

时事经济与航运

中国海洋运输情报网主办

2016 年 11 月 23 日 (第 1631 期)

◇ 让经济潜力和回旋余地转化为现实发展能力	1
◇ 重组凸显整合效应 中远海运集团战略转型增强竞争力	5
◇ 新交所收购波交所启示	6
◇ 造船业收获理性	9
◇ 扬子江船业：船市寒冬中盛开的艳丽之花	11
◇ 广州港打造“互联网+航运”生态圈	13

让经济潜力和回旋余地转化为现实发展能力

一个事实：经济潜在增速在下降。讨论经济增长的逻辑起点是潜在增速。近年来，对我国经济潜在增速下降的判断已有共识，这主要是由于各种要素条件已经发生了深刻变化。

一个愿望：经济减速是暂时的。尽管潜在增速下降已有共识，但人们不愿意接受甚至忽视这一点，认为经济减速是暂时的，并寄希望于加大政府投资力度能够带动经济恢复快速增长。

一个泡沫：房地产非理性繁荣。近年来，我国房价持续攀升，严重偏离了合理估值区间。房价和生活必需品价格的不稳定，会造成社会情绪的焦虑和不稳定，将严重降低人民的幸福感。

一个调整：守住底线放开增速。未来一个时期，经济下行压力大而政策托底空间有限是宏观调控的主要矛盾。必须要在宏观调控理念上做出重要调整。

一个打算：利用优势挖掘增长空间。我国经济发展有巨大潜力、韧性和回旋余地。要具有战略定力，从更长远的视角，把握经济发展趋势，充分利用我国优势资源，挖掘发展空间，让我们的潜力和回旋余地切实转化为现实的发展能力。

今年是“十三五”规划开局之年。经历了国际形势日趋复杂、不确定因素日益增多、国内经济下行压力持续不断等多重考验，十个月来尽管有个别月份的经济数据有所波动，但经济运行总体保持稳定态势。为了稳增长，宏观调控部门密集推出政策举措，取得了积极效果。然而，我们不能回避的是，经济稳定的基础还不牢固，各类风险还在聚集，新老矛盾相互交织，各地区、各行业、各领域分化特征突出。面对这样的经济形势，首先要解决认识问题，如何看待这种复杂局面；其次要解决方法问题，用什么办法来处理复杂矛盾，使经济结构向着更加合理健康的方向发展。

1 一个事实：经济潜在增速下降

讨论经济增长问题的逻辑起点是潜在增速。近年来，对我国经济潜在增速下降的判断已有共识，这主要是由于各种要素条件发生了深刻变化。

第一，国际经验证明，人口年龄结构的变化是决定潜在增速的重要因素之一。我国 15-64 岁的劳动年龄人口占比从 2010 年达到 74.5% 的峰值后开始下降，到 2015 年已降至 73%，与此同时，总抚养比开始上升，由 2010 年的 34.2% 上升至 2015 年的 37%；劳动

年龄人口规模从 2013 年达到 100582 万人的峰值后开始下降，到 2015 年降至 100361 万人，每年减少 100 多万人。

第二，资本存量是决定经济潜在增速的又一客观因素。我国资本形成率（即投资率）在 2011 年达到 48% 的峰值，随后总体呈下行态势，2015 年降至 44.9%。同样，我国资本形成总额名义增速 2010 年之后也总体呈现出减速下行的态势，2015 年仅增长 3.4%。由于经济处于结构调整期，产业结构与需求结构错配的程度明显提高，产能过剩问题严重，导致相当多的资本存量是无效的，这就意味着对于长期积累的资本存量对潜在增速的贡献应该打个更大的折扣。

第三，TFP（主要包含资源配置优化、技术进步等因素）是决定潜在增速的最复杂的因素。从以往历史看，在资源优化配置方面，由于商品、物质要素的流动总体没有太多障碍。近年来随着城市生活成本和房地产价格不断上升、教育医疗公共服务在户籍人口和非户籍人口之间福利差距越来越大，再加上大城市疏解人口政策实施，人口在城乡之间的流动受到一定阻碍。

在技术进步方面，原来由于我国与发达国家技术水平差距较大，始终是以追赶为主的模式促进技术进步。近年来，随着国内外技术水平差距不断缩小到一个相对固化水平，难以依靠购买实现技术引进。同时，我国自主研发能力还相当不足，尤其是在研发成果转化方面存在较多体制性弊端，难以实现自主研发对经济增长形成有力支撑的局面。

这些因素都决定了我国经济潜在增速与以往相比是下降的，这也是经济发展进入新常态的一个重要特征。事实上，近年来经济增长的实际表现也证明了这一点，GDP 增速从 2010 年的 10.6% 下降至 2015 年的 6.9%，2016 年可能进一步减速至 6.7%。从目前的形势看，这一趋势可能还将持续，完成“十三五”规划《纲要》提出的 6.5% 的目标还有

理解当前经济增速下行压力持续存在这一现象，必须充分认识到其根本原因在于潜在增速即增长的“中枢”出现了下移，这是一个客观事实，是不以人的意志为转移的。当然，经济实际增速从来不会始终沿着潜在增速的轨迹运行，如果滑出潜在增速一定比例，则表明潜在增长的能力没有得到发挥，需要通过短期政策的刺激予以调控。因此，短期宏观调控政策的着力点在于防止经济增速滑出潜在增速的底线。

2 一个愿望：经济减速是暂时的

近年来，各地为了应对经济下行压力、稳定经济增长，纷纷出台各种政策措施，但结果往往还是依靠投资。这表明，尽管潜在增速下降已有共识，但在实践层面，人们并不愿意接受，或者并不习惯，甚至忽视这一点，认为经济减速是暂时的，并寄希望于加大投资力度能够带动经济恢复快速增长。这样一来，势必导致地方政府加大对土地财政的依赖、地方政府债务风险进一步加大，并向银行等金融机构传导。

事实上，认为经济减速是暂时的仅仅是一个主观愿望，看似是建立在经济周期理论的基础上判断，但实际上是没有适应发展新常态的表现。国际经验表明，在经过快速增长阶段后，经济增速将出现下一个或几个台阶。此外，经济周期性波动要始终围绕潜在增速这一中枢，难以过度偏离，当中枢下移时，经济运行的轨迹也自然是波动下行。也就是说，即便过几年经济出现周期性反弹，也难以明显超过潜在增速。

之所以地方政府在面临经济下行压力时，除了放松货币、加快政府投资之外拿不出更有效的办法，是因为分析框架的限制。从短期看，GDP 是消费、投资和净出口之和，在消费稳定、净出口低迷的条件下，只能在投资上发力，而民间投资是市场行为，投资回报率下降和预期经济下行的条件下，必然会减少投资，最后只能依靠政府投资来支撑。

当然，也有一些地方政府认识到经济下行不是短期的、识别出经济运行中存在的问题，但没有新思路和新手段，还是用老办法来解决问题，最后问题不但得不到解决，反而加剧了经济波动、带来新的隐患、付出更大代价。

