



造船业新年报喜 中国船企勇闯海工市场

■ 本报记者 徐森

2012年,船舶交易价格一跌再跌,受欧债危机以及市场整体大环境影响,所接订单多来自希腊等欧债危机重灾区的中国船企也在这一年遭遇了“寒冬”。

不过,2013年伊始,新年新气象,中国造船业迎来了“开门红”。据中国新造船价格指数有限公司信息,最新一期(1月1日至15日)的中国新造船价格指数报857点,比上期回升了1个点,这是该指数自2011年7月1日(基期指数1000点)发布以来的首次上涨。

指数的首次上升,终于让长期处于困境的中国船厂见到了一线生机,造船业的春天来了吗?

假象还是转机?

全球货物贸易的90%要依靠海运达成,如果航运业运力过剩,船舶制造业自然也受到影响。2012年年末,被业界称为“民营船王”的扬子江船业集团董事长任元林在接受媒体采访时表示,造船业真正的困境,将从2013年开始,需要5年时间才能出现转机,在这期间,全球半数的船厂将面临倒闭或停产。

但转机或许就出现在2013年。2013年伊始,中国造船市场在数据层面上显现了些许暖意。据我的钢铁网统计,2013年1月前两周,国内、国外新接船舶订单总量76条,较2012年最后一周数量明显增加,多出20条。其中,国内新接船舶订单数量达到49条,2012年最后一周数量增加了33条,散货船数量最多达到20条,海关缉私舰数量有6条。令人欣喜的是,同期小幅上涨的还有国内新造船价格指数,可谓量价齐升。

中投顾问机械行业研究员李文倩认为,尽管船舶制造市场持续低迷,而新年新订单量的小幅上涨,为部分船舶制造商带来些许欣慰。

不过,中投顾问研究总监张砚霖指出,1月初,各国船东陆续购置船舶以整顿船队,此时掀起的小幅高潮大有船东“抄底”的嫌疑。然而,在航运业市场

回暖之前,船东仍需为新船舶的购置、维护及停泊支付不少的费用,能否真正达到“抄底”的目的还要看市场反应。

向海工产品发起冲锋

值得一提的是,近段时间,海监船舶订造成为中国造船业的一大亮点,6艘海监船新订单的出现是中国市场容量有待填补的信号。武船重工及黄埔造船在低迷的市场环境下依靠海监船订单保持了较高水

平的营收状况,引得各方关注。而中国海洋功能区的划分也对后续海监船的市场需求提供了保证。

但就算海监船舶再火,中国造船企业仍是将转型的希望寄托到了海工产品制造上,包括塔架重工和扬子江船业在内的许多骨干船企都在向海上油气储运装置、海洋钻井设备和海洋工程辅助船等海工产品制造转型。

在过去近两年时间里,造船市场三大主流船型中跌幅最大的是就是中国造船企业的“主打产品”干

散货船。有这样一组数据:干散货船综合价格指数从2011年7月1日首次发布的1000点,一路下滑到2012年12月30日的841点,跌幅达14.4%。中国船厂的产量中将近七成是干散货船,而以韩国、新加坡为主的海外企业虽然在2013年头两个星期接单量较年前有所下滑,但高附加值船舶是其核心竞争力,包括油轮、铺管船、油气生产平台等。

李文倩认为,国内企业所接订单多集中于散货船、化学品船等低附加值船舶,与海外船企所接的大量油轮及油气开发类船舶订单形成鲜明对比。

鉴于此,所接订单仍集中于散货船、渔船等技术含量低船舶的中国企业也在寻求突破。目前,塔架和扬子江船业等骨干船企都在着力研发更环保、耗能更低的绿色产品,并向海上油气储运装置、海洋钻井设备和海洋工程辅助船等海工产品制造转型。

“国家在加大海洋产业的开发,造船企业向海工产品制造转型是一个机会。对于海工产品,市场还是有需求的,但这并不是带领整个中国造船企业走出困境的根本方法。”工业品营销研究院首席顾问丁兴良在电话中告诉记者,“通过以前对沿海造船企业的调查,我发现,中国造船行业的根本问题是产能过剩,同质化问题比较严重。”

无独有偶,美国《华尔街日报》也报道称,在货船订单严重缺乏的市场环境下,中国主要造船企业迫切需要赢得更多海上油气勘探用船的建造合同。但有分析师指出,进入海上专用船舶市场并非解决中国造船业一切问题的良方,约有70%的中国造船企业将在试图向价值链上游转型的过程中完败。

丁兴良认为,中国造船业突破瓶颈的关键是中小型企业要打造自己的特色。“我曾经走访过的一家福建企业,它就专做游艇,虽然量不大但很有特色,产品还是有市场的。”他说。



航运经济

船长怒斥“戴帽”风波 中远“被妖魔”应自查

■ 霍玉茵

在中国远洋被多家机构预言将有“戴帽”危机后,其董事长、被人称为“船长”的魏家福终于坐不住了——他向媒体表示,“目前国内有一股妖魔化国企的风潮,拿中国远洋ST说事的人居心不良。”

