 3 “改”出效益

为应对低迷的航运市场，航运巨头们纷纷采取“两条腿”走路，一条是对外兼并重组，另一条则是对内进行改革。

中国远洋方面称，公司全资子公司中远海运集运仅用半年左右时间，完成了组织架构、管理团队、营销团队、航线网络与联盟、营销与客服政策、集装箱管理、供应商管理、信息系统等方面的整合，完成了“双品牌”到单一品牌的平稳过渡。通过优化航线网络、供应商管理和集装箱管理，努力实现协同效应，第三季度归属于母公司所有者的净利润较第二季度减亏约 7.14 亿元人民币。同时，通过业务改革重组，确立了中远海运港口在全球码头业务中的重要地位，通过与中国远洋集运业务上的战略协同，全面提升了公司在全球集装箱码头行业内的竞争优势。公司码头前三季度总吞吐量约为 7023 万标准箱，同比保持 3.9% 的增幅。

巨头马士基正在经历一场大变革，将努力保住其作为全球最大集装箱航运公司的地位。该集团在 9 月曾表示，将集中精力进一步发展航运业务，并将分拆马士基石油以及马士基石油钻探和马士基油轮等相关业务。

业内人士分析，马士基集团的业务将被重组为两个独立的业务板块：马士基海运及物流板块和马士基能源板块。海运及物流板块将基于由不同品牌组成的单一公司架构，专注于促进增长和协同配合，以更为一体化的方式管理和运营相关业务。

马士基集团认为，在未来三年内，协同作业可以使投资资本回报率实现两个百分点的改善，但 2016 年尚不会有协同合作的实质性进展。

另一个航运“大佬”达飞轮船则在成本控制方面做得较好。Rodolphe Saade 在 9 月份曾表示，未来 18 个月内将降低 10 亿美元成本。据了解，达飞轮船围绕旗下航线网络重组、燃料成本、出租和物流的优化作了一些努力，至第二季度，达飞轮船单箱运营成本实现了 10.7% 的降幅。

### 4 握指成拳聚合力

经历了几年的低谷，航运业没有迎来春暖花开，而是继续演绎着没有最低只有更低的“魔咒”，亏损、破产、重组，市场一片惨淡，但我们也应该看到当前低迷的航运背景，正是企业兼并重组、提高行业集中度的好时机。

面对产能过剩、需求不足的困局，谁都无法独善其身，在此情况下，抱团取暖，合作共赢，无疑是航运企业的首选。

近几年来，航运企业强强联手的好戏不断上演，航运联盟、航运集团的规模越来越大，行业集中度越来越高。中国航运巨头中国远洋运输（集团）总公司和中国海运（集团）总公司合并成立新集团，成为全球第四大集装箱班轮公司和以总吞吐量计的全球第二大码头运营商。日本最大的三家船运公司日本邮船、商船三井和川崎汽船宣布将合并常规集装箱业务，合并后的业务将占有 7% 的全球市场份额，位居行业第六。全球航运联盟 CKYHE 联盟在亚洲-欧洲航线的市场占有率为 25%；2M 联盟占有 34% 的市场份额；O3 联盟，在亚洲-欧洲这条全球最繁忙的远洋贸易航线中，其货运市场占有率为 22%。种种迹象表明，航运业正在进行着一系列足以改变格局的合纵连横。

市场的每一次变革都会带来新的机遇。作为典型的周期性行业，航运业总会随着市场调整到位而触底反弹。而机会都会留给有准备的人，在目前的形势下，我国航运企业更要握指成拳，加强与港口、货主之间的合作，赢得金融机构的信任，寻找政府部门的政策支持，适应市场的同时，练好内功，在市场严冬中求得生存发展，迎来春归。[返回](#)

## 危机四伏 日本船企应对措施升级

受日元升值、劳动力短缺、海外投资失败等因素影响，日本造船业正加快推进结构调整，积极应对危机挑战。当前，日本船企采取的具体措施在之前基础上进一步升级，力争尽快提升业绩并扭转困局。

### 1 当前面临的危机与挑战

#### 1.1 日元升值侵蚀造船利润空间

今年以来，日元对美元已升值约 15%。8 月 16 日，美元兑日元汇率甚至一度升破 100 大关。日元不断走强，给日本造船业带来巨大压力，一些在日元贬值时签订的盈利订单因为日元升值而出现亏损。2016 财年第一季度，日本 9 家主要造船企业合计营业亏损 182 亿日元（约 1.8 亿美元），三井造船、石川岛播磨重工（IHI）、名村造船、佐野安船渠均出现较大亏损。

#### 1.2 劳动力不足制约造船业发展

随着 2015 年日本接获大量订单，日本造船业的熟练工人、设计人员、管理人员短缺问题愈发严重。熟练工人不足，已经成为当前日本船厂提升产量的主要瓶颈。据日本国土交通省（MLIT）统计，其国内船厂熟练工人数量已经由 2010 年造船完工量达到高峰时期的 7 万多人，下降至 2014 年的约 6.5 万人。日本劳动人口减少、工人涌向建筑等行业，也加大了船厂招聘工人的难度。如何确保和培养设计队伍，是日本造船业面临的另一大挑战。2001 年，其船厂文职/技术人员有 1.9 万人，2012 年减少至 1.5 万人，2014 年减至约 1.4 万人。可见，技术人员数量的下降大大削弱了船厂研发设计能力。此外，日本船厂还面临管理人员不足的问题。MLIT 预测，日本造船业在未来 10 年需要培养约 2000 名专业人才，才能满足需求。