如果地方政府认识到潜在增速的下降这一客观事实，并从中长期视角，着眼于营造公平、公正的市场环境，能够为投资者提供良好的发展预期，营造宜居宜业的生活与工

作环境，能够为居民和创业者提供良好的舒适、宽松、稳定的生活节奏和创新创业生态系统，消费者、创新者必将释放出巨大的活力，新旧动能将在新的环境下实现转换，这将从根本上提升潜在增速，即便增速不会如往常那么高，但至少人民生活会得到改善，经济增长更加健康、可持续，而这恰恰才是增长的目的所在。而真正要做到这些，就必须推动结构性改革。

3 一个泡沫：房地产非理性繁荣

从世界范围看，也不乏无视经济潜在增速下降的教训。比如，日本经济的增长拐点，是在出现“刘易斯拐点”的 20 世纪 70 年代初期，潜在增速由近 10% 降至 4% 多一点。潜在增速下降之后，高速增长便不可维持，原因不是总需求不足，也不是财政刺激或宽松货币政策力度不够，因此这些政策均不能采取。即便这些政策短期能够刺激增长，一旦失效，低增长又将重现，而且每一次刺激的代价越来越大。20 世纪 70 年代，日本出现房地产开发热。在潜在经济增速下降的条件下，盈利性高的投资机会减少，如果追加财政刺激和宽松货币政策，势必催生资本市场和房地产市场的泡沫。果然，到了 20 世纪 80 年代日本真的就出现了这一幕。

在人口红利时代，与劳动力相比，资本相对不足，资本盈利性高，高投资可以持续。在此背景下，释放的流动性也将为实体产业所吸纳。但一旦人口红利结束，资本相对人口充裕，投资回报率下降，潜在增速下降。如果只看到经济减速，而没有认识到是阶段性的变化，还一味实施宽松货币政策，经济系统中就会形成越来越多的低收益率的无效和过剩投资，在充裕的流动性下，这些资产估值严重偏高，最终酿成泡沫。

近年来，我国房地产市场经历了几轮快速增长，房价持续攀升，严重偏离合理估值区间。这与过量的货币投放有关，截至 2015 年，M2/GDP 已经达到 203%，远远高于其他国家。按照人民银行发布的数据，截至 2015 年我国杠杆率为 234%；按照国际清算银行（BIS）公布的数据显示，截至 2015 年底，中国总债务率为 255%，同期美国的总债务率为 250%，但美国债务率从 150% 攀升至 250% 用了 30 年的时间，而中国只用了 10 年时间，更关键的是我国债务率仍会进一步快速上升。

流动性一旦释放出来后，很难实现回收。在潜在增速下降的条件下，实体经济投资回报率显著下降，资金只能流向房地产市场、股市、债市等。一旦这些市场上投资行为受限，还将进一步转移到其他具有资本属性的商品，甚至将一些原本不具投资价值的商品金融化。

前几年古玩字画、冬虫夏草、普洱茶的疯涨，以及“蒜你狠”、“豆你玩”等现象屡见不鲜。近年来一些明星参加娱乐节目片酬动辄几千万甚至过亿。资产价格泡沫还将带动生活成本大幅上升，尤其是食品、衣着、基础教育等必需品价格水平持续上升。房价和这些生活必需品价格的不稳定，势必造成社会情绪的焦虑和不稳定，将严重降低人民的幸福感。

4 一个调整：守住底线放开增速

基于这些考虑，必须要在宏观调控理念上做出重要调整。未来一个时期，经济下行压力大而政策托底空间有限是一个宏观调控的主要矛盾。“十三五”规划《纲要》设置的 GDP 增速为 6.5% 以上，主要是基于到 2020 年要实现两个翻一番目标、要实现全面小康社会。但这是一个预期性目标，而且指的是五年平均增速，并不意味着每年都要确保 GDP 增速在 6.5% 以上。

但是我们必须守住底线。底线是什么？一个选择是潜在增速区间的下限。根据目前国内外主要研究机构的测算，“十三五”期间我国经济潜在增速区间在 6%-7% 之间。一旦经济滑出底线区间，则需要实施适度刺激政策，使之回到潜在增速附近，随即应该择机退出刺激政策。

第二个选择是调查失业率或者新增就业规模。就业是最大的民生福祉，没有就业就意味着经济增长失去了“人民性”。我们可以认为，即便经济增速有所下降，只要就业

仍然处于稳定增长，调查失业率没有明显上升，就表明经济没有滑出底线。在新旧动能转换时期，对于经济增长的统计将经历一个失真过程，很多地下经济、新经济的内容很难及时地被统计进入 GDP。

5 一个长远打算：运用优势挖掘空间

国家“十三五”规划《纲要》明确提出，我国经济长期向好的基本面没有改变，发展前景依然广阔，经济发展仍具有巨大的潜力、韧性和回旋余地。因此，不能“就短期看短期”，要具有战略定力，从更长远视角，把握经济发展阶段性大趋势，充分运用我国优势资源，挖掘发展的巨大空间，让我们的潜力和回旋余地切实转化为现实的发展能力。

6 我们的优势与空间在哪里？

一是巨大市场。我国有 13.7 亿人口，这是一个十分庞大的资源。即便有再先进的技术和再好的创意，如果没有足够的市场来孵化和培育，也难以真正实现产业化。我国 65 岁以上的老年人就有 1.4 亿多，比很多国家全国人口还多，这将为银发经济提供巨大的空间。

在去年“双十一”时，阿里巴巴支付宝结算能力达到每秒 8 万余次，而在欧美网上结算能力只有每秒 1.4 万次，这并不意味着我们在技术上领先，关键在于市场规模庞大。去年滴滴打车在中国的接单量达到 14 亿单，比优步在欧美市场上六年的接单量还多，这也是说明同样的道理。还有一个有趣的比喻，如果每一个中国人每天多吃 1 个鸡蛋，巴西这个农业大国的全国人民都种粮食来喂鸡，刚刚够。这些例子说明，我们的市场空间足够大，这是优势资源、更是我们的战略资源。随着人民群众收入水平的提升，消费也在不断升级，要以消费为引领，深入研究市场需求，提升供给能力和水平，更好满足不断增长、日益多样的需要。

二是人力资本积累。当前，我国原有的比较优势逐步丧失，劳动力规模不断下降、劳动力成本快速上升，原有产业结构的竞争力开始减弱。这要求我们必须加快培育形成新的比较优势，并基于新的比较优势选择产业及其环节，在新一轮扩大开放中重塑产业和经济发展新的竞争力。尽管在劳动力规模上的比较优势在逐步减弱，但我国人力资本的积累上将形成新的比较优势。