魏船长如此高调表态,正是缘于中国远洋——这个中国航运业界内最有影响力的企业由于业绩不佳而多次被与ST扯上边。“全球航运业的大势如此,有人却单单拿中国远洋开刀,是居心不良。”魏家福坚定地表达自己的看法。

暂且不论魏船长的“妖魔化”论是否成立,但去年中远的业绩也的确容易落人口实。2012年前三季度,中远共亏损64.03亿元,在2011年成为A股“亏损王”之后,魏家福已承认在考虑如何避免走向退市这一步。

有这样的业绩做“保障”,中远想要逃离是非,难上加难。尽管航运业的大势也确如魏家福所说,受运力过剩和经济萎缩的影响,多数航运企业预计2012年会亏损。

据统计数据显示,2012年前三季度,14家航运类上市公司实现营业收入1032.8亿元,同比上升5%;净利润则呈现全行业整体下降,亏损总额达到了86亿元。

但即便如此,作为全球干散货巨头、有着“亏损王”称号的中远却总是过于吸引眼球。中国远洋的股吧里,随处可见散户们的抱怨和谩骂。2007年回归A股之后,中国远洋股价从发行之初的15元攀升到最高的68元,再一路下跌至目前的4元左右。这一轮回,中远只用了3年时间。反观中远的同行,资料显示,2012年前三季度,招商轮船微利、中海集运净资产收益率是-1.1%,而中国远洋的净资产收益率是-22%。相较之下,中远“中枪”更在意料之中。

事实上,无怪外界如此评价,造成这一后



魏家福

果的,正是中远管理层的决策失误。2008年,航运市场正处于金融危机爆发前的顶峰,中远对市场形势判断过于乐观。该公司为了避免租金上涨而锁定价格,签订了3年至5年的高价船舶租赁合同。目前,部分船只的租金已经下跌至合同的1/8,但中远还得履行当时的合约。合同签署不久,干散货航运市场随即崩溃。受此影响,中远的干散货业务亏损或将持续到2013年。

可以说,中远的现时尴尬,缘于管理层风险意识的淡漠。以至于几年之内,中远的业绩像是坐上了过山车。

中远“传奇”般的经历以及亏损的现实,给了众多机构喋喋不休的题目用于发挥,所以,在一众亏损的航运企业里,中远经常“被开刀”。事实上,作为大型国企,中远业务布局广泛,主要有干散货、集装箱、物流、码头4个板块。尤其是码头业务,中远对欧洲许多知名港口都有投资,包括比利时的安特卫普港、意大利的那不勒斯港、德国的汉堡港以及法国的福斯港。而目前又传出以10亿欧元收购希腊最大港口比雷埃夫斯港的消息。其实,2012年第三季度,中远的集装箱业务、码头业务、物流业务都是盈利的,只是这些盈利与干散货的亏损数额相比,显得微不足道。

就像是经典游戏俄罗斯方块的规则一样——正确的选择会被消除,而犯下的错误则将被累积。魏家福及其率领的中远无论是否被“妖魔化”,都面临着如何摆脱“第一位中枪者”的宿命。

除了加大成本控制、控制船队规模之外,魏家福把更多的希望寄托于政府救助。但不知减税、“国货国运”的救助预期是否会落空?马士基,这个行业的老大,在今年上半年,航运业务也是亏得一塌糊涂,但这个集团能实现21亿美元的盈利,靠的就是石油和钻井业务。魏家福似乎有意学习马士基,进军石油勘探和开采业务,避免把所有鸡蛋都放在航运这一个篮子里。“饥不择食”的多元化之路,是中远开辟的一条新航道还为自己挖的另一个泥潭?

这一系列的问题,都需要公开演讲时极富激情和感染力的魏家福,脚踏实地地去面对。

港航述评

淡水河谷谋局湛江 中国船东发函抗议

■ 张向东

迟迟未被允许在中国靠岸的淡水河谷决定为“大船”选择另一个途径登陆。日前,淡水河谷与湛江市政府、湛江港以及宝钢湛江钢铁有限公司签署了一份四方战略合作备忘录,计划在湛江港设立中国南方铁矿石物流和分销中心。

这是时隔3年后,淡水河谷公司再次酝酿在中国设立铁矿石分销中心。不过,上述备忘录一签订就遭遇明确反对。

1月17日,中国船东协会有关人士称,船东协会已经向国家发改委和湛江市政府发出意见函,称淡水河谷与湛江港谋求建立铁矿石分销中心的事,需要听从国家相关部门统一部署和安排,地方港口不宜草率筹备上马。

1月18日,国家发改委有关官员称,建立铁矿石分销中心目前还只是一个设想,无论是淡水河谷还是湛江港都还没有具体的方案上报。“地方为了发展经济,想扩大港口投资建设和经济发展是可以理解的,但是具体项目还是要按照国家的相关程序和制度来操作。”

