

年中企业观察·出口篇

消失的船舶订单

■ 本报记者 王静宇/文

7月27日,浙江省舟山市一家造船厂负责人刘东明和一位越南船东在双方解除订单的协议上签了字,原因就是,他再也不能接受越南船东给出的价格了。

刘东明告诉《中国企业报》记者,由于航运市场盈利水平严重下滑,近来船东对船舶质量比以往挑剔得多,摆出各种理由,就是为了压低船价甚至是取消订单。

今年订单出了问题的,绝不止刘东明一家企业。

记者从中国船舶工业行业协会获悉,今年1—6月,我国新接订单量为2160万载重吨,同比下降9.2%。统计范围内约有半数企业没有接到订单,重点监测的43家船舶企业中有10家没有接到订单。

由于造船完工量已连续6个月超过同期新接订单量,企业手持订单量继续下降。缺少订单,将使部分企业明年上半年陷入开工任务不足的困境,个别企业甚至今年四季度已无开工船舶。

记者从多渠道获悉,今年上半年,韩国船企的新船订单量再次超过中国,重新领跑世界造船市场。

约30%订单船东未按期接船:从缺钱不缺订单到大家都缺订单

“缺少订单,部分企业明年上半年将开工不足,个别企业甚至到今年四季度已无订单开工。”上述船舶工业协会人士表示。

“要求越来越高,价格越来越低,我们现在给他们做的船,利润已经为负了,和越南那边谈了好久才同意签合同。”刘东明说,“唉,以前是别人求我们,现在轮到我们求别人了。”刘东明好在手里还有老挝、缅甸几家公司的共约2434万吨订单,所以两年内不用太担心。“可是这终究不是办法,两年之内我们必须要找到新的出路。”刘东明说。

记者采访多家造船企业获悉,目前国内一些大型造船企业虽持有大量订单,但利润水平明显不如过去几年,有的甚至已经出现“零利润”、“负利润”现象。

“船东按期接船意愿不强,更改设计、变更合同期、严格检验、调整船价等要求越来越多,使金融危机前承接的船舶交船进入特别困难时期,按照原合同交货期分析,约有30%左右的订单船东未能按期接船,不少企业完工船舶停靠码头都出现困难。”中国船舶工业协会一位人士告诉记者。

与此同时,部分造船企业订单严



今年上半年,中国造船企业丢掉了一度在全球造船业当中的领跑地位,如果不及进行技术创新、丰富产品线,实现企业转型升级,中国船企将很难与韩、日对手抗衡。 本报记者 林瑞泉/摄

重下滑,新接订单情况也不甚理想。

“缺少订单,部分企业明年上半年将开工不足,个别企业甚至到今年四季度已无订单开工。”上述船舶工业协会人士表示。

秦皇岛中州船舶进出口有限公司负责人李立表示:“现在比金融危机刚开始时还要困难,那个时候大家缺钱不缺订单,而现在大家都缺订单。”

首付比例从40%下降至10%左右:造船业被列信贷“高危行业”

浙江一家船厂负责人丁波然告诉记者:“预计巴拿马型散货船的日租金在明年会下跌26%,大约到10800美元,到2013年才有望回升到12700美元。目前订造巴拿马型船的订单太多,是拖低散货船租金和运费的主因。”

在“船都”舟山,目前船厂的融资水平和利润水平平均不如以前。

“以前的景象比这繁荣多了,以干散货船为主打产品的舟山船舶基地‘好时光’已经不复存在了。”舟山市船舶行业协会一位人士告诉记者。

“这也是我们最担忧的,目前舟山船舶工业企业有100多家,其中有一半的企业为中小型企业。去年,银行已将船舶行业列为高危行业。再加上船舶企业垫资比例普遍较高,部分被列入银行授信名单的大型船企资金压力目前尚可,但一些中小型船舶企业资金已经比较紧张。”上述人士

说。

“对规模以上企业来说,则面临利润水平大幅下滑的问题。一部分船企处于‘零利润’乃至‘负利润’的状态,找不到钱的企业,基本靠前几年的积累维持着。”上述该人士表示。

记者从中国船舶工业协会获悉,受国际金融危机影响,全球银行放贷额度收缩,船东融资难状况加剧,而新船合同的预付款比例大幅降低,从40%下降至10%左右,且交船前后进度款的支付比例前少后多,使企业生产资金流动性不足问题日益严重。

今年年初以来,我国实行稳健的货币政策,持续加息,金融机构收紧银根,船舶企业获得流动资金贷款和开具预付款保函的难度加大,特别是中小型企业困难更大,致使一些企业因不能解决融资问题而无法承接订单。