长期以来，我国教育事业取得长足的发展，每年大学毕业生接近 700 万左右。2000-2012 年，中国人力资源进入竞争力快速增长时期，排名从第 31 位提升到第 14 位，在人力资源开发质量方面，科学家与工程师规模增长高达 102%，每 10 万人口中科学家与工程师的人数上升了 87.82%。与此同时，我国工程师薪酬成本相对较低。根据调查，北美工程师的平均薪酬为 102200 美元、欧洲为 64067 美元、日本为 68201 美元、中国为 28006 美元、印度为 15920 美元。这将成为我国在中高端产业形成新的竞争力、打造制造强国提供重要的要素支撑条件。

三是城镇化。这是中国未来最大潜力空间所在。通过长期的城市建设，我国城市发展取得了长足的进步。然而，问题在于很多规划还不尽合理，城市空间的布局、基础设施的质量、建筑物的摆布与设计、生态景观的安排、生产空间与生活空间的融合等等，都还有待优化升级，这些都将催生出大量的市场空间。

尤其是在城镇化率进入 56% 以后，城镇化将由扩张建设期转向运营维护期，更加强调的是对城市管理的水平 and 能力。工程建设企业如果把着眼点放在对设施的管理和运营维护上，房地产开发商如果将着眼点放在旧房改造和社区功能升级上，他们又将看到巨大的市场空间。我国几乎每一个城市都有各种各样的开发区，但往往利用效率不高，产业链不够紧密，创新能力不足。各类开发区的运营主体或开发商，如果转变思路，由原来的开发房产转向开发空间、打造创新创业宜居的生态系统，由原来提供土地、税收优惠的招商引资转向提供共性研发平台、人力资源、资金融通等服务，这将为开发区注入强大的活力，培育出新的增长极。

我们的空间很大、潜力很大，但要把这些转化为实际的增长，必须更新理念，摆脱传统思维和路径依赖，摒弃用旧方式方法再现高增长的想法，从自身现有的优势中挖掘增长空间，从当前发展所处阶段的基本规律中寻找发展机遇。与此同时，这些之所以能够实现，有一个十分重要的前提，就是推动重点领域改革，基础性制度构建，用法治营造发展的良好环境。[返回](#)

重组凸显整合效应 中远海运集团战略转型增强竞争力

中远集团、中海集团于今年2月中旬实施重组，成立中国远洋海运集团有限公司。此次中远中海重组整合，是中央企业发展历史刻度上具有重要意义的新标记，在中国航运界乃至全球航运界具有深远影响。不仅如此，重组不到一年，中远海运集团已实现战略转型，不断增强核心竞争力，也开始显现出整合效应。

1 “4个世界第一”和“6个世界前列”

金融危机以来，航运市场仍然没有走出史上持续时间最久、程度最深的低谷。航运企业业绩恶化、资产缩水、负债增加。船厂订单稀少，很多全球主要港口集装箱吞吐量同比连续出现负增长。

“航运市场的变化已经不是仅仅停留在表象层面，也不是可以简单用周期来解释的。”中远海运集团董事长许立荣说。

改革重组后，中远海运集团成为全球运力规模最大的综合航运公司，规模优势和综合实力得到显著提升，迅速实现了“4个世界第一”和“6个世界前列”。船队综合运力、干散货自有船队运力、油轮运力、杂货特种船队运力均位居世界第一。集装箱总吞吐量排名世界第二；全球船舶燃料销量排名世界第二；集装箱租赁规模居世界第三；集装箱船队规模居世界第四；海洋工程装备制造接单规模以及船舶代理业务稳居世界前列。

新集团改革重组工作庞杂繁复，两集团总资产6100亿元，员工近12万人。今年1至6月，新集团实现营业总收入910亿元，利润91.74亿元，初步体现了改革重组以后的整合效应。

2 “航运+金融”模式实现战略转型

2016年9月8日，作为中远海运集团金融上市平台，原中海集运(股票)正式更名为中远海运发展股份有限公司，中远海运集团金融产业集群正式组建完成。加上2016年6月2日在香港正式挂牌成立的中远海运金融控股有限公司，中远海运集团金控平台总资产合计1300亿元。

“新的业务结构，使得重组不仅是规模上的合并，还是深层次的优化业务布局，对新集团未来抵御航运市场的周期性波动风险将起到积极作用。”许立荣表示，新集团依照“规模化、国际化、盈利性和抗周期”四个发展维度，确定了包括航运、物流、航运金融、装备制造、航运服务、社会化服务以及互联网+在内的“6+1”产业集群，并将优先发展全球集装箱运输、码头业务、航运金融和全球综合物流。

许立荣介绍，本次重组整合，打破过去把航运主业作为不可逾越更改的一条线，打造了一个金融控股的上市平台，从根本上提高了抗周期能力。

根据新的战略布局，新集团将融合原中远、中海两大集团旗下优质金融资产，打造以“航运+金融”的业务发展模式，依托航运主业，发展多元化租赁业务的综合性金融服务平台，实现战略转型。

航运产业集群将作为新集团核心产业集群，重点在经营规模增长、盈利能力建设和全球化水平提升等方面着力发展。按照新集团的产业集群发展战略，将码头和集装箱运输划入一个事业群，并明确“以码头为点，以航线为线，以集运和物流为面，共同打造全球服务网络”。集运、码头以及物流等板块将相互融合、相互促进、协同发展。

3 提质升级参与全球竞争

中远中海重组整合是国家骨干航运企业提质升级、参与全球竞争的重大机遇。今年6月26日，举世瞩目的巴拿马运河新船闸开通启用仪式隆重举行，中远海运集团旗下的“中远海运巴拿马”轮成为第一艘通过新建船闸的新巴拿马型船舶，被载入国际航运史册。

在新的发展蓝图指引下，中远海运集团积极响应国家“一带一路”战略，重点布局“海上丝绸之路”的新兴市场和战略要地，新集团在国际航运业的行业地位及话语权已逐步增强。

在集装箱航运方面，中远海运集运与法国达飞、东方海外、长荣集团组成新的集装箱运输联盟“海洋联盟”，成为全球集装箱航运三大联盟之一，与由马士基、地中海航运组成的2M联盟形成抗衡。

今年3月28日，新集团与新加坡国际港务集团合作，将原来在新加坡港合资经营的两个旧泊位，置换成该港区第三、第四期码头的3个至4个新泊位，成立合资公司经营，集团占49%股份，扩大了双方合作规模。同时，新集团先后在海外购买了土耳其、荷兰鹿特丹、阿联酋哈里发和意大利瓦多集装箱码头的股权，还正在与全球众多港口与码头洽谈，新集团码头业务的海外布局正在加快。

中远海运集团副总经理俞曾港表示，今年2月20日，新集团启动了海外网络整合。经过重组，目前，中远海运集团在境外设有欧洲、北美、南美、东南亚、非洲等10大区域公司，在50多个国家和地区拥有315家控股企业。

“今后，新集团将以海外公司为载体，进一步推动集团全面参与全球产业分工，努力成为全球航运物流市场的有力主导者。”俞曾港说。[返回](#)