#### 1.3 投资巴西失败，海工业务拓展受挫

国民经济萎缩、贪腐问题严重、油价暴跌导致巴西商业前景黯淡，日本船企纷纷抛售所持有的巴西船厂股份，退出巴西市场。今年 1 月，三菱重工、三菱商事、今治造船、名村造船和大岛造船抛售持有的巴西 Ecovix 船厂的全部股份，宣布巴西船厂投资项目失败。4 月，IHI、日晖化工建设株式会社和日本联合造船出售持有的巴西最大船厂 EAS 的全部股份。据悉，上述 3 家日本企业曾在 2014 年向其投资 140 亿日元（约合 1.2 亿美元），获得该船厂 33% 的股份。

### 2 最新应对措施

#### 2.1 继续加大硬件投资力度，提效降本

2016年，日本船厂继续进行硬件设施投资，以满足建造量增加，尤其是大型船舶建造量增加的需要。其中，今治造船将在2017年秋季前收购西条船厂毗邻的5万平方米土地，建设装配码头，提升造船效率。日本联合造船计划向广岛县吴市造船厂投资30亿日元（约2980万美元），增设涂装设施，并安装船体分段起重机，设备2017年投入使用后，其大型集装箱船年产能将提升40%。常石造船计划2017年在其广岛船厂建造中型油船，并为此投资20亿~30亿日元，以添置设备提高钢材加工能力，并扩建厂房，使船体分段产能提升20%以上。

## 2.2 扩招新员工，大量使用外籍劳工

为解决人员不足的问题，日本造船企业在政府支持下，大量招募新员工，尤其是加大外籍劳工的用工量。2016财年今治造船计划招募136名新员工，以满足丸龟总部船厂新船坞秋季投产的需要，2017财年还计划再招募90名新员工。日本联合造船下属吴船厂的越南实习生在2015年有60名，目前已达到约100名，今年还将增加至110名。

## 2.3 灵活调整接单策略和生产节奏

当前，日本船企大多数手持订单较为充足，在订单稀缺、船价持续下滑的形势下，很多企业开始放缓接单节奏，将重点转到高附加值船型，同时注重提高现有订单的盈利水平。川崎重工采取的措施是选择性承接超大型油船（VLCC）、超大型集装箱船、液化天然气（LNG）船和液化石油气（LPG）船订单。三井造船把提高产品附加值、改革制造业结构、扩大外围服务作为发展策略。常石造船启动“三年计划”，目标是选择或开发新一代战略性船舶，并正式宣布进军豪华邮轮市场。

## 2.4 强强联合，企业间继续深化合作

今年8月30日，三菱重工正式宣布，与今治造船、大岛造船和名村造船组成造船联盟，增强其在全球市场上的竞争力，进而与中韩船企抗衡。据悉，上述4家船企将在新型船型开发、零部件采购以及营销等方面开展合作，未来，三菱重工设计的船舶将由其余3家船企建造。

## 2.5 整合内部资源，提升竞争优势

川崎重工在中期经营计划（2016~2018财年）中，把结构改革作为船舶/海工业务的基本政策措施之一，重点是将坂出船厂作为母厂，使其与在中国投资的2家船厂整合，提升盈利能力。坂出船厂目前订单充足，而且以LNG船、LPG船为主，生产基本可以维持到2018年。在保持当前运营水平的同时，坂出船厂还将开展技术研发、人才培养工作。对在华投资船厂的成本竞争力和建造质量进行权衡后，川崎重工考虑优先在南通中远川崎建造LNG船、大型集装箱船、双燃料船等高技术船舶。[返回](#)

## 福建船企求增量、稳运营

福建省四大造修船基地之一的福安市，如今依然有船可造。不过，有别于当年民船、海工船市场的繁荣，如今船企以生存为第一要义，大家在一些低附加值的船型上“狭路相逢”。在船市“寒冬”中，船企都达成了一种默契，就算薄利甚至面临亏损风险，生产线也不能停，员工队伍不能散。长夜漫漫，不能在黎明前倒下。

### 1 生存是硬道理：从“专家”回到“杂家”

福建省船舶行业以中小型船企居多。当年为摆脱产品种类杂、层级低的情况，这些船企纷纷在细分市场上下工夫，如今在汽车滚装船、海工船等中高端船型领域，也绝对算得上“专家”。不过，随着福建船企相当倚重的海工市场的低迷，这些企业不得不重新回到中低端市场，从“专家”又做回了“杂家”。

在福安市的赛江边，散落着多家背景各异、规模不同的船企。福建福宁船舶重工有限公司就坐落于此，该公司由福建东南造船有限公司、福建闽东电力股份有限公司、长城金融租赁有限责任公司共同持股拥有。“十二五”期间，福宁重工和东南造船累计交付的海工船超过150艘，如今福宁重工的码头上依旧停靠着数艘完工待交的海工船。这