技术创新:争夺“造船冠军”地位

中国机电进出口商会船舶分会秘书长张守淳表示,眼下船舶企业应该不断提高企业自主设计能力,技术和产品的创新、开发能力,加大对产品前期的投入,“同时企业应该针对原、辅材料涨价,与原、辅材料供应商签订战略合作协议。”

在中国船舶工业版图中,青岛的位置不容忽视,青岛海西湾造船基地作为三个国家级大型造船基地之一,被列入国家《船舶工业中长期发

展规划》。

7月28日,在青岛海西重工公司,记者见到了世界上只有少数企业能够生产的船用曲轴。“这种大型船用低速柴油机曲轴对精度的要求极高,旋转时振幅不能小于人头发丝的四分之一。该市场长期由日本、韩国等少数国家垄断。”该公司一位副总工程师告诉记者。

青岛海西重工公司建成投产,造出了拥有自主知识产权的大型船用曲轴,在此之前,这是国内船舶业发展的一大瓶颈,“我相信我们会在不断升级中再次崛起,重新夺回造船‘大国’、‘强国’的地位。”上述副总工程师说。

中国机电进出口商会船舶分会秘书长张守淳表示,眼下船舶企业应该不断提高企业自主设计能力,技术和产品的创新、开发能力,加大对产品前期的投入,“同时企业应该针对原、辅材料涨价,与原、辅材料供应商签订战略合作协议。”

中国船舶工业行业协会相关负责人告诉记者,为了应对造船市场的激烈竞争和新船需求不足的局面,造船企业一方面调整产品结构,增加产品品种;另一方面向非船产业拓展。

上半年,中船集团公司在高附加值船舶承接上狠下工夫,承接了4艘液化天然气(LNG)船订单;地方骨干船企也在调整产品结构,拓展船型范围。中船重工集团公司通过军民结合、造船与修船结合,实现了军品、民品、非船产业的协调发展。

政策分析

出口退税:向左走,向右走?

陈东海认为,目前中国的许多产业在世界上已有相当竞争力,所以不必要依靠出口退税来增强竞争力,目前有必要把2007年以来的缩小出口退税范围、降低退税率的工作再继续下去。

■ 本报记者 郭玉志/文

关于部分铝型材的出口退税率将从现行的13%下调至9%的消息,在业内不脛而走。

尚轻时代金属信息咨询(北京)有限公司市场研究总监王登文告诉《中国企业报》记者,铝型材出口退税曾经从11%降为零,又从零恢复到13%,而近期又传言再次下调税率。

“税率的调整,反映了国家将出口退税当做调整出口结构的一个手段,对于企业调整产品出口结构、产业的转型升级起到了至关重要的作用。”王登文说。

国家税务总局最新统计数据示,今年上半年,全国累计办理出口退(免)税4562.67亿元,同比增长29.1%。其中,实际办理出口退税3434.41亿元,同比增长39.4%。

东航国际金融公司分析师陈东海援引一家券商的分析报告称,今年中国的出口退税额可能会超过贸易顺差,“中国的出口退税额没有必要这么高,出口退税范围没有必要这么大。”

税率一再调整,对中小企业出口影响较大

无风不起浪。

“我听说是要调的,民间已经传

得很厉害。”“有些客户已经在赶着出货了!”关于此次新一轮的出口退税率调整,部分铝型材企业内部人士如此表态。

“这些年曾经上调过,也下调过,我们已经习以为常。”广东凤铝铝业有限公司进出口公司一位工作人员告诉记者,若此次铝型材出口退税率降低至9%,和此前“归零”相比,降低4个点实际对稍具规模的企业来说,影响不大,但是对于中小企业的出口却非常关键。

王登文告诉记者,目前全国有700家左右铝型材企业,大部分都是低附加值企业,出口退税减少4%,对于利润少之又少的企业来说影响显而易见。

王登文表示,此前对企业影响更为严重的一次是将铝型材出口退税率降为零。2004年前国内铝型材的出口退税率为15%,后经数次下调,直至2007年7月1日取消出口退税率,国内铝型材出口企业受到致命打击。

