

时事经济与航运

中国海洋运输情报网主办

2017年9月25日 (第1705期)

◆ PPP项目实施中的问题和财政政策建议	1
◆ 国际油运的市场“迷雾”	3
◆ 从达飞订造新船透视班轮市场	6
◆ 大连港肩扛腹地走向世界	13

PPP项目实施中的问题和财政政策建议

在公共服务领域大力推广PPP模式，是我国顺应经济发展新常态、打造经济新增长点的重要抓手，也是改革公共服务供给机制、推进国家治理体系和治理能力现代化的重要制度创新。2013年以来，我国将大力推广PPP模式上升为国家战略，推动了PPP项目呈现出“井喷式”增长态势，也对政府管理尤其是财政管理提出了新的课题和挑战。特别是PPP项目管理上还存在一些问题亟需解决。

1 PPP项目实施中存在的主要问题

1.1 识别论证把关不够严格

加强PPP项目识别论证是加强PPP项目管理的第一道关口，不仅直接决定着PPP项目是否能够立项，也决定着财政中长期应承担的支出责任。目前，一些地方仍然存在假借PPP搞变相融资，突破PPP实施范围，规避或淡化PPP项目识别论证要求的现象。在识别论证时，由于受到技术手段等因素的制约，行业主管部门提交审核的项目建议书、可行性研究报告或项目实施方案编制不够科学严谨，财政部门在开展物有所值评价和财政承受能力论证时也难以科学合理预测和具体测算，定性评价论证的多，主观笼统判断的多，以至于一些PPP项目评价论证流于形式。这给项目后期实施埋下很大隐患，导致项目在落地运营后不得不额外增加财政支出，进而增加财政中长期支出的压力，不利于项目中长期财政规划管理。

1.2 激励相容机制没有有效建立

在PPP全生命周期中，项目运营风险高，政府和社会资本两者利益诉求差异大，建立利益共享、风险分担的激励相容机制，就成为PPP项目持续运营的核心和关键所在。由于我国PPP推广时间较短，还没有制定分行业的PPP项目中长期投资收益率确定标准，也没有对各类风险尤其是中长期宏观政策风险分担作出具体明确的规定，导致地方在实施PPP项目时很难把握。一些地方为了减轻财政负担，尽量压低投资收益率，弱化了社会资本特别是民营资本参与的热情，不同程度地影响到了PPP项目的落地进程和运营效率。相反，有的地方为了提升政绩引进社会资本，违背激励相容原则规定，通过费用补助、以奖代补等方式给予固定回报，承担不该承担的技术和经营风险，并私下承诺在一定期限后回购其在项目公司的股份，造成PPP项目实施变异，也增加了地方政府新的债务风险。

1.3 运营绩效评价难以真正开展

PPP 绩效评价的结果直接反映 PPP 项目的运营效益，也直接关系到社会资本、政府部门、项目使用者等利益相关者的切身利益。但是，PPP 绩效评价体系还不完善，对 PPP 项目的绩效评价目标、评价标准和指标体系等认定还处在理论和实践的探索之中，评价方法主要停留在传统的方式上，较为单一。PPP 绩效评价机构尤其是第三方机构刚刚兴起，复合型专业队伍不足，评价的科学性、权威性不够。PPP 项目财务核算不够全面、真实、完整，政府在转让项目公司土地、存量等资产资源时作价往往偏低，项目公司资产收益和成本核算不够健全，公司内部控制机制没有有效建立等等，也将直接影响到 PPP 项目绩效评价的结果，难以科学反映 PPP 项目真实运营效益。

1.4 地方政府支出责任和财力不够匹配

PPP 项目是公共产品，政府付费和可行性财力补助两类项目占比很高。目前对 PPP 项目这一新生事权和支出责任如何在各级政府间进行合理划分仍较为模糊，中央财政对地方实施 PPP 项目的转移支付较少，财力好的地方 PPP 项目落地较快，财力弱的地方 PPP 项目落地较慢，致使 PPP 发展呈现出不均衡性。从横向来看，中西部地区对 PPP 项目需求多，入库项目集中度高，但是落地率却低于东部地区。从纵向看，省会城市最多，其他市级递减，县乡一级项目最少。

1.5 法律保障和配套改革有待加强

大力推广 PPP 模式是一项综合性改革，关键需要法律保障，需要各部门协同，需要相关配套政策支持。由于缺乏专门立法，现有 PPP 管理各项制度层级较低，法律冲突较多，社会资本对 PPP 政策制度的长期稳定性心存顾虑。同时，行政管理体制改革滞后，社会公益事业多年来形成的“各自为政、各管一块”的格局没有彻底打破，各部门管理协调性较差。此外，PPP 项目所涉及到的土地、税收、价格、融资等相关政策不尽完善，也弱化了 PPP 项目管理的能力，影响了社会资本合作的积极性。

2 加强和规范 PPP 项目管理的财政政策建议

针对当前 PPP 项目实施中存在的一些问题，需要坚持问题导向，充分发挥财政职能作用，重规范，强管理，防风险，推动 PPP 项目持续健康发展。

2.1 强化财政中长期承受能力管理

我国 PPP 项目特别是政府付费和财力补助项目资金来源于财政各个年度预算安排，加强 PPP 项目财政中长期承受能力论证、防范政府性债务风险成为财政管理的首要任务。财政部门要根据三年来 PPP 项目的推广情况，对已经出台的 PPP 操作指南、物有所值评价指引、财政承受能力论证指引等规章制度进行评估完善，全面强化 PPP 正面清单管理。行业主管部门要严格执行项目识别论证管理制度，认真开展项目甄别，科学编制审核项目建议书和可行性研究报告。财政部门要严格开展物有所值评价和财政承受能力论证，恪守“年度全部 PPP 项目财政支出不得超过一般公共预算 10%”的硬性规定，强化 PPP 项目跨年度预算管理，切实保障财政在 PPP 项目全生命周期内的履约能力，坚决杜绝假 PPP 项目和超预算 PPP 项目上马。

2.2 健全收益补偿动态调整机制

我国推广 PPP 的目的是要引入社会资本尤其是民营资本，而社会资本参与 PPP 项目的目的是要获得相对稳定、可预期的投资回报。鉴于收益风险补偿等利益问题的重要性和复杂敏感性，国家应制定出台专门的具体指导性意见，严禁出现损害投资人合法权益或财政部门兜底回报的做法。一方面，要根据整个行业收益率状况，建立 PPP 项目投资收益率中长期动态调整机制，在 PPP 项目全生命周期实施不同阶段及时予以调整，实现政府和社会资本双方合作的帕累托最优。另一方面，要根据项目收益、运营成本支出变动等实际情况，建立政府财政付费或财力补助动态调整机制，稳定 PPP 项目现金流，确保 PPP 项目年度收益相对稳定。同时，要细化政府和社会资本各自承担的风险项目以及风险损失责任，建立财政风险补偿动态调整机制，将 PPP 风险损失降到最低限度，增强 PPP 项目运营的稳定性和可持续性。

2.3 加强全生命周期绩效管理

绩效评价贯穿 PPP 项目的始终，是 PPP 项目财政管理的主线。要按照“激励相容、提质增效”的总体目标，制定分行业项目绩效考核目标、考核标准和具体指标体系，项目识别论证时设定绩效目标，项目建设运营中进行绩效跟踪，年度结束后开展绩效评估。要健全 PPP 项目权责发生制会计制度，重点完善 PPP 项目收益核算和成本控制机制，加强 PPP 项目收益和成本核算跟踪监测，既确保公共资产收益合理计价入账和分成收入上缴国库，也严控社会资本虚增支出。要创新绩效评价方法，加强 PPP 绩效考评队伍建设，大力培育和引导 PPP 咨询机构开展绩效评价，切实增强绩效评价的科学性和公正性。要强化绩效评价结果运用，建立和完善绩效纠偏机制，增强绩效评价的执行力和约束力。