家曾专注于中高端海工船建造的企业，如今努力调整产品结构，市场开拓虽艰难，但还是在补给客滚船、冷藏运输船等领域取得了突破。

今年1月，福宁重工成功打入印度尼西亚市场，获得了2艘客滚船建造订单。该型船入级中国船级社（CCS），总长106米，型宽20.4米，型深6.5米，设计吃水4.2米，采用双机双桨，主要用于沿海地区的货物装载运输及人员运输，首制船计划于今年年底交付。

今年6月，福宁重工与当地一家水产品贸易有限公司签订了1艘海上科研补给冷藏船建造合同，该船已于9月初正式开工，这是福宁重工首次涉足科研补给冷藏船领域。据悉，该船总长83米，型宽13.8米，型深6.88米，吃水5.1米，主机功率为1540千瓦，设计航速达12节。冷藏设置方面，该船配有3台20型螺杆式制冷压缩机、1台16型螺杆式制冷压缩机。冷冻量方面，其可让60吨鱼品一次性冷冻达到零下35摄氏度，并提供60~70吨冷海水，装载1600吨鱼品。据业内专业人士介绍，该船是集饱和盐水电速冻、设备速冻、消防、海上补给、灯塔维护保养于一体的多功能新型船舶。

截至目前，福宁重工今年共接到4艘新造船订单，很难保证生产线的连续运转。“承接订单的压力很大，我们要为今年年底、2017年的开工做准备，很可能出现断档，因此需要尽快有新订单补充进来。”福宁重工董事长方可荣深感接单“压力山大”。由于市场上基本无船可接，福宁重工从中高端海工市场转型，在低附加值的船舶市场竞争。“现在船价都很低，我们要保持一定量的订单维持生产，来稳定员工队伍，维持企业的正常运转。”方可荣说。

福宁重工的最大股东——东南造船今年也在积极拓展产品线。今年年初，东南造船签订了1艘海上风电场运维服务船的建造合同。该船总长19.5米，为铝合金双体船，入级CCS，主要用于海上风电场日常的运行与维护。随后，东南造船又签订了5艘海上风电场运维服务船建造合同。

今年4月，东南造船签订了1艘106米客滚船建造合同，该船与福宁重工的106米客滚船系同一个印尼船东。9月，东南造船又战新领域，与马来西亚船东签约建造2+2艘6500吨油化船。该型船总长109.98米，型宽17.6米，载员15人，入级美国船级社（ABS），为钢质双机双桨尾机型液货船，用于散装运输闪点小于60摄氏度的多种成品油或化学品。

## 2 “狼多肉少”：努力抓住每一个机会

2014年年底，作为全球最大群岛国家的印尼宣布将投资699万亿印尼盾（约合574亿美元）实施“海上高速公路”建设项目，其中101.7万亿印尼盾将用于购买船舶，这给福建船企带来机会。然而，由于市场上订单稀少，每出现一个订单信息，均有多个船企一拥而上。印尼需要更新船舶的消息也是如此，消息一出，福建多家船企都加入了竞争者行列。福宁重工今年接获的2艘印尼客滚船订单，就有不少船企与其争夺。从世纪华海（福建）船舶重工有限公司此前官方发布的信息来看，该公司去年就在积极争取印尼的客滚船订单，甚至透露将建造首批6艘88米客滚船，标的金额超过4亿元人民币，之后还将有各种型号的客滚船订单金额达数十亿元，不过此事尚无后续。

印尼被称为“千岛之国”，岛屿之间的人员、物资运转很大程度上需要依靠摆渡船。然而，印尼的客滚船多已陈旧，更新换代需求大，政策的出台更鼓励了不少营运商投资建造新的客滚船。据预测，印尼未来5年的客滚船市场规模将达到100~200艘。福建船舶界人士表示，这确实是如今萧条市场中难得的机遇，然而，这100~200艘客滚船的潜在市场，恐也难解福建船企的燃眉之急。一方面，印尼民间资本相对缺乏，这些客滚船运营商倾向于在资金条件较好的船厂建造，接船后再向印尼当地银行抵押贷款，投入新建后续客滚船中，这恐怕对以民营企业为主的福建船企来说不是好消息；另一方面，摆渡船的技术含量相对较低，一旦这个市场变热，船企间的竞争自然会演变成价格战，未来的竞争恐怕会更加激烈和残酷。

深厚的海外根基，甚至是血液中都洋溢的海外开拓精神，都深刻影响着福建造船人。为了生存下去，除积极争夺印尼船舶订单外，福建船企还远赴新西兰寻找商机。今年，通过多次的考察、交流，部分福建船企和新西兰当地政府、企业进行了对接合作。

今年3月，由福建省商务厅牵线搭桥、福建省船舶出口基地商会组织了9家船舶相关企业出访新西兰，被新西兰媒体称为“21世纪海上丝绸之路福建海洋海事代表团的访问”。在新西兰奥克兰市期间，福建海洋海事代表团应邀参观了桅标、水陆两用艇的生产企业。奥克兰素有“千帆之都”的美誉，当地游艇码头的管理、布局设计都给代表团成员留下了深刻的印象。