新交所收购波交所启示

据波罗的航运交易所资讯，英国时间11月8日，新加坡交易所(SGX)（简称“新交所”）和波罗的海交易所（简称“波交所”）宣布，新交所于今日按计划完成收购波交所，新加坡和伦敦这两大航运中心将焕发新的生机。除了7760万英镑的现金支付以外，波交所股东预计将于2016年11月18日获得910万英镑的特别股利。至此，持续近一年新、波并购案落下帷幕，作为近年来第二个由亚洲运营商收购伦敦知名交易所的案例，这场跨区域交易所收购案也即将走上业务的正轨。

1 新交所收购波交所并非偶然

众所周知，新加坡地理位置优势明显，地处马六甲海峡东口，处在太平洋与印度洋的航运要道上，扼守“十字路口”的交通“咽喉”，是全球著名的中转中心。一直以来，掌握航运就掌握了经济命脉，新加坡自身的成长经历让其对此有更深入的理解，航运业作为新加坡的关键产业也是其经济发展的基石。目前，新加坡拥有全球第二的集装箱港口，有超过130家国际航运集团将总部设立在这里。

去年，法国达飞轮船收购新加坡东方海皇，前者承诺亚洲总部迁至新加坡，进一步加强新加坡港口的中转港地位；全球性船运经纪公司克拉克森已将其位于香港的干货经纪团队转移至新加坡，船运经纪公司豪罗宾逊(Howe Robinson)将其公司总部从伦敦移到新加坡，瑞士再保险公司将其位于香港的海上再保险业务移至新加坡，罗尔斯(RollsRoyce)将其海运业务的全球总部从伦敦迁至新加坡，中国工商银行将其亚太航运金融总部设立在新加坡，尽可能地将航运资源聚集于此，实现实体船运和海事服务的双重拥有，新加坡对航运产业有着更长远的规划。

自年初波交所传出出售的消息以来，包括芝加哥商业交易所集团、伦敦洲际交易所与新加坡证券交易所等至少6家机构对这家世界最古老的、全球唯一的世界级航运交易所表达了兴趣并有过接触。新交所在2月26日表示已呈交一份收购波交所的不具约束力的竞标；5月25日，新交所与波交所启动了排他性谈判，其他竞购者陆续退场；8月初新交所正式发出报价，8月底协议获波交所股东同意。这笔交易目前得到英国法院批

准。几乎不给其他对手任何机会，交易背后新加坡政府的力量不容忽视。这项交易旨在增强其衍生品交易业务在船舶经纪人和大宗商品贸易商中的信任度，这与该交易所为大宗商品市场开发出亚洲定价基准的战略是相符合的。收购波交所对于新交所、新加坡而言都是势在必行。

波交所，起源于 1744 年伦敦盛行的咖啡文化，这家拥有 272 年历史的交易所被誉为航运交易所的“老祖宗”。今天，波交所选择被收购是因为其市场没落了吗？不得不承认，近年来航运市场表现不佳，再加上互联网时代下的信息透明度提高都在一定程度影响了波交所业务的发展，但这并不是波交所出售自己的全部原因。有业内分析人士表示，迫于新兴电子交易平台带来的竞争压力以及希望在衍生品市场上分得一杯羹，传统交易所之间不断推进合作，波交所也不例外；波交所希望进一步拓宽市场，尤其是亚洲市场，一个强有力的机构作为后盾（新交所的估值为 59 亿美元），将给波交所带来更多服务于全球的航运经济机遇。

“最重要的是要知道波交所在过去几年一直在加大它在亚洲的业务，我们和新加坡交易所进行合作，确保我们能够更好地服务亚洲的这些企业，不仅是南亚的企业，也包括中国的企业。新交所和波交所在运价衍生品市场上作为合作伙伴共同协作已经 10 多年。”波交所首席执行官潘杰明（Jeremy Penn）表示，“董事会相信，新交所提供的收购提案是最好的。这不仅仅指的是收购金额，新交所对波交所的过去、现在和未来有清晰的了解，并在整个过程中对波交所坚持的立场始终保持热忱。”

当然，在一定程度上，新交所收购波交所属于防御型合并。新交所此次收购不仅是为了提升自身金融衍生品业务实力，扩大新交所的事业版图，另一方面对亚洲其他国家交易所的崛起也是不小的影响。

2 收购之后业务发展的猜想

根据此前媒体报道，新交所此前的收购提案主要包括以下几点：保留波交所位于伦敦的总部设施，保持其在全球航运界的领先地位；利用新交所发达的地区分销网络，扩大波交所在亚洲的影响力；波交所仍将是一所会员制公司，会员需继续遵行波交所准则；会员订阅费用和数据费用五年内保持不变；保留与多所清算所的合作模式；市场基准的编制及管理将保持不变；新交所 FFA 清算费用至少五年内与现阶段费用持平；继续向会员提供服务，包括提供分歧调解服务，举办社交或慈善性质的活动；此外，新交所将致力于加强波交所与其指数编制小组的联系，并就 FFA 经纪人的未来业务作出承诺。

对此，有业内人士分析，新、波并购后的业务发展，从短期看，波交所的交易构架、品牌维护、会员利益等领域不会受到较大的冲击，但长期而言，新交所有可能根据自身业务发展需要对波交所进行必要的改革，且新交所一定会想办法打自己的品牌。香港理工大学物流及航运学系副教授罗梅丰认为：“各种交易所都只是提供服务，客户的选择才是重要的。做 FFA 的客户不会因为波交所和新交所的合并而改变他们的习惯，除非交易规则发生变化。”

截至目前，关于新交所收购波交所之后的业务发展并没有得到新交所更多的官方回复，但我们仍能从新交所过往的发展经历看出一些端倪：2006 年 5 月推出亚洲首个油品与航费衍生品柜台交易结算服务—亚洲结算行，为后期新交所成为波交所衍生产品 FFA（远期运费协议）在亚洲地区的主要清算所提供了基础条件；从 2011 年开始，新交所还在一些相关市场进行合约开发，比如铁矿石的合约开发有着良好的记录；2014 年，新加坡交易所进军衍生品市场，推出了以多种亚洲资产为标的的衍生品，让渴望收益率的投资者得以获得在该地区难以进入的市场的风险窗口；2016 年 2 月，除了对波罗的海交易所发起收购要约以外，新交所还正在致力于扩大该交易所的非货运衍生品服务，并已经推出了一个债券交易平台。

不难看出，新交所对自己的发展一直有着清晰的定位，那就是尽管当前全球大宗商品市场遭遇了沉重的卖盘，但从长期来看海运衍生品和清算市场仍旧很有潜力。新交所既有来自政府的支持，又有良好的市场化运作，对发挥波交所作用所需的包括法律、人才、制度、理念等方面有着公认的优势。

波交所今天最主要的业务就是提供一些指数和基准，它们作为一个价格发现的过程，一般用在船舶租赁、船舶买卖和运费衍生品市场。目前，全球干散货租船业务的45%、油运租船业务量的70%都是由波交所会员完成的；此外，很多航运企业和大宗商品企业也会用到这个指数，用来管理他们的远期和期货的交易，用FFA曲线来确定他们未来在市场的位置等。近几年来，航运市场的总体环境一直是比较糟糕的，但是波交所FFA交易量一直非常稳健。