2.4 加大中央财政对下奖补力度

鉴于欠发达地区推广 PPP 需求很大但地方财力严重不足的实际，中央财政要改革传统公共服务领域财政投入方式，整合集中必要财力，做大 PPP 产业引导基金，做大 PPP 转移支付资金总量。要根据各地 PPP 项目实施的具体情况，进一步分清中央和地方以及地方各级政府的事权和支出责任，通过产业基金引导、财政转移支付、以奖代补等方式，向财力薄弱地区倾斜、向 PPP 项目实施好的地方倾斜。

2.5 加快法治建设和配套改革

要按照全面依法治国的要求，加强顶层设计，尽快出台政府和社会资本合作法及其实施条例，明确细化 PPP 管理相关条款，做到 PPP 管理于法有据。要大力推进政府职能转变，理顺财政部门和相关职能部门在 PPP 管理上的权责利关系，形成各个部门分工协作、统筹推进的工作格局。要完善和落实公共服务价格调整以及国家支持公共服务事业的土地供给、税收优惠、金融扶持等各项政策，形成政策合力。要完善 PPP 信息公开平台，加大监督检查力度，严格落实整改问责，推动 PPP 项目规范运作。[返回](#)

国际油运的市场“迷雾”

油气资源的分布与消费之间的不平衡催生了国际化的石油贸易，并进一步影响着世界经济的发展和经济体的战略安全。英国石油公司数据显示，去年原油国际贸易量达到 4241.3 万桶/日，占日均消费量 9655.8 万桶的 43.9%，其中海运是最大数量、高效和成本最低的石油运输方式。

从目前国际油运市场格局来看，市场化成分更加明显，主要的油运贸易也围绕供需端展开。石油输出国组织（欧佩克）仍然是全球最主要的原油供给方，北美、俄罗斯近年原油产能快速增长，全球原油供给市场逐渐形成三分天下的格局。从消费市场来看，也主要集中于北半球的亚太、北美、欧洲三大地区。

由于需求和供应结构的调整，近年油轮运输的平均运距不断变动，世界范围内的油气贸易和海上运输格局也在发生相应变化，国际油运市场波动性增强。除石油供需地缘关系的博弈之外，国际油运还充斥着多种市场“迷雾”。

1 过剩威胁

“过剩”是整个实体经济产业面临的最大潜在威胁。全球石油市场供大于求的基本面并未改变，尽管欧佩克落实了减产协定，但减产执行率一再降低。欧佩克最新公布的月度报告显示，欧佩克 8 月份原油产量下降 7.9 万桶/日至 3275.5 万桶/日；但需要实施减产的 11 个欧佩克成员国 8 月份减产执行率从 7 月的 86% 降至 83%。

与此同时，美国和俄罗斯这两大经济体正在经历前所未有的“石油繁荣”，在取得“页岩气革命”的胜利后，美国政府多举并措推行能源独立政策，“暂缓、修改或废除”奥巴马政府推出的“清洁电力计划”相关政令，并正式退出《巴黎协定》。从一系列动作来看，美国大概率不会加入减产梯队。美国能源信息署预估，今年美国原油日产量增加 40 万桶至 925 万桶，明年增加 59 万桶至 984 万桶。

俄罗斯时下正根据欧佩克的减产协议履行义务，8月份石油产量日均减产34.49万桶，但其重要项目一直加码推进，亚马尔LNG项目已探明天然气储量约1.3万亿立方米，其中富含的凝析油储量约6018万吨。据悉，该项目首条生产线将于10月份投产，2019年全面投产后每年可生产1650万吨液化天然气、100万吨凝析油。此外，俄罗斯不断研发并推广油气生产的新技术。据俄罗斯卫星网报道，日前俄罗斯秋明国立大学宣布研发出热气化学压裂技术，该技术最高可使石油产量增加6倍。根据该报道，服务公司计划将这项新技术推广应用，该技术很快就会应用于俄罗斯其他主要石油企业。

在需求端，全球石油的需求正在接近峰值。全球来看，34个经合组织国家加上中国、俄罗斯及巴西，虽然这些国家的人口总和占全球人口的40%，但石油消耗量却占全球总量的70%。随着全球核心人口增长的停滞，及新技术、新能源的开放利用，加之消费大国中国、印度经济发展失速，意味着需求大幅增长的可能性不大。

中国已经成为全球最大的石油进口国，也是拉动贸易和油价的主要动力所在。但海关总署数据显示，8月，中国进口原油3398万吨，相当于日进口量800万桶，为1月以来的最低水平。与之相对应，截至7月底，中国商业原油库存增至去年9月以来最高水平。石油储备方面，截至去年年中，中国建成了包括舟山、镇海、大连等在内的9个国家石油储备基地，可储备原油3325万吨。8月初，全球在航最大油轮“泰欧”号停靠宁波港，交付超过300万桶来自中东的石油。市场预计，由于中国石油储备的基础设施建设还处于在建过程，随着库存逐渐填满，进口增速可能回落。

2 新能源威胁

市场正在见证包括石油在内的化石能源退出历史舞台，即便没有具体年限。新能源俨然已经开始冲击国际石油贸易格局，一改以往态度，传统的石油巨头已经在跃跃欲试，寻求在新能源变局下的突破口。例如，欧洲一些油气企业开始大规模投标海上风电项目，以实现投资组合的多样化。彭博新能源财经发布的《2016年清洁能源投资》显示，去年全球可再生能源（不含大型水电）投资总额已经达到2875亿美元，较去年投资总额（3485亿美元）下降约18%。去年，全球海上风电投资总额达到299亿美元，同比增长40%，再创历史纪录。

同时，石油巨头们也在积极布局入股新能源企业以分散风险，将自身定位从“石油”转向“能源”，从单纯的石油供应转向能提供全套的能源解决方案。壳牌以530亿美元收购英国天然气集团，并加速布局能源转型，将新能源与天然气业务整合，全面布局投资新能源领域，包括清洁燃料、可再生能源和天然气发电。壳牌称，“随着全球人口增长，能源需求也将上升，我们必然需要大量能源。但我们需要的是更为清洁的能源，现在无疑正是全球能源实现转型的时机。”

同时，中东地区沙特阿拉伯、伊朗等产油国也对清洁能源兴趣浓厚，并对此投入大量资本。在重新评估自身的能源格局后，这些国家意识到：相比依赖石油获取收入，使用可再生能源为其经济和工业提供支持才是更具效益的长远之计。中东国家日照相当充足，这对于发展太阳能电力网具有非常大的成本优势。沙特阿拉伯一家新能源公司发布的《2017年新能源在中东北非报告》指出，今后五年中东和北非地区在新能源领域项目的投入将达到2000亿美元。截至2015年，上述地区的新能源发电量已经达到27.18万千瓦；在摩洛哥、迪拜、阿布扎比等国家（地区），太阳能电厂的发电量已经超过10万千瓦。

其他产油国如挪威、尼日利亚等，也都在加大对可再生能源的投资。挪威有意在未来10—20年达到可完全依靠新能源满足自身能源需求。在英国政府成功的政策引导和财政支持下，拥有大量海上平台技术和运营经验的英国能源企业，正向世界各地大量出口海风、浪、潮汐等清洁能源、设备与服务。