新西兰奥克兰市政府发展局投资及国际关系处负责人也前往福建省船企实地考察，并与福建部分造船、修船、游艇、船舶设备配套企业的高层管理者进行广泛接触，就合作事宜开展深入交谈。

5月上旬，新西兰一家海事服务公司负责人考察福建、新西兰两地的船舶设备制造公司和游艇制造公司，就代理销售两家企业的产品等事项进行了洽谈。

据了解，目前，福建一家主业为渔船制冷设备的企业，有意向与新西兰游艇制造企业展开进一步合作。该公司看准了一款水陆两用艇，该产品采用碳纤维材料制造，配置有登陆功能的驱动轮系统，可用于抢险救灾、水陆游玩、冲锋登陆等。还有多家福建船企有意向与新西兰当地企业合作开展有关项目。[返回](#)

### 把握行业趋势 以创新和资本驱动我国船舶融资行业发展

截至2016年10月，Clarksons海运指数年内均值为9256\$/DAY，比过去26年的均值低73%，主力船型指数全线下跌。在此背景下，目前年内全球新造船市场成交量仅约320艘、2300多万载重吨，创下20年来的最低值；以载重吨计，成交量比过去20年的均值低77.6%。实体领域的大幅收缩必然对应金融市场投资的急速下跌。据Clarksons统计，目前年内全球新造船市场的合同金额仅260亿美元，依此测算，全球新造船融资市场规模最大仅为200亿美元，与过去年份有大幅下跌。

在金融危机爆发近乎10年之际，面对大环境的起伏动荡，船舶融资行业内格局的变化是必然的。剖析、预测行业未来格局变化，例如，传统欧洲银行收缩船舶融资的趋势是否仍将持续？资本市场对航运领域几乎关闭的大门何时有望开启？私募股权是否能保持对航运业的兴趣？ECA融资、融资租赁等替代性船舶融资的潜力到底有多大等？探析这些问题对中国船舶融资行业提高国际市场份额，实现良性、可持续、健康发展，发挥资本对行业发展战略的引领作用具有一定参考意义。

#### 1 传统欧洲银行信贷：收缩规模，提高门槛

航运市场陷入低迷周期和银行业监管政策升级的双重不利影响，致使欧洲银行开展船舶融资面临的挑战和压力不断加重，撤离并收缩船舶融资规模，提高客户、资产门槛，关注细分市场成为主旋律。据统计，金融危机前欧洲主要船舶融资国家在航运融资领域的市场份额合计高达85%，2008年全球航运资产规模前20的银行无一例外在欧洲，而2015年欧洲银行市场份额已跌至62%，并已有3家亚洲银行排名进入前10。绝对值来看，2015年末欧洲银行船舶融资余额为2540亿美元，比2010年下跌47%。

航运市场低迷对银行的打击无须赘述。监管政策方面，2008年金融危机后，欧美银行体系的高风险特性、脆弱性逐步暴露，巴塞尔协议III、欧洲银行业管理局（EBA）新的资本要求指令IV（CRD IV）和资本要求规则（CRR）、修订的《德国银行法》（KWG）、SolvV和MaRisk等对银行业提出了更加苛刻的资本充足率、流动性覆盖比率等要求，加之航运业不良资产率不断攀升，导致德国北方银行（HSH Nordbank）、德意志银行（Deutsche Bank）、苏格兰皇家银行（RBS）、法国兴业银行（Societe Generale）等船舶资产排名靠前的银行陆续收缩或整体出售航运贷款。

2008年至2010年，银行收缩船舶信贷的趋势尤为明显，此后至2015年，银行业经过调整后，欧洲银行的Tier I资本充足率超过了14%，亚洲和美国银行的Tier I也超过了11%，部分银行对船舶融资的投放力度开始逐步回升，但总体融资规模处于谨慎收缩状态。同时，传统信贷对船舶融资的门槛也在不断提高。数据显示，2016年银行船舶融资的利率加点已达到了290BPS，比过去10年的均值高了73BPS，融资年限平均维持在7年左右，期限10年以上贷款占比大幅下降；融资比例大都降至60%-70%。可见，由于航运市场长期不景气，银行船舶融资的条件趋于苛刻、审慎。