相较于新交所的谨慎，波交所在很多场合都表示新交所收购波交所是一个积极的机会，将给波交所带来更多的机遇。潘杰明表示：“波交所在未来能够更快速的成长，如果能够有一个唯一的大股东的话，它有一个好处，就是整个决策的流程会更快，我们能够更容易地得到融资，我们如果想做什么，就能很快地行动。”

此外，波交所的易主，会被视为伦敦作为航运中心的影响力逐步减弱的事件之一。但事实上，目前有两件大事正在影响着伦敦作为全球航运中心的地位，一个是英国的脱欧，另一个是波交所被新交所收购。当然，前者的影响将更为深远，会波及到金融、保险、再保险以及法律等诸多领域；而后者则属于正常的商业活动，伦敦仍然是全球海事业务的重要一环。

3 中国是否错失了一个机会？

毫无疑问，新交所收购波交所，将进一步整合新交所和波交所的互补优势，巩固新加坡和伦敦作为全球最重要两个航运枢纽的地位。波罗的海国际航运公会（BIMCO）大中华区总经理、上海中心主任庄炜认为：“在整个国际航运业务东移的大背景下，波交所可以更好地利用此次交易机会调整原先的定价模式，在指数的报价和采编方面更加贴近世界主流市场，即亚洲市场。对新交所而言，成功收购波交所使得自身在航运衍生品领域的短板被补上，直接参与世界标准的制定，与新加坡政府力推的国际航运中心战略不谋而合。总体来说，这应该是一个双赢的交易。”

外界在对新交所并购波交所给予高度关注的同时，也对中国没有在如此战略意义的并购案中发声表示惋惜，尤其是对努力建设国际航运中心的上海失去了一个弯道超车的机会感到可惜。然而，中国是否错失了一个机会？庄炜表示：“此次收购对于上海航运中的建设影响不大，也无所谓得失。尽管上海目前堪称大陆航运要素最聚集的城市之一，但与其他国际航运中心城市之间的差距，尤其是在航运公司的营商环境和金融、法律领域仍较为明显。套用当下流行的一句网络用语来说，这本来就不是你的菜。所以，很难说这是一个属于上海的机会。”

上海航运交易所总裁张页则认为：“航运要素向亚洲转移，不过是否能转移到中国还有待商榷。对于亚洲整个航运市场，国际化服务方面，上海比不过新加坡、香港；国际法接轨方面，中国比不过印度。但上海航运中心有自身的优势，那就是内陆强大的经济腹地，中国本身市场的航运需求是其他中转站无法比拟的强项，当然服务能力也要尽快提升上来。从树立全球航运市场影响力的角度而言，上海的确失去了一个机会，不过，更应理性看待，并且在当前信息化时代也无需过分神话波交所的作用。”

所以，如果说伦敦航运中心的形成是依托伦敦的服务，那新一轮的航运中心争夺战目前还没有一个明确的结果，中国还有更多的上升空间。上述业内人士表示，相对于中国在新交所收购波交所中的得失考虑，我们或许更应该关注中国上海、香港还能从哪些方面继续发力。

由于工作原因，庄炜与新加坡、香港和上海的政府部门及航运相关机构均有接触，体会最深的就是新加坡的高效和专业。他建议：“上海在国际航运中心建设中应当更加

重视提升营商环境包括税收政策，在金融领域更加稳健地推动改革，尤其是利用好自贸区的平台大胆创新，同时在法律制度领域更透明更国际化。政府应当让市场活跃起来，让市场起决定性的作用，减少不必要的干预。当然，政府应尽的监管责任不应妥协。总而言之，路漫漫其修远兮。”

新加坡在不到 50 年的历史进程中迅速地成为世界的金融中心，开放与高效是其两个至关重要的因素。相比之下，中国航运中心发展过程中或许存在一些客观需要解决的问题。罗梅丰表示：“对比新加坡，香港和上海还需在制度的稳定、金融的开放，航运业的全面发展等方面下功夫。上海能做的可能是花更大的力气在新技术发展，航运大数据，互联网在航运中的运用等方面做些创新和运用。”

最后，用潘杰明回答新、波并购对上海的影响来总结全文：“收购不会对上海继续发展成为一个重要的全方位服务航运中心的定位有任何影响。”外界认为此话有客套之意，不过事实也正如此。[返回](#)

造船业收获理性

金秋十月，原本应该是收获的季节，对于造船业来说，这种收获更多地体现在战略规划和远景预期上。

10 月 19—20 日，全球造船业最高级别会议——“第 25 届日欧中韩美造船高峰会议”（JECKU 峰会）在韩国召开。在对造船市场不乐观的负面情绪烘托下，与会者就全球经济现状和展望、分地区造船市场剖析及各种船型的需求情况等问题进行沟通交流。

就现状而言，似乎继续通过大幅削减造船产能使市场回暖已成为迫在眉睫的唯一路径，然而即便如此，造船业想要基本实现供需平衡也尚需经历 3~5 年较难捱的时光。某资深船舶经纪人表示：“我们现在讨论的不是能回到怎样一番良辰美景，至少市场要给造船从业者一定的回报率和安全感吧？如果说‘去产能’是市场转好的唯一路径，那么又由谁来‘去’？造船企业掉头难，‘去产能’意味着空空如也的船台+大规模的硬性裁员。这所谓的三五年，我们面临的仅仅是产业问题？”

单一“去产能”只能是大方向而不是救命稻草，造船业需要“自赎”。克拉克森总裁马丁·斯托普弗德指出，今年全球共造船 1.03 亿 DWT，其中三成对船市来说属于供给溢出。如果继续维持目前的船舶供给速度，那么船舶价格将继续滑落。目前全球造船市场呈现中国（37%份额）、韩国（35%份额）、日本（19%份额）三足鼎立的局面，如果说削减产能是必经之路，那么究竟该由哪一方率先行动？行动的力度又是多大？

面对这场呼之欲出的博弈大戏，中国的态度又是怎样的？中国船舶工业行业协会会长郭大成在 JECKU 峰会上做主旨发言时指出：抑制产能过剩是必须的，同时也要多造具有高附加值的船舶。

2016 年究竟是造船业的拐点年还是会继续以惨淡的年景收官，目前似乎已经有了定数。

1 造船：“南北”差异骤显

这里的“南北”是指南北船，两家大型国企今年都经受了市场寒风的洗礼，目前看来南船面临的问题更为严峻（见表 1）。

企业	营业收入	营收同比	归属于上市公司股东的净利润	净利润同比
中国重工	336.87	-15.30	8.47	不适用
中国船舶	173.87	-20.52	-4.36	-355.48
中船防务	170.68	-0.43	0.07	不适用