同时，全球产业生态正在重构，许多国家纷纷调整发展战略，在新能源、智能网联产业加快产业布局，作为燃料的石油能源也正在进入平台期。近日，工信部副部长辛国

斌透露，中国将制订停止生产销售传统能源汽车的时间表，这是工信部针对燃油汽车禁售的首度表态。目前中国汽车保有量接近 2 亿辆，对燃油的需求量可想而知。此前，许多国家都给出了“禁售传统燃油汽车的时间表”：荷兰和挪威，2025 年；印度，2030 年；法国和英国，2040 年。德国也暗示将效仿，只是时间问题，多票通过为 2030 年。

新能源的崛起和化石能源的式微，似雾里看花，看好看衰从企业的行为或可洞知一二。继去年分拆海运和能源板块独立运营后，8 月下旬，马士基集团处置了其油气业务，以股票和债券组合交易形式，共计 74.5 亿美元的价格将马士基石油天然气公司（马士基石油）出售给道达尔公司。

实际上，在马士基集团内，马士基石油长期以来一直是作为马士基航运的对冲板块，以缓冲燃油成本的巨幅振动。半个世纪以来，马士基集团一直是丹麦北海的主要油气运营商，建立并维护丹麦在石油和天然气方面的自给自足。但马士基集团在经过市场评估过后，毅然决然进行了业务分拆和“瘦身”。从马士基石油近年的业绩来看，在 2010—2013 年间油价腰斩之前均获得盈利，2010 年盈利 16.59 亿美元，2011 年盈利 21.12 亿美元，2012 年盈利 24.44 亿美元，2013 年盈利 10.46 亿美元；2014—2015 年连续两年亏损（2014 年亏损 8.61 亿美元，2015 年亏损 21.46 亿美元）；2016 年开始扭亏，今年上半年盈利 5.19 亿美元。

3 油运雾里看花

关于国际油运市场的前景，主要的油运企业认为，从长期趋势看，虽然有所波动，但全球原油消费和贸易总体呈现持续且相对稳定的低单位数字增长趋势，海运贸易量的增速略高于消费量的增速，非经合组织地区的需求近年已经超越经合组织地区。此种供需和贸易格局之下，国际油运的路线也将发生调整。

首先，产油国减产和“页岩气革命”的成果，将使得国际原油市场形成北美、中东两大出口中心，美国将从当前的原油净进口国向重要的原油输出国转变，墨西哥和加拿大也将加大原油出口。而石油消费中心以中国和印度为主，并可能向更广阔的东南亚国家转移。因此，与之前从中东地区到东亚和欧美的航线距离相比，未来，北美到东亚、东南亚的海上石油运输路线的总航程将更短。此外，伴随着北极航线更多的商业实践，国际油运也将得到进一步拓展。

此外，油轮运力的供需情况也将影响国际油运走势，当前主要的油轮运力集中在石油供需地两端。据德鲁里预计，至 2019 年，全球油轮船队总载重吨将接近 5 亿吨，年复合增长率保持 3% 左右。但从手持订单看，2017、2018 年将是新运力交付的高峰期，加之老旧油轮退出和拆解进度缓慢，油轮运力过剩显现出一定的压力。近日的数据显示，过去 4 个月船东一直忙于订造新船，从载重吨来看，油轮船队运力增长创下 6 年来新高，VLCC 运力增长更为显著。

拥有 VLCC 最大运力的招商轮船 2017 年半年报分析，三季度，市场整体供需结构恶化，不足以支撑市场实质性反弹，市场将继续延续低迷走势。四季度，对于传统冬季市场反弹的力度，主要取决中国战略储备原油增量，西非、美湾、欧洲至远东长航线货载量和原油期货贸易机会能否促成 VLCC 浮舱需求。

国际能源结构之于中国重要非凡，中国对油气资源的国际依存度较高，中国提出的“一带一路”倡议为其参与国际能源治理、构建多元安全的能源供给结构提供了契机。“一带一路”沿线是世界上能源最富集的地区，也是中国最重要能源进口来源地。从石油贸易来看，2011—2016 年间中国从“一带一路”沿线国家和地区进口的原油数量占到中国原油进口总量的 65% 左右，且中国 70% 左右的成品油出口至“一带一路”沿线国家和地区。

当下，中国继续引领“一带一路”建设，号召对沿线贸易路线进行大力投资与开发，推动货物和服务约占全球 1/4 的地区内进行区域合作，中国油运企业参与“一带一路”沿线能源运输的市场前景非常广阔。

伴随着能源战略储备和“国油国运”战略的推进，中国石油企业成为油轮市场需求的主力，上半年，全球第一、第三和第六大 VLCC 租赁企业均为中国石油企业。但在国际油运领域，尽管“一带一路”倡议提供了诸多机遇，但中国企业作为公共承运商的竞争力还有待提升，日本三家航运企业、以及印度“国油国运”的运力投建，均是潜在挑战。[返回](#)

从达飞订造新船透视班轮市场

近两年班轮市场大事频出，格局振宕，近期的一个大事件则是达飞轮船宣布订造 9 艘 2.2 万 TEU 型船。造船嘛，本来也不算什么大新闻，但是得看放在哪个时间点上。

首先，这是继 7 月份中远海运集团宣布收购东方海外之后爆出的消息。达飞目前排名全球第三，但是如果前述收购顺利完成，就将变为第四位，那么，达飞订造新船是希望重夺第三位吗？

其次，2.2 万 TEU 型船面世后将成为全球最大集装箱船，无疑将是一个新纪录。目前全球最大集装箱船属于东方海外旗下 21413TEU 型系列船。达飞为何一定要将全球最大集装箱船的纪录揽入怀中呢？或者说，为何一定要造全球最大集装箱船呢？这些大船未来投放至哪些航线和港口呢？

再次，此次 2.2 万 TEU 型船订单是班轮市场近两年来首次斩获超大型集装箱船订单。在运力供需尚未均衡的当下，达飞作为班轮巨头，并未带头控制运力，反而一马当先订造大型集装箱船，何来的底气？是因为达飞对未来市场走势相当看好并充满自信吗？

最后，此次达飞订造的是双燃料动力船，这恐怕也是创举之一。此举对于 LNG 动力在远洋集装箱船上的应用有何推动作用？当前 LNG 动力船发展现状如何？

管中窥豹。不妨以达飞订造新船来透视当前的班轮市场，或许我们也就不难理解达飞订造新船的真正意图。

达飞订造新船的内在原因在于其上半年业绩非常亮眼，盈利 3.06 亿美元，是上半年全球盈利最高的班轮公司。因此，财务稳健的达飞为订造新船准备了充实的“弹药”。

1 达飞的 2017：上半年业绩亮眼，下半年持续改善

9 月 15 日，达飞轮船（达飞）正式确认订造 9 艘 2.2 万 TEU 型船的消息，这一消息伴随着其二季度财报一同到来。随后的 9 月 19 日，达飞与中船集团在法国法赛正式签订上述船舶的建造合同。

尽管姗姗来迟，但达飞这份相较其他班轮公司较晚发布的二季度成绩单却让人惊喜。二季度，达飞货量强劲增长 33.3%；收入强劲增长 56.8%；息税前利润率为 8.9%；净利达到 2.19 亿美元。

在公布财务业绩时，达飞集团首席执行官鲁道夫·沙迪表示：“本集团在二季度发布了良好的财务业绩，核心息税前利润大幅上涨，这得益于我们的盈利增长策略。达飞再次胜过行业平均水平，展示出我们运营管理的卓越以及其战略的相关性。”