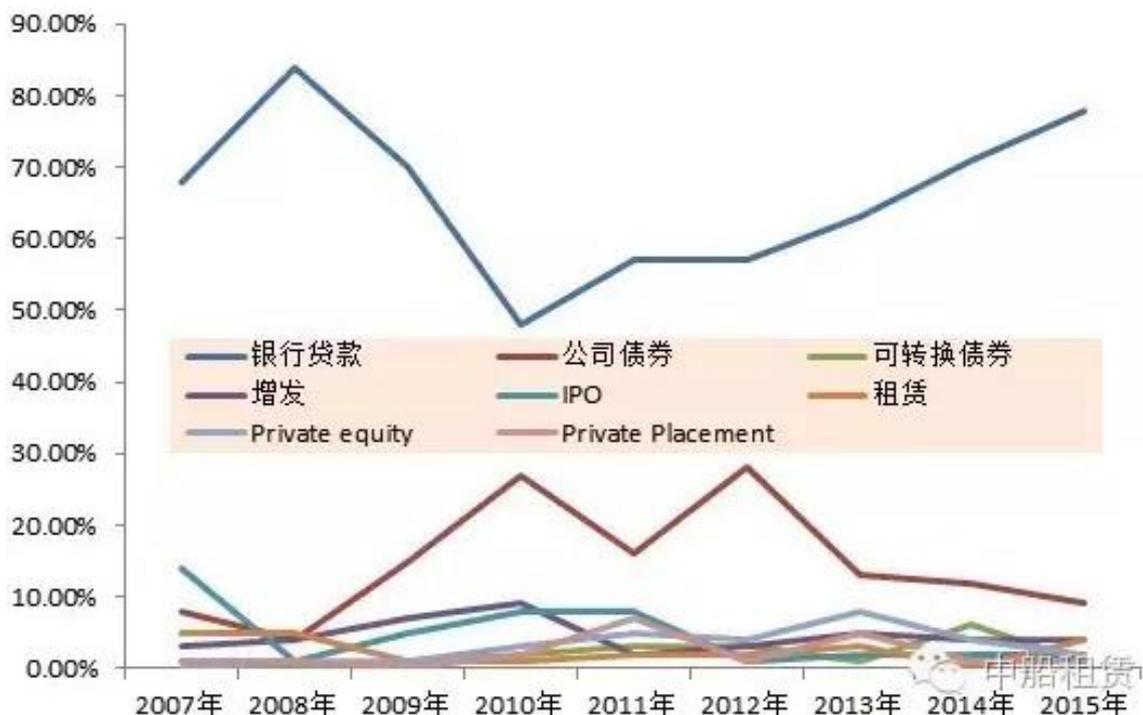


图 1 近年全球主要船舶融资方式的融资金额比例  
(数据来源: Dealogic)

趋势方面，银行信贷在船舶融资领域市场份额第一的地位不会改变，这是金融市场的基本规律所决定的。其中以下趋势值得关注：

(1) 在航运业短期内缺乏大幅回暖预期的背景下，处理“存量”不良航运资产将是欧洲银行中短期内的主要任务。其中，德国 KG 模式的崩塌，会致使德国这一百年船舶融资强国对航运业的信心遭受巨大打击，负面影响长期难以消除；

(2) 开展“增量”业务方面，融资条件将更加苛刻，而且将重点关注细分市场，对客户的选择标准将越来越高，主要针对资信情况较好的大型航运公司开展业务；

(3) 近几年新进入船舶融资领域的银行由于没有历史包袱，例如，ING、Unicredit、ABN Amro 等，开展增量业务的规模将超过目前航运资产排名靠前的银行，即全球银行业航运资产规模排名面临重新洗牌。

## 2 新兴信贷：使命驱动，持续支持

虽然欧洲传统船舶融资银行对行业的支持力度有所降低，但受支撑行业发展使命的驱动，亚洲出口信贷机构（ECA）、商业银行近年来在船舶融资领域扮演的角色越来越重要，支撑方式包括直接信贷、提供担保或保险等。据统计，2015年 CEXIM 和 KEXIM 的航运资产余额在全球银行中的排名已分别升至第 6 和第 9 位，资产余额分别为 160 亿美元和 153 亿美元，而在金融危机前这两大 ECA 机构的航运资产排名均不在前 20 之列。同时，KDB、K-Sure（2015 年底船舶融资余额 50 亿美元）、CDB、Sinosure 等机构对船舶行业的支持力度也在不断加大。2015 年，韩国 ECA 机构相继设立航运产业基金，加大

对创新型船舶融资交易的参与力度。韩国研究机构表示，涉及韩国因素的船舶融资银行贷款、公司债券、权益性投资几乎都有韩国 ECA 机构的参与。

商业银行方面，亚洲和澳大利亚银行在国际船舶融资领域的市场份额不断上升，其 2015 年末的融资余额为 1283 亿美元，比 2010 年上升了 93.2%，未来有望进一步上升。其中，2015 年末中国银行的航运资产余额达到了 210 亿美元，进入全球前三。

未来 ECA 机构出于支持本国实体经济发展的初衷，其在船舶融资领域的支持力度有望保持稳定，甚至继续扩大。当然，ECA 机构的支持对象相对特定，即以支持本国的出口新造项目为主，加之航运市场持续低迷对其也产生较大压力，因此，ECA 机构对欧洲银行收缩导致的资金缺口的弥补也有限。此外，亚洲和澳大利亚商业银行或将与欧洲银行看齐，以收缩和提高门槛为主，当然，出现一批新入银行的可能性较大。

### 3 资本市场：嫌贫爱富，难有起色

在航运市场持续低迷的大背景下，资本市场“嫌贫爱富”的特性明显，对船舶融资市场的支持幅度迅速降低。据统计，2007 年 IPO 融资规模占航运企业融资的比例为 14%，而近两年这一比例仅为 2%。2016 年至今，航运企业在股票市场的融资交易仅有 18 起，为近年来的新低。其中，IPO 仅有 1 例；增发 17 例，募集资金总额约 15.5 亿美元；公司债券案例为 16 起，募集 45.3 亿美元；此外，还有一起 OTC 交易，募集金额为 678 万美元。