中国重工（601989.SH）前 9 月实现营业收入 336.87 亿元，较去年同期的 397.72 亿元有 15.30%的跌幅，然而归属于上市公司股东的净利润却达到 8.47 亿美元，与去年同期 4.41 亿元的亏损额形成鲜明对比。中船重工此前曾明确表示不再承接预计边际贡

献为负值的低价合同订单，这个“过滤阀”为提高整体毛利率水平提供了制度性保障——前9月，整体毛利率达到8.98%，同比增加1.99个百分点，且在年中8.5%的基础上又有所提升，这也受益于毛利率较高的军工产品占营业收入的比重有所增加。

与此同时，中国重工剥离了重齿公司、陕柴重工等二季度亏损较为严重的子公司，整体盈利能力得到进一步提升。中国重工的业绩算不上靓丽，然而在目前这种“冰冻市况”下，其在结构调整和战略规划上的一系列“组合拳”还是显示了一定的作用。

比起中国重工，中国船舶（600150.SH）因受船市低迷、海工产品交付困难等因素影响，业绩显得有些不尽如人意。营收方面，中国船舶前9月实现营业收入173.87亿元，较去年同期的218.76亿元下跌20.52%；利润层面，中国船舶前9月亏损4.36亿元，同比暴跌355.48%。中国船舶在三季报的《重大变动的警示及原因说明》中预计，今年年报中归属于母公司所有者的净利润将继续大幅下滑，可能出现大额亏损。

目前“交船难”已经成为中国船舶遭遇的首要难题。例如，此前希腊船东戴安娜航运宣布与中船工业及江南造船达成协议，将两艘20.85万DWT级散货船的交期分别由9月底和11月底推延到今年年底和明年一季度。而上海外高桥造船与新加坡船东的弃船官司最终也以退款和解方式告终，两艘涉事PSV目前在寻求转售。

同属“南船系”的中船防务（600685.SH）与中国船舶的境遇相当类似。前9月中船防务实现营业收入170.68亿元，同比微跌0.43%，利润为660万元，去年同期为9.80亿元巨额亏损，实现扭亏。

目前，中船防务与恒厚投资（香港）有限公司、KC Maritime Limited均有相关纠纷在处置中，在尘埃落定之前，这些纠纷会给中船防务带来怎样的负面影响还未可知。

在惨淡的市景下，经营者的战略眼光和操控艺术将成为决定造船企业生死存亡的关键因素，而这在船市火爆的日子里是无法想象的。日本川崎重工业株式会社会长兼日本海洋造船协会会长村山滋在JECKU峰会主题演讲中指出，应任由每家造船企业自行决定、调整各自的产能规模，同时为了保障企业的可持续性发展，每一位CEO都要对供需情况作细致分析，以便保持适当的造船规模。

综上所述，一些非常规性的经营手段也许会成为造船企业应对业绩继续滑坡的利器。去年亏损达1.36万亿韩元（约合11.87亿美元）的现代重工，裁员3000人，其中大多数为文职人员，且计划在去年解雇60名高管的基础上，继续缩减高管队伍至120人，同时其他雇员的重组行动也在继续开展中。受此番人员大调整影响，现代重工三季度实现净利润3430亿韩元（约合2.97亿美元），较去年同期的亏损6180亿韩元（约合5.36亿美元）得到大幅改善。

以现代重工举例并非强调裁员就是那些所谓“非常规性手段”中最有效的，中国重工的结构性重组就目前看来也是一剂良方——至少在账面上看是这样。唯一可以确定的是，企业已经从此前一味求强、求大的怪圈中解脱出来，慢慢地收获了一份理性。

2 船配：“损益”前景不明

船配企业亚星锚链（601890.SH）前9月业绩遭遇“双降”——实现营业收入8.42亿元，同比下降25.92%；实现归属于上市公司股东的净利润4838.80万元，同比下降23.28%（见表2）。

表2		前9月亚星锚链经营业绩		单位:百万元、%
企业	营业收入	营收同比	归属于上市公司股东的净利润	净利润同比
亚星锚链	841.79	-25.92	48.38	-23.28

注:本文表格均来源于本刊记者整理

船配企业何去何从？难道只有任凭类似的阴跌耗光企业的信心？一位资深船配业商人表示：“不论是新造船数量还是船东修船的意愿，目前都处于极低谷。船配业其实未必会就此急速凋零，很多超期服役的老旧船舶，在需要修修补补时很难找到合适的老式配件，而相关配件在老旧船舶被拆解后，没有一个统一回流到市面上的渠道。船配业

直面的将会是一个‘互联网+’的风口，一些既懂船配、又知道配件和市场在哪儿的综合性电子商务平台已应运而生。船配企业欲图改变散乱的市场格局，机会就在当下。如果说造船业已经完成了‘理性苦旅’的话，那么船配业其实也已经看到了三五年内船市复苏的曙光。” [返回](#)

扬子江船业：船市寒冬中盛开的艳丽之花

2016年的冬天，似乎愈加冰冷彻骨，航运公司和船厂在瑟瑟寒风中苦苦挣扎，并且不时传来企业破产倒闭的消息，更加让人不寒而栗。尽管船市满目萧瑟，但依然能看到有的企业如傲雪寒梅，迎风怒放，艳丽无比。扬子江船业集团，就是其中的一朵艳丽之花。

11月18日，40万吨VLCC船项目推进会在扬子江船业集团子公司——江苏扬子鑫福造船有限公司顺利举行。工银租赁航运金融事业部执行总经理郭芳萌、招商轮船总经理助理/香港明华船务副总经理丁磊、中国船级社江苏分社总经理范强、英国劳氏船级社大中国区总裁薛茂根、SDARI研究院院长助理李璐等嘉宾共同见证了最后两艘40万吨船的启动。

扬子江船业集团董事长任元林前不久对媒体称，目前中国在运营船企可能有300家，但其中只有不到40家能够维持活跃的日常运营，这其中大部分是中船集团和中船重工两大集团旗下的子公司，而两大集团的子公司能够存活下来和政府资助有很大的关系。他表示，民营船企很难从银行获得预付款保函，而没有预付款保函，船企不可能签署新订单；此外，新造船价格远不足以让船企能够维持合理的利润率，更不用提船东拖欠付款导致的越来越高的风险。实际上，民营船企已经不再为了维持日常运营而勉强接受亏损订单，停工倒闭成了唯一的选择。过去几年来，新船订单的减少已经导致大量中国民营船企破产。仅在去年，就有超过20家大中型船企宣布破产。

然而，作为一个民营企业，扬子江船业依然能在逆势崛起，一跃成为与国企老大哥齐头并进的世界优秀船企，让业界钦佩不已。

1 业绩一枝独秀

据国际船舶网报道，在全球船市持续低迷，全球造船业陷入低谷，扬子江船业一枝独秀，依靠稳定的财务状况依然保持盈利。

11月8日，扬子江船业集团发布了第三季度财报。今年第三季度，归属于股东的净利润为2.812亿元。不过，造船业务毛利率从去年同期的18%提高到24%。第三季度，扬子江船业集团总收入39亿美元，同比下滑6%。其中，占总收入70%的造船业务收入降至27亿元，同比减少19%，这是由于第三季度交付量从去年同期的9艘减少至8艘。