1.1 协同效应

4 月 1 日，达飞与中远海运集运、长荣海运与东方海外组建的海洋联盟正式运营。海洋联盟初始投入 350 艘船、350 万 TEU 运力在 41 条航线上，平均船型达到 10051TEU。海洋联盟的 41 条航线具体包括 6 条亚洲—北欧航线、5 条亚洲—地中海航线、13 条美西航线、7 条美东航线、3 条跨大西洋航线、5 条远东—波湾航线及 2 条远东—红海航线。在新联盟的带动下，二季度，达飞大部分航线运价均取得上涨，二季度单箱收入同比增长 12.5%。可以说，二季度，海洋联盟 4 家成员企业均获得盈利“战绩”，不得不说联盟成员之间的协同效应起到了积极作用。

与马士基集团、中远海运集团一样，达飞旗下除了集运业务之外，同样也有港口业务。达飞的港口投资遍布全球，上半年港口投资有进有出。4 月 26 日，达飞与印度领先的港口基础设施开发商 Adani Ports 签署一项合资协议，双方将共同经营印度蒙德拉港

的新集装箱码头。6月30日，达飞就出售洛杉矶全球门户南港（GGS）90%股权签署具有约束力的协议，交易代价为8.17亿美元。处置GGS使达飞能够完成2015年12月收购东方海皇（NOL）后通知的财务去杠杆化计划，预计此次交易将于年底结束。

在集运业务方面，达飞同样注重远洋与区域的结合。6月12日，达飞与马士基航运宣布，已经签署一项具有约束力的协议，达飞将收购马士基航运旗下的Mercosul Line。Mercosul Line是巴西班轮公司之一，收购Mercosul Line将加强达飞的南美洲航线服务，特别是在巴西的沿海运输和“门到门”服务。收购Mercosul Line之后，达飞将在南美洲、北欧和地中海之间提供新的服务。

相关专家向《航运交易公报》记者指出，达飞在整合并购的对象选择上一直秉承挑选在细分市场有经营特色的班轮公司。收购后，保留这些班轮公司的品牌和运营团队，以持续发挥其市场影响力。这些班轮公司得益于达飞在船舶租赁、操作以及全球网络等方面的协同效应，部分强化了其市场地位。反过来，这种保留品牌和经营团队的方式也使达飞获益，带来细分市场的客户，为达飞全球网络提供客源反哺；客户在区域市场和全球市场的延伸，也扩大了达飞航线的市场覆盖面和渗透度。

的确如此，达飞在去年完成收购NOL之后，与旗下的美总轮船整合后带来的协同效应已经在业绩上大为改观。从表1可以看到，达飞上半年实现营业收入为101.69亿美元，NOL实现营业收入为26.86亿美元，占收入份额的26.41%；达飞上半年实现净利润为3.06亿美元，NOL实现净利润为1.15亿美元，占利润份额的37.58%。达飞上半年业绩与去年上半年还未完成收购NOL时的业绩对比，相差巨大（表1）。

项目	达飞			NOL	
	2017年上半年(包含NOL)	2017年二季度(包含NOL)	2016年上半年	2017年上半年	2017年二季度
营业收入	101.69	55.49	69.37	26.86	14.08
EBIT	7.32	4.73	-0.87	2	1.37
核心EBIT	7.24	4.72	-0.78	1.93	1.37
净利润	3.20	2.27	-2.17	1.16	0.89
归母净利	3.06	2.19	-2.29		

1.2 财务稳健

上半年达飞实现净利润为3.06亿美元，可以说，这是目前已经宣布业绩的上市公司中最好业绩，超过马士基航运上半年盈利额2.73亿美元。无怪乎，达飞表示，基于二季度业绩，将再次将自身定位为全球班轮市场中息税前利润率（EBIT）表现最好的“玩家”。鉴于运价最近的趋势，不包括燃料价格和汇率的重大变化，达飞预计下半年与上半年相比将继续改善其经营业绩。

截至6月30日，达飞获得的各类金融机构授出的未完成贷款融资为3.21亿美元，期限从15个月到2.8年不等，平均期限约为1.7年。7月初，达飞发行6.5亿欧元的新债券，以在其他债券到期日进行再融资。此外，达飞还与其核心银行合作伙伴达成一项新的循环信贷额度为2.05亿美元的协议。

截至6月30日，达飞流动资金总额为14.773亿美元（去年12月31日为19.82亿美元），可以说，财务状况相当稳健。因此，7月3日，标准普尔将达飞的信用评级修正为B，前景乐观。

手握大量现金，为了跟上市场增长和集团需求，达飞董事会批准9艘2.2万TEU型船的订单。第一艘船将在2019年年底投入使用，此次订单将进一步降低单位运输成本，特别是在亚欧航线上。目前达飞尚未披露新船的造价，按照市场此前的披露，每艘船舶造价在1.5亿~1.6亿美元，总订单额将超过14亿美元。按照交船的时间计算，第一艘船在两年后交付，加上融资时间，这笔资金对于达飞而言问题不大。

此外，还应该注意到，达飞此笔新船建造订单指令是在鲁道夫·沙迪的麾下发出。2月8日，达飞董事会任命鲁道夫·沙迪为集团首席执行官。相比其他大型班轮公司的掌

舵人，1970年出生的鲁道夫·沙迪显然是“少壮派”，其行事较为果断。此前，正是鲁道夫·沙迪主导达飞成功收购NOL及海洋联盟的谈判。

尽管达飞订造大船的行为备受指责，比如德鲁里的一份报告认为，从整个班轮市场来看，达飞没有必要订造这批大船。这份订单无异于在已经非常拥挤的海域里再投放一批大船，由此增加的成本最终必然是由整个集运业来承担的。

但是，对于鲁道夫·沙迪以及达飞而言，只要集团有需求，只要资金能满足，只要成本能控制，订造新船并非是什么大事和难事。实际上，对于班轮巨头而言，作出任何决定的出发点都是从企业利益出发，至于此举是否遭致批评，是否会引发建造大型集装箱船竞赛，是否会导致行业低迷，“与卿何干”啊！

达飞订造新船的外在原因在于，联盟内外都需要提升自身竞争力。联盟内，需要与中远海运集运“扳手腕”；联盟外，同样需要与强大竞争对手“拼刺刀”。

2 达飞的联盟：联盟内争座次，联盟外忙竞争

基于班轮市场的激烈竞争程度以及市场趋于低速增长，大型班轮公司一方面忙于收购整合提升自身力量；另一方面忙着拉拢小伙伴，以形成联盟的竞争态势，达飞自然也不例外。在2013年6月宣布与马士基航运、地中海航运组建P3，一年后遭受中国商务部的禁令，达飞黯然出局；随后，2014年9月，达飞与中海集运、阿拉伯轮船组成O3。伴随着一系列收购整合之后，去年4月，达飞、中远海运集运、长荣海运以及东方海外宣布组建海洋联盟，并于今年4月1日正式运营。

2.1 联盟内谁是“老大”

在海洋联盟，目前达飞运力规模超过中远海运集运68万TEU，位居联盟“老大”。但达飞的“老大”地位是短暂的，因为中远海运集运的运力规模在完成收购东方海外之后将超越达飞轮船成为全球第三，成功跻身第一梯队。

根据Alphaliner截至9月20日的数据，中远海运集运现排名为全球第四位，东方海外排名为全球第七位，双方合计运力规模达到249.62万TEU，略超达飞；倘若加上现有手持订单的话，中远海运集运和东方海外将合计拥有307.27万TEU的运力规模，超越达飞运力规模达到23.79万TEU（见表2）。当然，这个差距的计算已将达飞9艘2.2万TEU型船订单计算在内，倘若没有这笔订单的话，双方差距将达到43.59万TEU。

表2 全球主要班轮公司运力排名(截至2017.9.20)