股票市场低迷的主要原因来自航运企业自身财务状况不佳。2016 年以来，散货船公司处于全面亏损状态；集装箱班轮业陷入大面积亏损，仅有个别区域性公司实现盈利；油轮、LPG 船利润同比大幅下降；海工市场持续低迷，行业继续大面积亏损格局；航运企业财务状况普遍堪忧，现金流持续流出，财务指标呈恶化趋势，债务重组频发，甚至出现破产重组，致使投资者对航运股失去信心。

债券市场一直是对银行信贷的重要补充，2012 年航运领域公司债券融资的市场份额一度超过 30% 之后，但是，随着航运企业经营风险的逐步暴露，其发行债券的量、价都受到很大限制；投资者对航运公司债券的风险认识也更加深刻，导致市场对航运公司债券的认可程度降低；因此，2015 年公司债券的市场份额跌至 10%。同时，航运企业发债的综合利率也在普遍上涨，对企业经营带来较大压力，挫伤企业发债的动力。

资本市场对航运领域的冷落是由“资本”的本性决定的，追求短期利益是其主要目的，因此，唯有航运市场的真正回暖和企业开始盈利才能保证资本市场重新开始青睐航运业。

### 4 私募股权：明确逐利，不能依靠

2008 年金融危机后，在全球经济衰退，银行业危机突出，航运业不良资产增多的形势下，航运业周期性明显、资本密集的特性迎合了私募股权的“投机性”心理，其加大对航运市场的投资，2009 年至 2014 年，PE 对航运领域的投资处于持续上升阶段，2013 年达到了 78 亿美元，在船舶融资领域的市场份额接近 10%，私募股权一度被称为航运业的“救命稻草”。

然而，航运市场的复苏却未像 PE 之前预测的那样而到来，多数 PE 未能达到盈利预期，且市场整体流动性不足，PE 通过 IPO 等方式在 3-5 年抽逃的企图也未达到，在此形势下，私募股权“投机”、“逐利”的本性显露，一方面，开始相继退出航运领域，继散货船和集装箱船领域之后，Greenbriar/Ardmore、Livanos/Euronav、Apollo/Princimar 等开始抽逃油船领域；另一方面，2015 年-2016 年 PE 大幅降低对航运市场的投资，2015 年融资额仅为 17 亿美元，预计 2016 年将缩减至 10 亿美元左右。

短期内，在航运市场投资收益率不具备大幅反弹的背景下，私募股权再次大举进军航运业的可能性不大。中长期来看，经过上一轮的试水，虽然私募股权多以失败而告终，但是其积累了行业经验，对航运业的周期性有了更加深刻的体会，目前，部分 PE 也开始为下一轮投资积蓄力量，且其对船舶领域的投资更加侧重资产价值的考量，由新造

船偏向新船转售、二手船等领域，其投资结构也将更加复杂，注重与新产业投资者的合作。

### 5 租赁市场：双重属性，机遇可期

金融危机以来，租赁市场呈现新旧交替，不断创新、演变的局面。由于航运市场的持续低迷以及自身结构的弊病，传统的以德国的 KG 基金、挪威的 KS 为交易架构的税务租赁，以及新加坡的船舶信托基金等租赁模式都受到严重挑战，曾经“风光无限”的 KG 船舶基金竟然全线覆灭，其他国家租赁结构下的基金业绩也都出现大幅下滑或重组。不过，出于没有历史包袱，以及对本国航运、造船业发展支持的需要，租赁模式在韩国、中国开始快速发展。

金融危机爆发后，韩国的金融机构很快就利用融资租赁模式开始支持本国航运、造船企业的发展。同时，在 ECA 机构的积极撮合下，韩国的船舶产业基金发展非常快，自 2002 年《船舶投资公司法案》颁布以来，韩国已有 150 多支船舶产业基金成立，并进入实质运作阶段，包括 KOMARF、KSF、GlobalMarine 和 KMARIN 等。同时，KDB Capital、Shinhan Capital 等 4 家租赁公司也在提高船舶融资业务的比例。

中国的船舶产业基金框架下的租赁模式发展虽然缓慢，但融资租赁模式成为替代性船舶融资解决方案的重要组成部分。租赁公司经营模式灵活，可开展供融资租赁、经营租赁、权益性投资等多种业务，对国际船舶融资市场的贡献力度逐步扩大。据统计，2016 年至今，中国租赁公司的经营租赁新造船规模达到了 200 万总吨，占中国船东总下单量的 30%。目前，融资租赁已成为中国仅次于银行贷款的第二大船舶融资工具，其具有在航运资产和银行信贷、民营资本、私募股权、私募债券、产业基金等之间架起桥梁的功能。目前，各类资本在人民币贬值预期持续的背景下，具有配置美元资产的意愿，这为租赁公司在航运领域发挥更大作用提供了有利支持。