据了解，扬子江船业集团第三季度总计接获了7艘新船订单，包括3艘1900TEU和4艘1800TEU集装箱船订单。年初至今，扬子江船业集团总计接获新船订单共计13艘，合同价值共计约为6.5亿美元。截止9月30日，扬子江船业集团手持订单量为44亿美元，包括85艘新船，交付期安排至2018年至2019年，手持订单量排名中国第一、全球第四。

受市场影响，第三季度扬子江船业集团也有6艘新船订单遭到撤单。不过，这6艘撤单船舶已经都获得了平均相当于合同价值20%的首期付款。6艘船中有3艘新船订单的建造工作尚未开始。扬子江船业集团正在积极为剩余3艘在建新船寻找买家，目前已经有了初步的意向。

扬子江船业集团董事长任元林称：“扬子江船业集团一直努力在增加手持订单量并确保交付业绩记录、控制撤单风险、在需求更高的专用船和高附加值船舶领域探索机遇、通过进一步的成本合理化来优化利润。”

2 扬子江船业的成功之道

江苏扬子江船业集团公司是集造船及海洋工程制造为主业，金融投资、金属贸易、房地产和航运及船舶租赁为补充的大型企业集团。公司的历史可回溯到 1956 年，当初是由一个修造船合作社起步，经过了 1975 年的迁厂、1999 年股份改制、2005 年的跨江建设新厂、2007 上市等一系列发展，如今已是中国首家在新加坡上市的造船企业。

该集团下辖江苏新扬子造船有限公司、江苏扬子鑫福造船有限公司及江苏扬子江船厂有限公司 3 家造船企业，在太仓有海洋工程制造基地，在上海还拥有两家船舶设计公司。目前总资产超过 630 亿人民币，占地面积 630 万平方米，码头岸线 7000 余米，职工 6000 余名。

由于持续盈利、手持订单健康充足、资产负债表和股票分红能力较强，新加坡上市的扬子江船业日前获得 KGI 凯基证券极高的评价。

凯基证券表示，尽管造船行业面临困境，但是扬子江船业还是能够确保获得新船订单，仅从手持订单量而言，扬子江船业已经是世界排名前十的三大中国造船厂之一。扬子江船业最近接获 5.1 亿美元的新船订单证明了该造船集团与中国国有造船集团相比依然存在竞争优势。

“在我们看来，扬子江船业能够脱颖而出成为中国经营管理最好的民营船厂之一。”凯基证券的分析师 Joel Ng 表示，扬子江船业拥有“体面”的股票分红，在过去六年，扬子江船业的每股分红在 4.5 美分至 5.5 美分之间。

此外，扬子江船业是造船行业中负债水平最低的船厂，负债率甚至不到 10%。

据了解，扬子江船业 2015 年全年收入 160 亿元，同比增长 4%，净利润约为 24.6 亿元，相比 2014 年的 34.8 亿元虽然有所减少，但依然保持盈利，这份成绩单可以说非常靓丽。

虽然去年全球新船订单量大幅减少，但扬子江船业依然获得了 37 艘新船订单，总价值约为 22.5 亿元，相比 2014 年的 18 亿元进一步增加。

就在前不久，扬子江船业和工银租赁正式签署 6 艘 40 万吨 VLCC 超大型矿砂船建造合同，据国际船舶网了解，扬子江船业目前手持订单已经达到 128 艘，手持订单量交付期安排至 2018 年。

任元林表示，“新造船市场目前处在漫长而严峻的衰退之中，全球手持订单量已经降至 2004 年以来的最低水平；尽管如此，依靠稳定的财务状况，扬子江船业集团依然能够正常运营并持续盈利。扬子江船业集团的财政实力给造船活动提供了可靠的融资，使客户在下单订船时更有信心，并且有助于采购和成本管理。这是支持扬子江船业集团经受住市场恶化考验的关键因素，我们相信，扬子江船业集团将能成为在市场挑战中生存下来的全球最强造船企业之一。”

3 任元林看未来

任元林在五月底接受 21 世纪经济报道采访时表示，“十三五”将是船舶行业大洗牌、大破产、大重组时代，央企船厂将“亏损挺立”，地方船厂则纷纷破产倒闭。不出意外，经过“十三五”期间大洗牌，中国能活下来的地方船厂不会超过 10 家，江苏最多 3~5 家。

中国造船业仍在持续下行。作为造船大省江苏，在目前全省定报的 18 家船企中，出口船舶量占江苏全部总量的 98.4%，占全国份额的 43.4%，占世界市场份额的 13.1%。

国内外大型知名船企亏损严重。韩国现代、大宇和三星三大造船集团去年全面亏损，亏损总额达到 66.6 亿美元，我国航运央企中国海运集团下属的中海集运上市公司预报 2015 年度亏损超过 28 亿元，船舶央企中船重工上市公司预报 2015 年度亏损超过 25 亿元，江苏舜天船舶上市公司预报 2015 年度亏损 53.4 亿元。

国内众多大中型船厂破产。2015 年全国有 20 多家大中型船厂破产，其中最大外资船厂韩国 STX 船厂在大连破产清算拍卖，如江苏明德重工、东方船厂和舜天船厂等船企已进入破产清算或重组程序，熔盛造船等一大批船厂处于“僵尸”或停产半停产状态。

4 任元林的良方

首要任务是“确保活下来”。面对全球航运和造船市场异常严峻的形势，我们制定了三个目标。

第一，要确保活下来。全球航运和造船形势持续恶化对我们企业影响和冲击是巨大的，企业接单难、交船难和盈利难等方面的困难已经加剧至极端。目前我们的首要任务是要让企业能够继续生存下去。

第二，要争取活得好。我们主要是“补短板”，进一步加大能引导国际市场新需求的高技术高附加值船舶产品研发投入，使研发队伍从现在的 600 多人逐步增加到 1000 人。

比如，针对集装箱船将进一步大型化，新能源运输船、新能源动力船需求继续增加，以及特种船舶、超大型节能低碳干散货船的潜在需求，投入技术研发经费超过 5 亿元，研发高新技术船舶产品 10 个以上，以超节能、低排放、高智能产品的有效供给来创造新的市场需求。

同时，高度重视国内一些倒闭船厂手持订单的转换工作，确保这些有真实需求的订单不流失到国外船厂。2016 年，新接造船出口订单金额要超过 25 亿美元。

第三，要活得更强大。船舶行业去产能是一个重要领域，我们会择机参与国内船舶行业，特别是江苏船企洗牌和兼并重组。

其次，是要解决民企的发展局限。

一是帮助已破产失去交船能力的船厂完成在建船舶的后续建造工作，努力减少破产船厂对主要债权人银行和社会带来的巨额经济损失，维护我国船舶行业的国际声誉。

二是在条件和机会合适的情况下，参与有价值和社会影响巨大船厂的兼并重组，既能使一些优质造船资源不被废弃，又能帮助银行等债权人逐步化解巨额债权风险，维护地方经济社会稳定。