排名	班轮公司		运力规模		手持订单		
			TEU	艘	TEU	艘	占现有运力比例(%)
1		马士基航运(1)	3562887	660	260840	20	7.3
		汉堡南美(9)	556878	104	22980	6	4.1
2		地中海航运(2)	3120736	510	147540	13	4.7
3		中远海运集运(4)	1814616	329	512200	29	28.2
		东方海外(7)	681624	101	64239	3	9.4
4		达飞轮船(3)	2496031	490	338786	24	13.6
5		赫伯罗特(5)	1491284	211	14993	1	1
6	Ocean Network Express	日本邮船(11)	542142	97	126234	9	23.3
		商船三井(10)	544504	78	40300	2	7.4
		川崎汽船(15)	341746	58	69350	5	20.3
7		长荣海运(6)	1060226	194	274334	30	25.9
8		阳明海运(8)	586068	97	70000	5	11.9
9		太平船务(12)	381174	138	142200	13	37.3
10		以星航运(13)	366689	75	/	/	/
11		现代商船(14)	351556	60	22020	2	/

在海洋联盟内，随着中远海运集团对东方海外并购的逐步完成，4家成员未来将变成3家，中远海运集运携运力规模以及大船规模上的优势，势必将增加在海洋联盟中的话语权。根据上述运力数据，很难说达飞订造新船一定是为了弥补与中远海运集运的差距，重夺全球第三的位置。但显然，此举向海洋联盟内成员甚至是整个班轮市场显示了

达飞的雄心壮志，9艘2.2万TEU型船完全可以单独组建一条亚欧航线，而且是一条成本极具竞争力的航线。

此外，达飞在半年报中披露，海洋联盟每年的运量规模将达到1800万TEU，达飞的贡献达到36%。显然，海洋联盟内的“老大”之争势必还将进行下去。

2.2 联盟外谁是“大佬”

尽管在海洋联盟内，达飞与中远海运集运为“老大”地位明争暗斗，但从二季度的经营业绩来看，海洋联盟表现非常亮眼。因此，保证海洋联盟在市场上的优势地位是达飞和中远海运集运以及其他成员必须做的事情。

从两条主干航线来看，海洋联盟总体上还是占据份额优势。以Alphaliner截至7月1日的数据，在远东至欧洲航线上，2M+现代商船占据39%的市场份额；海洋联盟紧随其后，占据35%的市场份额；THE Alliance占据25%的市场份额（见图1）。在远东至北美航线上，海洋联盟则独占鳌头，占据41%的市场份额；THE Alliance占据27%的市场份额；2M+现代商船占据23%的市场份额（见图2）。



图1：远东至欧洲航线运力及份额



图2：远东至北美航线运力及份额

作为一家雄心勃勃的班轮巨头，达飞的目标除了保证海洋联盟的竞争力外，最主要的还是提升自身的竞争力，这就需要将视线从海洋联盟投向整个市场。要做到“人无我有、人有我优”，这也是达飞订造新船的原因之一。

从主要班轮公司各船型以及订单数据（见表3）来看，目前全球8家班轮公司运营或拥有1.8万TEU以上型船订单。截至8月1日，马士基航运现有23艘、订单8艘；地中海航运现有20艘；中远海运集运现有5艘、订单17艘；赫伯罗特现有6艘；长荣海运订单11艘；东方海外现有1艘、订单5艘；商船三井现有3艘、订单3艘。相比

之下，达飞仅有 3 艘订单，为此也不难理解达飞为何要建造 9 艘 2.2 万 TEU 型船了。加上 9 艘订单，达飞也就 12 艘超大型集装箱船，数量依然在马士基航运、中远海运集运及地中海航运之后，从联盟层面计算的话，海洋联盟拥有（包括订单）1.8 万 TEU 型船为 40 艘，依然少于 2M 的 51 艘。在 1.33 万~1.8 万 TEU 型船方面，海洋联盟将拥有（包括订单）65 艘，超过 2M 的 49 艘。

表3 全球主要班轮公司各船型现有及订单数据(截至2017.8.1) 单位:TEU、艘

船型	马士基 航运	地中海 航运	达飞 轮船	中远海 运集运	赫伯 罗特	长荣 海运	东方 海外	阳明 海运	汉堡 南美	日本 邮船	商船 三井	现代 商船	川崎 汽船
>1.8万	现有 23 订单 8	20 0	0 3	5 17	6 0	0 11	1 5	0 0	0 0	0 0	3 3	0 0	0 0
1.33万~1.8万	现有 9 订单 8	32 0	24 0	17 4	10 1	18 2	0 0	15 5	0 0	6 9	0 0	0 0	5 5
1万~1.33万	现有 41 订单 0	35 15	48 5	28 8	26 0	1 0	16 0	0 0	13 0	1 0	10 0	8 0	0 0
7500~9999	现有 92 订单 0	84 0	54 0	44 1	49 0	42 0	24 0	14 0	11 0	16 0	12 0	6 0	13 0
5100~7499	现有 68 订单 0	51 0	54 0	28 0	34 0	33 0	18 0	19 0	23 0	22 0	30 0	16 0	9 0
4000~5099	现有 109 订单 0	54 0	60 0	98 0	25 0	19 0	21 0	19 0	11 0	21 0	10 0	14 0	18 0
3000~3999	现有 43 订单 7	35 0	37 4	3 0	28 0	1 0	0 0	1 0	19 8	2 0	0 0	1 0	0 0
2000~2999	现有 135 订单 0	77 0	65 3	16 0	24 0	21 20	6 0	7 0	14 0	10 0	7 0	6 0	3 0
1500~1999	现有 53 订单 0	32 0	37 0	31 0	9 0	28 0	6 0	19 0	9 0	2 0	2 0	6 0	9 0
1000~1499	现有 54 订单 0	50 0	43 0	29 0	6 0	27 0	8 0	2 0	1 0	7 0	2 0	0 0	0 0
500~999	现有 25 订单 0	34 0	51 0	24 0	1 0	3 0	0 0	0 0	0 0	6 0	1 0	3 0	2 0
100~499	现有 0 订单 0	1 0	4 0	1 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0

达飞订造新船的市场原因在于，竞争激烈的亚欧航线上，成本竞争压过一切。未来市场主要取决于供需态势，但再差的“江湖”从来也不缺乏“英雄”。

3 达飞的江湖：亚欧航线看成本，未来市场看供需

达飞订造 2.2 万 TEU 型船，使得沉寂一段时间的超大型集装箱订单重回市场。当前略显复苏实则脆弱的市场何以抵挡这笔订单掀起的波澜？1.8 万 TEU 以上超大型船目前唯一的投放航线——亚欧航线也将迎来挑战，越来越多的超大型集装箱船蜂拥而至，以成本为目的而投入的初始考量似乎又回到同一起跑线。

另一个看点就是，据传达飞此番订造的是双燃料动力船，使用的是燃油和 LNG 双动力。当前的 LNG 动力船发展现状如何？达飞此举是否会推动 LNG 动力在远洋集装箱船的进一步使用？

3.1 超大型船之争

班轮市场情报提供商 SeaIntel 表示，截至 7 月底，在运营的 1.8 万 TEU 以上超大型船为 58 艘，另有 47 艘即将交付，这些船舶主要在今明两年交付。

根据 Alphaliner 截至 8 月 1 日的数据，截至去年年底，班轮市场上共有 47 艘 1.8 万 TEU 以上型船在运营；截至今年年底这一数字将增至 70 艘；截至明年年底，这一数字将增至 100 艘（见表 4）。可以看出，今明两年将是超大型集装箱船的交付高峰期。

表4 全球班轮市场船队各船型交付情况(截至2017.8.1)