趋势方面，德国、挪威、新加坡等租赁模式由于历史包袱沉重，在此轮航运下行周期中遭受严重打击，短期内难以恢复。反观亚洲国家，韩国租赁交易结构创新特征明显，权益性资金和债权性资金的结构都比较多元、复杂，一定程度上分散了项目风险，比较适应投资者在市场低迷期的要求。中国融资租赁模式的本质特征决定了其发展优势，其很好的结合了物权与债权，一定程度上弥补了银行信贷单一债权结构下的弱点。同时，这两个国家没有历史包袱，且都有继续发展船舶融资的内生动力，即促进国内船企接单、交船，支撑国内造船工业发展的使命，因此，其将继续对船舶融资领域加大支持。

### 6 专业租赁公司应发挥改革领军作用

总体来看，不同船舶融资方式未来对行业的青睐程度及发展前景基本上取决于不同交易方案的基本属性，以及航运市场的大环境走势，以下几点值得关注：（1）传统欧洲银行由于受到更加苛刻的监管政策和航运市场持续低迷的双重打击，存量业务方面其将伺机大规模处置不良资产；增量业务方面其将持续缩减船舶融资新增投放量，并不断提高客户信用、资产标准、项目现金流预期门槛等，同时，对融资利率、贷款期限、担保条件等也将提出更加苛刻的标准；（2）航运业在资本市场融资的可行性降至 2012 年以来的最低点以后，短期内难以恢复；（3）PE 对航运业暂时失去信心，短期内大面积回归的可能性不高；（4）韩国、中国的 ECA 机构，及租赁模式在船舶融资领域的重要性将日趋凸显；而且，亚洲的 ECA、商业银行船舶融资与融资租赁结合的必要性和必然性将会更加突出。融资租赁的本质是一种增信手段，市场风险、信用风险等达不到银行控制标准的背景下，通过融资租赁模式的增信在银行船舶融资交易中将更加普遍。

船舶融资市场需求方面，船东、航运公司现阶段可用于投资新造船的自有资金有限，外部融资形势也比较严峻，因此，新造船市场总规模有限，以业界预测的“十三五”期间每年 6000 万载重吨的新造船量为标准，全球每年新造船市场融资的需求大概在 400 亿美元左右。二手船方面，全球未来几年的船队规模大概在 18.5 亿载重吨，总体资产

价值在 8000 亿美元左右，每年需要再融资的规模也非常可观。总体而言，船舶融资的市场空间仍然较大。

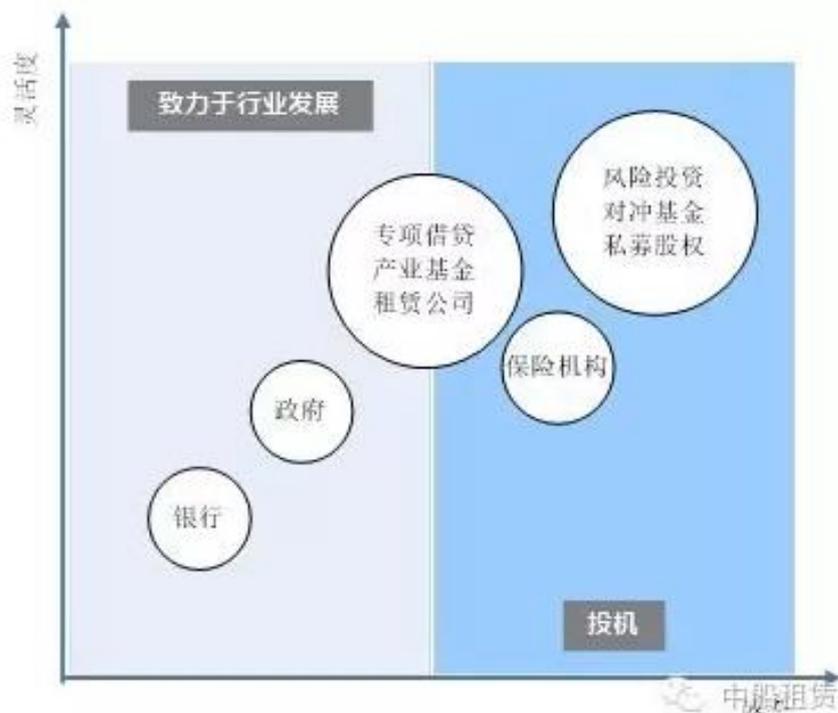


图 2 不同船舶融资机构的成本、灵活度和融资动机

综上，中短期内国内的租赁公司在船舶融资领域仍处于机遇期，同时，笔者认为，未来一定期间内，国内租赁公司在船舶融资领域也处于由快速发展期向成熟期转变的阶段，这一转变期对整个行业的可持续发展都具有至关重要的意义，转变的好，则前途可期，若不好，则市场竞争力和地位均将受到挑战。[返回](#)

### 信息化驱动转型 东莞港构建多边共赢生态平台

随着全球经济一体化和信息技术的发展，国内各大港口正处于转型升级的关键时期。与上世纪 80 年代相比，港口的功能发生了巨大变化，“大干快上”的建设节奏已然不应当前的发展现状。依托信息化技术，打造技术密集型的“智慧型”“生态型”港口，成为现代港口发展的新潮流。