我认为企业特别是民营企业发展到一定程度后，应该通过企业上市，较好解决实体经济与资本市场的互动融合发展问题，以避免民营企业发展的局限性和化解制约因素。

船舶行业的市场化程度很高，是一个国际化竞争程度很高的行业，通过海外上市，较好地解决了企业发展的资本和融资瓶颈问题，成功走出了一条以做强实业为基础，以国际资本市场为平台，产融结合、相互促进的实业资本化发展道路，避免了民营企业发展的局限性和化解制约因素。[返回](#)

广州港打造“互联网+航运”生态圈

作为人类海洋经济的重要方式之一，航运业如何在信息化、数字化时代，实现航运与互联网的跨界合作，促进行业转型升级？日前，2016“互联网+航运创新”大会在广州举行，来自航运业内外的众多专业人士共同探讨“互联网+航运大数据”的发展路径。会上，广东航运交易综合信息服务平台正式发布，今后将致力于为整个航运生态圈提供智慧服务。

为推动广州国际航运中心的建设，推动广州港航基础数据中心、港航信息中心、行业经济运行监测中心建立，广州港务局、广州航运交易所、广州开发区黄埔临港经济区管理委员会在广东省交通运输厅的指导下，联合举办了本次大会。交通运输部珠江航务管理局副局长李志强，广州航海学院院长邹采荣，广州港务局副巡视员陈斯勇，广州开发区党工委委员、管委会副主任蒋宝鸿等领导受邀参加会议。会议包含“‘互联网+航运创新’大数据论坛”和“国际航运中心建设与发展圆桌会议”两项重要议程，来自航运业主管部门、学术机构、金融机构、行业协会、行业企业等单位 300 多名嘉宾齐聚一堂，共同探索航运产业转型升级模式。

1 超千亿元打造广州国际航运枢纽

“航运是个古老的行业，但创新是永恒的。互联网+航运创新，将是推动航运适应时代发展的重要方式”，广州港务局副巡视员陈斯勇上台致辞时表示，广州有两千多年航运历史，是典型的以港兴城、港以城兴的城市。港口航运对广州成为国家中心城市和重要的枢纽城市起到了十分重要的作用。去年，建设广州国际航运中心成为广州市的城市发展战略之一，今年，广州市提出建设广州国际航运枢纽的发展目标。针对这一战略和目标，广州成立了广州市委、市政府主要领导亲自挂帅的专项工作领导小组，制订了《建设广州国际航运中心三年行动计划》，研究制定了多项产业扶持政策，实施 60 个重大项目建设，投资额超过 1000 亿元。

目前，建设广州国际航运中心和国际航运枢纽取得了初步成效：去年广州港货物吞吐量和集装箱吞吐量位居全球第六和第七位，今年 1-10 月，广州港在全球经济深度调整和航运形势严峻的大环境下，成功完成货物吞吐量 4.5 亿吨，集装箱吞吐量 1520 万标箱，同比分别增长 3.9%和 6.8%；全球最大的散货运输公司中远海运散货运输有限公司选择落户广州；以广州港为母港邮轮旅游今年 1 月正式开通以来，已顺利完成 91 个航次，接待游客 30 万人次，进入全国第三；广州港深水航道拓宽工程、南沙港三期码头、邮轮码头、疏港铁路等一批基础设施建设加快推进；广州航运交易所成为华南地区最具影响力的航交所；广州的航运交易、航运金融、航运融资租赁、航运电商平台、航运指数、航运资讯和信息服务、航运法律服务等均取得新的突破。

作为广州建设国际航运中心的重要组团，黄埔临港经济区在发展现代航运服务业上有着十分优越的条件。广州开发区党工委委员、管委会副主任蒋宝鸿表示，黄埔港是“海上丝绸之路”的始发港之一，有着深厚的历史积淀。他介绍，黄埔临港经济区有 14 个一、二类码头，港航服务企业近千家，海关、商检等直接服务港区，广州国际港航中心一期建成开放，中远、中海、中外运等航运龙头集聚与此，航运要素种类齐全。此外，作为首批“国家电子商务示范基地”之一，以状元谷为中心的“一基地、多园区”集聚了阿里巴巴、京东等知名电商巨头。到 2018 年，黄埔临港经济区将培育 100 家互联网骨干企业，推动互联网与包括航运服务业在内的传统产业加速融合。“下一步，我们将马上出台现代航运服务业专项扶持政策，突出发展高端港航服务、跨境电商等产业，重点打造国际航运综合服务中心、国家海上丝绸之路先行区、广州港产城融合发展示范区，努力建成独具特色的国际一流临港经济区”，蒋宝鸿说到。

2 探索“互联网+航运创新”

交通运输部珠江航务管理局副局长李志强表示，2016 年上半年，珠江水运经济表现平稳增长。但受宏观经济和外部环境影响，导致实体经济运行出现许多困难。随着国家出台一系列推动经济稳增长、调结构、促转型的政策成效逐步显现，部分经济指标有所回升，一些新的增长点破茧而出，宏观经济运行总体平稳、符合预期、结构向好。

展望下半年的珠江水运经济，李志强说，其发展增速依然平缓，国际、国内经济市场需求疲软以及相关政策不确定性增强仍将是该阶段经济运行的重要特征，“在挑战与机遇并存的当下，更需要我们用锐意创新、勇于开拓的决心，去积极探索‘互联网+航运创新’的管理发展模式，践行在互联网时代背景下互联网与航运的融合发展之路”。

3 未来将打造航运生态圈综合信息平台

会上，由广州航交所打造的广东航运交易综合信息服务平台正式发布。据了解，这是一个为整个航运生态圈提供智慧服务的综合信息平台，功能涵盖订舱、船舶交易、船公司运营、风控管理、安全考评与诚信评价等诸多业务。“相信平台的上线，将给船东货主、船代货代等从业人士提供港航资讯、数据服务的新渠道，以提高航运交易效率，创造新的利润增长点”，广州航交所副所长郑艳苹说到。

在这个平台中，还有一个重要的子系统“航控 e”。广州航交所在会上分别与中国太平洋财产保险股份有限公司南沙分公司、中国平安财产保险股份有限公司广东分公司、中国人民财产保险股份有限公司广东省分公司签署了“航控 e”合作协议。这是一

款航运金融产品，旨在利用互联网技术，结合航运行业基础数据库、华南地区船舶交易数据库、船舶 AIS 数据，为金融保险业针对航运企业提供多维度的智能风险控制。郑艳苹表示，广东航运金融业规模不大，中小航运企业向银行申请贷款融资难；银行对放贷风险的把控能力弱，不愿参与航运业的融资放贷业务；而保险业不熟悉航运业，导致航运保险业务风险高利润低，“希望航控 e 从本质上解决这些痛点。” [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 E-mail: tong@sisi-smu.org

欢迎订阅