船型	2016.12.31		2017.12.31		2018.12.31		2019.12.31	
	艘	TEU	艘	TEU	艘	TEU	艘	TEU
> 1.8万TEU	47	890497	70	1360097	100	1971828	105	2071828
1.33万~1.8万TEU	126	1829534	145	2104284	166	2405722	173	2503540
1万~1.33万TEU	219	2533902	251	2905995	281	3277859	283	3301459
7500~9999TEU	473	4176453	480	4241045	480	4241045	480	4241045
5100~7499TEU	471	2911464	462	2863010	466	2884190	466	2884190
4000~5099TEU	679	3077443	652	2953654	652	2953654	652	2953654
3000~3999TEU	249	864922	254	886234	267	931250	269	938350
2000~2999TEU	621	1671908	644	1631071	689	1749901	696	1767351
1500~1999TEU	590	1008445	609	1044438	614	1053594	626	1075266
1000~1499TEU	702	811150	704	810570	729	840202	738	851906
500~999TEU	771	573192	770	571261	771	571861	771	571861
100~499TEU	193	62325	197	64064	199	64784	199	64784
总计	5141	20311235	5238	21435723	5414	22945890	5458	23225234
调整后总计	5141	20311235	5181	21177903	5223	22308070	5192	22337414
年增长(%)		1.7		4.3		5.3		

由于港口设施、水深以及航道条件的限制，目前，1.8万TEU以上型船全部投放于亚欧航线。目前，这些超大型集装箱船占该贸易航线35%的市场份额。SeaIntel预计，如果亚欧航线部署的运力在未来两年内年均增长5%，那么到明年年底超大型集装箱船占该贸易航线的市场份额将升至61%，接近目前的两倍。

根据Alphaliner截至8月1日的数据，目前班轮市场中各船型的投放航线上，远东至欧洲航线上投放58艘1.8万TEU以上型船，也是当前市场上1.8万TEU以上型船的全部数量（见表5）。随着亚欧航线船舶的升级，远东至北美以及中东航线上也开始有1.3万~1.8万TEU型船投入，未来其他航线也将迎来船舶升级。

表5 全球班轮市场各船型投放航线情况(截至2017.8.1) 单位:艘

航线	100~999TEU	1000~1999TEU	2000~2999TEU	3000~3999TEU	4000~5099TEU	5100~7499TEU	7500~9999TEU	1万~1.33万TEU	1.33万~1.8万TEU	>1.8万TEU
欧洲至北美	0	7	13	16	73	38	20	0	0	0
远东至北美	0	0	11	0	77	115	164	69	3	0
远东至欧洲	0	0	0	0	14	10	49	65	130	58
中东南亚相关	27	137	55	26	91	116	89	46	1	0
撒哈拉以南	43	66	102	72	116	20	33	9	0	0
拉美相关	47	107	121	46	38	64	106	38	0	0
新西兰/澳洲	18	45	22	27	53	50	4	0	0	0
亚洲区内	537	621	214	32	115	11	0	0	0	0
欧洲区内	209	235	51	9	23	23	2	0	0	0

据克拉克森的统计，截至8月底，在亚欧航线上投放的船舶规模平均尺寸达到13936TEU。不断投入的超大型集装箱船，推涨了亚欧航线的单船规模。目前，亚欧航线上最大的船舶为21413TEU，超过平均单船规模的1.5倍。伴随着大型集装箱船的不断交付，亚欧航线上的单船规模将不断被推高。

自从马士基航运订造第一艘1.8万TEU型船开始，关于超大型集装箱船的争论从未平息。近期达飞订造新船又将这个话题推至台前，市场“玩家”们各有各的想法。

在上半年业绩电话会议上，赫伯罗特明确表示在未来几年内都没有订造新船计划，而是继续投资集装箱，每年的投资水平将达到4亿欧元左右。赫伯罗特认为，订造新船并不是必需，因为当前市场上现有的运力规模完全可以满足货量增长，因此预计班轮市场不会出现订单激增的现象。

马士基航运首席运营官庖索仁(Søren Toft)近日接受《劳氏日报》采访时表示，在可预见的将来，超大型集装箱船的“军备竞赛”正在走向终结。他认为四个因素限制了超大型集装箱船的使用：港口基础设施不足、航班发船频率下降、燃油价格起伏不定和贸易路径变化。同时，庖索仁说，由于市场上有一大批船处于闲置状态，所以可以确信现有的订单船舶运力已经完全超过需求（尽管目前的新船订单量处于历史最低点）。因此，马士基航运不会订造新船，只会收购二手船，或者收购一家企业，比如目前正在整合的汉堡南美。

3.2 亚欧航线之战

尽管竞争对手对于达飞订造新船有着不同看法，但是基于兵家必争的亚欧航线的重要性，达飞此举也不乏道理。中远海运集团副总经理黄小文在中远海控业绩发布会上表示，达飞订造大型集装箱船一方面为了增加运力规模；另一方面则是提高航线竞争力。未来在远东至西北欧航线上，1.4 万 TEU 型船基本上将会全部退出，取而代之的将是 2 万 TEU 以上型船。如果不投入大型集装箱船，单箱成本难以下降，竞争力就会欠缺。

而从主要班轮公司的运力布局来看，亚欧航线毋庸置疑是主干航线中的主干航线。从表 6 的统计数据来看，无论是目前排名前 7 大班轮公司，还是前 20 大班轮公司平均，或者是市场平均，远东至欧洲航线几乎都是第一航线，属于运力规模庞大的航线。对于达飞而言，其运力布局中，远东至欧洲航线占据 23% 的份额，远东至北美占据 20% 的份额，属于排名前两位的航线布局；前 20 大班轮公司平均运力布局下，远东至欧洲航线占据 24% 的份额，远东至北美航线占据 18% 的份额，同样居于前两位；市场平均运力布局下，远东至欧洲航线占据 21% 的份额，远东至北美航线占据 16% 的份额，依然居于前两位。

表6 全球主要班轮公司各航线运力布局比率(截至2017.8.1) 单位: %

航线	马士基航运	地中海航运	达飞轮船	中远海运集运	赫伯罗特	长荣海运	东方海外	前20大班轮公司平均	市场平均
欧洲至北美	4	7	3	1	9	1	4	4	4
远东至北美	18	4	20	20	11	29	31	18	16
远东至欧洲	21	31	23	27	32	32	27	24	21
中东南亚相关	13	10	14	13	17	10	15	14	14
撒哈拉以南	15	13	11	4	1	3	/	9	8
拉美相关	14	17	12	7	19	9	/	14	13
新西兰/澳洲	3	3	7	4	5	1	10	4	4
亚洲区内	5	2	5	22	/	13	10	8	12
欧洲区内	4	10	3	1	2	2	1	4	4

达飞如此看重亚欧航线是不无道理的，除了其本身货量规模巨大之外，其未来走势也颇为乐观。从克拉克森的运量统计数据来看（见表 7），自 2010 年以来，除了 2012 年和 2015 年的西行方向的运量有所下降之外，其他年份的东西向航线运量都有增长。今年，远东至欧洲航线东行航线预计将完成运量为 790 万 TEU，同比增长 5.7%；西行航线预计将完成运量为 1590 万 TEU，同比增长 4.2%。2018 年，远东至欧洲航线东行航线预计将完成运量为 830 万 TEU，同比增长 5.2%；西行航线预计将完成运量为 1640 万 TEU，同比增长 3.5%。

表7 远东至欧洲航线运量统计

年份	东行航线		西行航线	
	百万TEU	同比(%)	百万TEU	同比(%)
2010	5.8	3.0	13.8	17.2
2011	6.2	7.5	14.2	3.3
2012	6.5	4.3	13.6	-4.2
2013	6.9	5.5	14.3	5.2
2014	7.0	2.0	15.2	6.4
2015	7.1	1.5	14.7	-3.3
2016	7.5	5.0	15.3	3.4
2017(预测)	7.9	5.7	15.9	4.2
2018(预测)	8.3	5.2	16.4	3.5