2016 年 8 月，交通运输部组织召开做强做优做大国有港口企业座谈会，从更高层面进行统筹建设，要求加快港口转型升级。事实上，港口企业自身也已经意识到了信息化及高新技术会对港口发展所带来的驱动影响，并开始有所行动。2015 年 12 月，东莞港 5、6 号码头网上预约、电子过闸上线运行。2016 年 8 月 29 日，东莞港 7、8 号码头无纸化入闸全系统上线试运行，至此东莞港下属所有码头正式开启由主要依赖硬件设施投入向依托信息化技术提升综合实力转变的新历程。



### 1 纵向：秉承开放精神，打造港口上中下游全产业链闭环

当前各行各业都在积极探索“互联网+”的商业模式，互联网作为一个信息技术载体，优化了港口的物流生产，对码头生产效率提升、托运企业降低物流成本、提高社会车辆利用率等有显著推动作用。因而东莞港始终对港口信息技术革新秉持着积极开放的态度：依托信息化手段，实现了一次录入，全环节数据共享使用，提高了各环节的办事效率和准确性；同时积极与港口相关客户、船公司和物流链条企业的合作，不断整合信息流，保证信息的互联互通。

在推进信息化的进程中，一方面为了进一步提升口岸通关效率，2015年6月18日，在联检部门的推进下，东莞港正式启动了水运口岸“三互大通关”模式。在全国率先实现了陆运、水运、跨境电商之间的“信息互换、监管互认、执法互助”，“三互大通关”水陆一体化，大大提升了船舶、货物的通关效率。

另一方面，东莞港引入了无纸化入闸系统，该系统是基于专为业界提供完善及先进集装箱码头运营的易路顺 EV-CTMS 码头管理系统与港口信息化战略相融合的产物，主要从港口物流供应链生态视角层面加强了顶层设计与战略布局，优化了“船公司网上放箱”、“货代及拖车公司网上预约、网上支付”以及“拖车司机 APP 智能过闸”等基础作业流程，实现从工厂到码头之间的全程无纸化运作。真正意义上打通码头、船公司、车队、司机之间的信息壁垒，形成涵盖港口上中下游的全产业链闭环。

港口作为物流供应链中的核心枢纽，汇聚着巨大的信息流、资金流和物流。推进港口信息化,实现码头、船公司、车队、司机之间信息的即时互联与共享，有利于保证物流供应链各环节的资源得到最优化配置，进而为各行为主体实现“降本增效”、互利共赢的目标。



随着信息化在港口生产、管理、经营、决策与服务等各个环节的深入推进，信息化不再单纯地是港口现代化进程的重要推手，亦是港口发展战略落地实施的关键载体。

“未来，在港口物流供应链一体化，实现信息化综合集成与深度应用方面东莞港将会持续推进。借助物联网、云计算、大数据等现代信息技术，整合码头、场站、铁路、物流企业等信息资源，实现流程优化与业务再造，推动港口服务模式创新和业态拓展。使港口不再只是一个装卸场地，更是一个互联、共享的信息平台。通过资源整合与优化配置，降低运作成本，把节约下来的成本拿去回馈客户、回馈社会，这是我们未来的发展目标。” 东莞港务集团有限公司企业管理部副经理杨先龙表示。

## **2 横向：联动现代服务业，实现由区域枢纽港向服务型物流港转变**

今年以来，我国港口建设快速推进，港产发展生机蓬勃。作为珠三角东岸唯一的定位为内贸枢纽港的大港口，东莞港可以直接辐射珠东的东莞、深圳、惠州、河源等地区，通过水运集疏运体系建设，可以便捷辐射西江、北江流域地区，拥有便利的疏港公路和水路集疏运体系。2015年东莞港全港货物吞吐量达1.31亿吨，完成集装箱吞吐量336万标箱，在珠三角地区，仅次于广州港、深圳港，位列全球集装箱港口的43名。

依托良好的区位优势、发达的经济和货源腹地，东莞港开始布局与枢纽港相配套的物流、金融、信息服务、商务服务等现代服务业，积极发展“仓储+互联网”、“集疏运+互联网”的业务，推动建成4-6号保税仓以及普洛斯、百兴等普通仓；与盟大集团联手打造了全国首个临港O2O跨境电商服务平台；配合联检部门积极构建陆运、水运、跨境电商三位一体的“三互”大通关；在发展资本、技术密集型临港工业的同时，深入实施区港联动。实现由区域枢纽港逐步向区域性服务型物流港的转变，实现港口、城市与产业的第二次联动升级。

在“开放”“互联”“共享”理念体系下，东莞港依托技术性平台与信息化进行接轨，将港口与港口、口岸单位、供应链上下游客户、承运商及物流企业等有机连接起来，为其提供全方位、精细化、一站式的综合信息服务；而依托临港产业衍生出的现代服务业，城市功能逐步完善，进一步巩固了其枢纽港的地位，从而形成临港产业升级带动港口升级，港口升级助推城市升级，城市职能升级提升产业层级的良性联动发展局面，让东莞港成为真正意义上的多边共赢港口生态平台！[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