计划

淡水河谷人士表示,此次与宝钢和湛江签署的铁矿石分销中心的合作协议,只是一个意向,并不代表着马上行动。在中国一些业内人士看来,成立铁矿石分销中心和大船计划构成了淡水河谷中国战略的核心内容,自2008年8月,淡水河谷开始建造35艘超大型铁矿石运输船时,其中国战略便开始启动。淡水河谷原本希望,通过35艘超大型船舶,将每年大约4.5亿吨铁矿石中的三分之一运往其设在中国的铁矿石分销中心,然后卖给中国钢厂和贸易商。

然而,淡水河谷早前订造的大船已经先后下水,但却无法在中国港口停靠;而铁矿石分销中心的计划,也频频搁浅。早在2009年,淡水河谷就在港口就建立铁矿石分销中心进行谋划。彼时,淡水河谷计划选址中国北方的大连港和青岛董家口港,为此两家港口还纷纷开始投资扩建港口基础设施,以准备迎接淡水河谷40万吨大型矿砂船的靠泊。但是3年过去了,淡水河谷与上述两个港口的合作计划已告搁浅。

来自中钢的人士说,淡水河谷想建立分销中心的想法,已经是好几年前的事情了,它后来建造大船就是为了分销中心的运作。以前,中钢反对是由于当时的市场背景,当时铁矿石主要是以长协定价,大家担心分销中心的建立会导致现货价格对长协体系造成冲击。但是现在事情已经变化了,而且目前是宝钢担任中钢协轮值主席,反对的意见相对少一点。

即便如此,淡水河谷的分销中心计划仍然引发了国内行业人士的隐忧。上述中钢人士说,“如果只有淡水河谷一家建立分销中心,就没有问题,就怕其他矿山公司也这么做。不利的地方是,矿山可以通过设在中国的分销中心,采取操作矿石的放货节奏等手段来对市场施加影响。”

但淡水河谷向中国输出的每年大约1.5亿吨铁矿石,这笔业务对港口而言一直都有巨大的吸引力。2012年12月初,湛江市委书记刘小华即率湛江经贸代表团赴巴西

淡水河谷访问。

与湛江方面的高调和急迫相比,淡水河谷对建立分销中心的计划显得冷静很多。

1月18日,淡水河谷人士表示,湛江并不是建立铁矿石分销中心的最佳选择,因为这里离消费市场太远,只有一个宝钢的新钢厂项目有需求,而且要到好几年之后才能投产。此外,湛江港的码头等基础设施的规模也不成熟。所以现在谈论这个合作,还为时尚早。

风波

即便地方政府和港口迫不及待地希望淡水河谷的铁矿石分销中心尽早落地,但淡水河谷想要完成计划也有很长的路要走。据了解,按照相关程序,淡水河谷在中国建立分销中心,属于外商投资,无论选择与谁合作都需要将项目立项上报国家发改委和相关部门审批。

而国家发改委希望能够将淡水河谷的大船计划和铁矿石分销中心计划联合起来研究,知情人士称,这是中国政府和巴西政府正在进行的一揽子谈判中的一个。但目前,国家发改委就淡水河谷问题组成的联合协调小组,意见仍未统一。

中钢协一位高层说,“对于钢厂来说,如果淡水河谷的分销中心成立了,首先钢厂进口矿石资金占用就会减少,资产保证也更加稳定,同时由于淡水河谷的成本降低了,对于另外两大矿山来说,中国钢厂的议价能力也就强了。在钢协内部,我现在没有听说有人反对,大家都还是很支持的。”

据悉,淡水河谷目前仍就大船停靠中国港口问题与包括国家发改委在内的相关部门进行沟通。国家发改委为此牵头组成了一个协调小组,专门研究淡水河谷大船停靠一事。在该协调小组下面,还分别成立了包括钢铁、港口、运输、银行等行业企业在内的若干小组。

但在发改委组织召开的会议上,发生了不小的争议。中钢协人士称,大船停靠与否完全是企业的市场行为,政府不应该参与具体企业的商业运作。这引起了国家发改委的不满,因为国家发改委开会原本是希望能够组织起一个联合的团队共同应对淡水河谷的中国战略。此外,虽然中钢协支持淡水河谷的大船计划,但是有钢厂则明确表示反对。

上述会议后,代表运输部门的中国船东们一起拿出一个方案上报给了国家发改委。中国船东们希望,由中国船东和淡水河谷组成一个联合船队,淡水河谷要运到中国来的矿石全部由这个组建的联合船队来运输。船东们还提出,如果淡水河谷要在中国建立分销中心,就应该由中国的物流企业来承担分销和运输业务。

中远的一位知情人士说,“上述方案报上去之后,就一直没有下文了。但是肯定会有港口想参与进来。淡水河谷每年向中国运输的矿石差不多有1.5亿吨,这不仅意味着很大的运力,还可以创造一个亿吨级港口码头了。”

热点报道