运价方面，根据上海航运交易所发布的上海至欧洲基本港航线运价走势（见图 3）来看，也走出了去年跌宕起伏的态势，趋于平缓。我们也可以从班轮公司二季度业绩的相关数据来佐证。上半年，东方海外的亚欧航线实现收入为 5.26 亿美元，同比大增 48.5%。二季度，马士基航运的东西航线的平均运价为 2229 美元/FEU，同比增长 35.8%。



图 3: 亚欧航线运价走势

3.3 LNG 动力船之势

据传，达飞此次订造的是燃油和 LNG 的双燃料动力船，此前 LNG 动力在远洋集装箱船上的运用，还是阿拉伯轮船此前建造的 LNG Ready 船。

显然，作为船舶替代且环保的燃料，LNG 动力船的发展被寄予厚望，但这几年的发展却不尽如人意。去年年底，DNVGL 海事部首席执行官柯努特（KnutØrbeck-Nilssen）在接受《航运交易公报》采访时表示，LNG 动力船的数量在增长，但比预期的要慢。全球首艘以 LNG 为动力的非 LNG 运输船出现于 2000 年，截至去年 10 月，全球有 86 艘营运船舶在使用 LNG 燃料，另有 93 艘在订造中。而 ABS 相关人士同样表示，目前全球共销售出几百套燃气船舶主机，但多用于欧洲沿海排放控制区运营的小船和渡轮，大型商船的 LNG 动力应用尚在慢慢过渡。

LNG 作为船舶动力的前景除了受制于环保法规、能源价格之外，还有基础设施的建设，如 LNG 加注站等的建设情况。可喜的是，目前，全球 LNG 加注市场正在快速增长，预计将从去年的 24.864 亿美元增至 2023 年的 81.8735 亿美元，实现年复合增长率 64.7%，这也意味着 LNG 动力船和 LNG 燃料加注船市场未来将快速增长。

业内专家辛吉诚更是对 LNG 动力船的未来表达了乐观的态度。他表示，从长远的角度来看，未来全球范围内廉价石油资源的日趋枯竭已不可逆转，而日趋严格的环保法规和国际社会不断提升的环保意识，将进一步增加船舶使用燃油的成本。随着技术的不断进步，以 LNG 为代表的气体燃料使用成本有望进一步下降，LNG 在航运业取代燃油将是大势所趋。未来的船舶设计、建造、操作乃至航运企业的管理与航线分布都将随着 LNG 动力装置的采用而发生相应的转变。倘若如此，达飞此番订造双燃料动力船将迈出领先一步。[返回](#)

大连港肩扛腹地走向世界

位于辽东半岛南端的大连港，1899 年开埠立港，这里记载过东北文明的外延，展示过远东第一商港的兴盛，经历过新中国外贸第一大港的繁忙。

大连港是中国北方走向世界最近的港口，是东北地区唯一纳入国家“一带一路”规划的港口，是辽宁沿海经济带规划中重要的水路中转站，是大连东北亚国际航运中心建设的核心与旗舰。以东北三省为经济腹地，大连港每天转运的货物超过 110 万吨。黑龙江的煤炭、机车、机械设备，吉林的汽车、粮食、化工产品，辽宁的钢材、纺织品、高精尖科技产品……通过延伸到港口前沿发达的公路和铁路网络，腹地企业及产品从这里走出东北、走向世界，东北三省的经济与世界经济联系越加密切。

大连港(大连口岸)市场份额占东北沿海港口的42.1%，东北三省40%的货物和96.5%的外贸集装箱、64.2%的外进原油经由大连港转运。作为名副其实的东北外贸第一大港，大连港在引领东北地区的现代化进程中，占据着非常重要的地位。她在满足了东北地区的对外经济需要的同时，加速了地区之间的经济一体化进程，而港口的发展除得益于得天独厚的自然条件外，与其腹地经济的发展有着密不可分的联系。

1 服务东北 发挥桥梁纽带作用

大连港位居西北太平洋的中枢，是正在兴起的东北亚经济圈的中心，哈大铁路与东北地区发达的铁路网连接。公路有全国最长的沈大高速公路与东北地区的国家公路网络相连接，是中国南北水路交通运输枢纽和重要国际贸易港口之一，在国际贸易和国内物资交流方面起着重要作用。经东北铁路网和公路网，大连港还联接着俄罗斯和朝鲜，通过西伯利亚大铁路，成为欧亚大陆桥的起点。除了得天独厚的自然条件，这些区位优势使得大连港在东北地区的对外贸易中扮演着不可或缺的重要角色。

港口的发展为东北经济的发展创造条件，一方面可以带动区域经济发展，促进区域产业结构调整，另一方面可通过提供便捷高效的渠道降低交易成本，增强腹地参与全球竞争的實力。为解决东北内陆海铁联运基础设施不足的问题，大连港通过自主投资、租赁经营、业务合作等多种模式，积极开展内陆枢纽场站和网络节点布局。其中，建立于2003年的沈阳东内陆港是我国海铁联运作业量最大的内陆港，年操作箱量超过10万标箱。2015年11月，大连港与通辽市政府合作建设的通辽内陆港投入运营。在不到半年的时间里，大连-通辽点对点班列已实现每周三班稳定运营。

目前，大连港已初步建成以沈阳、长春、哈尔滨、通辽为核心的“4大中心、12个场站、31个站点”的内陆布局，搭建覆盖东北地区的海铁联运服务网络，已开通主要班列线路20余条，每周到发70余班。2016年完成海铁联运箱量40.6万标箱，连续十余年位居全国沿海港口前列。

借助枢纽港的作用，大连港全力为东北腹地货主构建全供应链综合物流服务体系，在环渤海中转、腹地多式联运体系、国际中转物流体系以及专业化物流品牌的建设上取得卓越的成效，为腹地客户量身打造专业化、低成本、便捷的物流大通道，引领腹地客户走出去，实现产品和技术的对外输出，助力东北地区产业和经济的转型升级与发展。

总部位于吉林长春市的中国一汽，是国有特大型汽车生产企业，借助经济、环保的滚装水运模式，越来越多的一汽品牌商品车从大连港销往全国各地，甚至远销海外。一批又一批的商品车在大连港走出去，尝到水运低成本、规模化“甜头”的中国一汽，在汽车物流业务领域开启了一次重要变革——2016年中国一汽旗下一汽物流有限公司参股大连港汽车码头。资本纽带将腹地企业与港口牢牢连接在一起，双方实现了“汽车工业+港口物流”的“跨界合作”，中国一汽集团也将其商品车水运物流体系中重要的枢纽港锁定在辽东半岛的南端。1-8月份，大连港累计转运一汽商品车5.6万辆，同比增幅超过99倍。

2 践诺为金 打造领先港口实力

“世界上有多大的船，大连港就有多大的码头”，45万吨原油码头、40万吨级矿石码头、20万吨级集装箱码头、世界领先的汽车滚装码头、国内最大的海上客运港……大连港拥有世界功能最全的码头，生产性泊位超过100个(其中万吨级以上泊位74个)，巨大的货物吸纳量和世界领先的作业效率；服务世界上160多个国家和地区，与300多个港口建立了经贸往来，100多条集装箱航线通达世界各地；吞吐量超过4亿吨，集装箱量超过1000万标准箱，跻身世界港口前十强。

大连港建有国内规模最大的原油、成品油和液体化工品罐群，存储能力近2000万立方米，年通过能力达到8000万吨，东北地区64.2%的外进原油从大连港转运，曾是大庆原油下海出口的唯一通道；全国首个兼具港口“保税”和现货“混矿”资质的港口，年保税混矿能力可达1500万吨，建立了面向东北亚的国际原油、铁矿石中转分拨中心。

作为东北地区唯一的商品车转运港，大连港是国内南北滚装汽车运输的枢纽港和外贸进出口汽车基本港，连续 5 年占据东北市场 100% 的份额。

为更好地服务东北经济发展，大连港在提升自身硬实力的同时，不断拓展业务范围和服务功能，让腹地货源“走得更好、走得更快”。目前，大连港业务范围涵盖油品、集装箱、散杂货、客货滚装、海上中转、陆地运输、港航金融、港航信息等领域，是世界上业务功能最全的港口之一，具备打造以港口为核心的高端服务功能融合发展载体的条件。

2016 年的 7 月，大连港国际邮轮中心建成运营，成为东北地区唯一国际邮轮始发港，东北三省的游客从此在“家门口”就能登上豪华邮轮享受舒适的海上旅程，成功引爆了东北地区的邮轮旅游市场，激发东北邮轮经济新的增长点，为推进东北亚国际航运中心建设和区域经济发展注入新的动能。今年 1-8 月，大连港完成邮轮始发 15 个航次，进出港旅客 3.5 万人次，同比增长 15.1%。

3 带动引领 助力老工业基地振兴

2003 年，中央实施东北振兴战略，明确提出把大连建设成为东北亚重要的国际航运中心。2013 年，习近平总书记到辽宁考察期间提出“突出大连东北亚国际航运中心、国际物流中心、区域性金融中心的带动作用，进一步建成产业结构优化的先导区、经济社会发展的先行区，坚持陆海统筹，以辽宁沿海经济带发展促进老工业基地振兴”。

港口作为国际贸易的起点和终点，是国际航运中心最重要的基础设施和物流平台，以港口为中心的现代物流体系建立，是航运中心极其重要的支撑和依托。根据有关权威机构公布的数据，国际贸易总运量中三分之二以上是通过海运运输来完成的，我国进出口货运总量约 90% 都是利用海上运输来完成的，而港口则是联系内陆腹地和海洋运输的天然桥梁。

大连港作为东北地区最大的外贸口岸，近年来充分发挥并整合多方优势资源，全力为东北企业量身打造专业化、低成本、方便快捷的物流大通道，构建全供应链综合物流服务体系，实现产品和技术的对外输出。在东北地区经济产业转型升级和发展的关键时期，大连港以港口为依托和起点，积极贯彻国家战略，发挥国有企业在国民经济中的支柱和引领作用，为东北区域的稳定发展提供有力保障。在大连港的拉动下，“十二五”大连海关税收年均增长 15.9%，东北三省进出口总额年均增长 14.8%；2016 年东北三省完成进出口总值 8505.2 亿元。其中，经大连口岸进出口总值占东北地区进出口总值近四分之三。

与此同时，大连港也在积极拓展专业化、全产业链的物流服务功能。以冷链物流产业为例，大连港现拥有全国沿海规模最大、功能最全的 40 万吨保税冷库群，是我国最大的冷藏货物转运口岸之一。为了进一步将产业链条向东北腹地延伸，大连港有效整合市场资源，在沈阳、哈尔滨、通辽等内陆核心城市布局建设冷链物流转运基地，规划总投资超过 50 亿元，到 2020 年可形成冷链服务能力 200 万吨，极大地提升东北地区冷链物流服务功能和水平。

4 加速发展 携手腹地企业融入国家倡议

作为东北地区唯一纳入国家“一带一路”总体规划的港口，大连港充分发挥“排头兵”和“主力军”的带动作用，大力开展亚欧国际物流大通道建设工作。依托全新的国际物流大通道和海陆双向运输通道的优势，大连港为欧、亚国家间经贸往来和互联互通提供了全新的物流路径，不断提高物流“综合性价比”让更多的腹地企业和货源走上“一带一路”，让“一带一路”成为东北老工业基地振兴的开放之路。

自 2013 年 7 月开通首列中欧过境班列以来，大连港积极融入“一带一路”建设，与俄铁、德铁、中铁总、中远海运等重点企业合作，共同打造以大连港为枢纽的过境班列公共平台和服务品牌。目前已开行“大连-俄罗斯沃尔西诺”公共班列（原“三星”班列）、“大连-白俄罗斯明斯克”班列、“大连-莫斯科”长城汽车班列/冷藏班列，

以及“俄罗斯西伯利亚-大连”、“俄罗斯伊尔库斯克-大连”回程木材班列5条中欧班列线路。去程货物除东三省的货源以外，还包括来自我国华东、华北、东南沿海及日本、韩国、东南亚国家的电子产品、日用商品、设备、汽车、建材等；回程货物主要为产自俄罗斯中部地区的资源性产品，如原木、板材、纸浆等，销往长春、哈尔滨等地。

作为“一带一路”的“桥头堡”和“延伸点”，大连港也在积极推进腹地班列的开行及货源开发。2015年，由大连港参与运营的哈欧国际货运班列开通，一条连接中、日、韩至俄罗斯及其他欧洲国家的亚欧新贸易物流通道正式贯通。哈欧国际货运班列是践行国家“一带一路”倡议及“中蒙俄经济走廊”黑龙江陆海丝绸之路经济带建设，由大连港与哈尔滨铁路局及相关物流企业共同合作运营的铁路货运班列项目。该班列亚洲段集货覆盖东北三省、环渤海地区、华北、华东以及日本和韩国主要城市；欧洲段集货包括波兰、捷克、法国、西班牙、意大利、德国等，在中国和欧洲国家之间提供“门对门”服务，实现大连至哈尔滨、哈尔滨至欧洲陆路的互联互通。

今年5月，大连港参与合作的中欧班列黑龙江-比利时沃尔沃专列项目在黑龙江省大庆市启动，成为大连港在中欧物流大通道建设中的又一力作。该项目是国内首次进入西欧的整车班列，班列从黑龙江省大庆市让胡路站启程，途经俄罗斯、白俄罗斯、波兰、德国，最后抵达比利时，全程运行9832公里，预计历时18天，主要用于运送出口欧洲的沃尔沃S90整车，计划2017年至2019年年均出口1.2万台，有望成为国内单一品牌运量最大的班列产品。

在建设陆向“丝绸之路经济带”的同时，大连港在“21世纪海上丝绸之路”建设上精耕细作，积极为东北大件设备走上铺路架桥，成为东北装备制造产品走上“一带一路”的主要出海口。哈尔滨电气国际工程有限公司，作为中国电力企业走向国际市场的先行者，与大连港的合作开始于上世纪80年代。大连港是距离哈尔滨最近的航运中心，公路距离约900公里，最大程度的缩短陆运时间，降低陆运风险。2000年以后，随着哈电国际海外项目的不断增加，在大连港的出货量也随之上升，特别是一些超重、超长设备，都经大连港出口。2013年4月，伴随哈电国际拓展海外市场的步伐不断加快，大连港成为哈电国际设备和材料在东北口岸唯一的转运基地。转眼四年过去了，如今的哈电国际市场开发触角延伸至全球40多个国家，目前有12个在建项目分布于8个国家，拥有业内规模最大的海外市场营销网络和全球顶尖的合作伙伴，并跻身全球最大的225家国际承包商百强。

不仅哈电国际将大连港作为东北口岸的唯一转运基地，沿着海上丝绸之路，大连港还为腹地客户转运超大矿山设备以及数百台大型内燃机车、矿车、油罐车等，范围覆盖澳洲、非洲、南美洲等地，提供从货物集港、场地堆存一直到装船后全程跟踪的物流服务，为东北老工业基地装备制造业进军国际市场提供支持。[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