王登文告诉记者,铝锭作为一种资源类产品,国际市场上话语权缺失,而国内企业为了盈利,想尽各种办法变相出口,获取高额利润。为了保护国家资源,打击假借出口之名

套取退税的企业,2007年国家将铝型材出口退税率直接降为零。

“不过,这样也误伤了一些企业。”王登文说。

虽然税率调整还未有任何实质消息流出,但是诸多企业表态希望出口退税率保持不变,使得税款及时传递到企业,在一定程度上解决企业融资难的现状。

值得注意的是,7月29日,据海关总署统计,上半年中国未锻造的铝(含铝合金)和铝型材34.9万吨,同比下降0.4%;铝材出口152万吨,同比增长47.9%。

“上半年铝型材的出口,铝板材和铝箔出货量最大,铝型材的出口相对低迷。”王登文告诉记者,印度市场铝箔需求量大增是今年上半年铝箔出口量飙升的原因所在。

出口退税率偏高、范围偏大的负作用日益明显

希望保持税率不变的还有单士勇,他是福州英高电子有限公司的负责人。这位山东人长期在福州经营计时器生意,而他的产品主要供出口。

单士勇告诉记者,与去年同期相比,今年上半年企业出口额大约提高了20%。自从去年以来,其所在的

市场纵深



贸易风险倒逼:出口新兴市场向好

■ 王波 本报记者 田晶/文

不久前在约旦建立营销点,是山东云龙绣品有限公司(以下简称“云龙绣品”)在中东市场打入的一枚棋子。对于这家家纺龙头企业而言算不上大事,却是其出口转向的风向标。

这是一家有着20多年出口经验的家纺企业,此前98%的产品都出口到欧盟和北美市场。不过,从2008年国际金融危机爆发至今,云龙绣品的海外客户结构发生了很大变化,来自欧盟地区的订单锐减,而中东、中亚等新兴市场异军突起,成为新的支柱。

云龙绣品总经理洪英告诉《中国企业报》记者:“这么多年来我们一直做出口,可以说对欧美市场的客户需求很了解。金融危机后,出口遇到了很大的困难,一度想做国内市场,但是我们的产品定位高端市场,国内消费者一时间还很难养成这样的消费习惯。”

相对于国内市场而言,新兴市场的客户更容易接受云龙绣品偏高端的产品。

洪英的外贸心得,在知名信用保险及信用管理服务机构科法斯7月26日发布的最新商务环境评级报告中获得了支撑。

这份报告写道:“尽管与2010年相比,新兴国家的经济增长速有所放缓,但科法斯仍对其保持稳定增长持有信心,此次科法斯对于中欧、拉美及非洲的7个新兴国家的商务环境评级进行提升。”新兴国家贸易风险正不断改善。

欧洲市场表现惨淡

“今年欧洲市场很淡,发往欧洲航线的柜子与往年相比偏少,其他市场都还可以。”华展物流广州公司一位经理说,“欧洲的购买力没有以前高,市场没有彻底恢复,而同样遭受过打击的美国,恢复得也要比欧洲好。”

成衣、鞋子、玩具、陶瓷,诸如此类产品在广州、佛山、东莞等地的工厂中制造出来,然后在深圳或广州的港口装入集装箱发往欧洲或北美,这曾经是珠三角劳动密集型企业的经典出口路径。

不过,如今这条路线正在发生变化。

“我经手的柜子,今年最多的是陶瓷杯、塑料水草、鱼缸,以前最大的主顾是欧洲买家,但是今年不同了。”上述经理表示。

更多的集装箱被发往新兴市场国家,科法斯认为这与其降低贸易风险密切相关。

科法斯首席经济学家Yves Zlotowski表示,“此次7个新兴国家的评级上升,今年多佐证了科法斯一直以来所持的观点,即新兴国家贸易风险正不断改善。”

科法斯预期新兴国家的经济增长可在2011年达到5.7%,与同期发达国家1.8%的预期增长形成鲜明对比。新兴国家如此强劲的增长,与其商业环境的改善息息相关。

与新兴市场相比,欧美市场显得惨淡。

科法斯认为,欧元区受主权债务危机严重打击,其2011年的经济增长预期为1.3%,低于2010年的1.8%。

在欧元区以外,科法斯自今年4月起将英国剔出正面观察名单。虽然美国经济复苏情况低于预期,但鉴于美国家庭增加储蓄、降低债务及整体企业付款表现改善等有利因素,科法斯自2010年3月起维持美国的正面观察名单评级不变。

新兴市场潜藏风险

云龙绣品所在地山东省文登市一位官员告诉记者,除了云龙绣品之外,该市其他的企业也在大力开发东南亚、南美等新兴市场,扩大市场份额。

这些企业的另一个做法是,通过“攀高枝”来赢得新市场。即重点与有销售网络、有营销平台、有自主品牌、有引领发展能力的国际化大公司合作,培植高端客户。

在外贸环境发生变化的背景下,这位官员强调了“走出去”的重要性。

“作为政府,要做的是加大政策扶持力度,鼓励和引导企业通过境外投资、品牌收购、境外合作、建立营销网络等方式,积极拓展新兴市场,争取更大的国外市场份额。”他说。

不过,值得中国企业警惕的是,由于此前对新兴市场鲜有涉足,其贸易风险尚未完全暴露出来。

7月26日,记者从中国进出口信用保险公司(以下简称“中国信保”)获悉,今年上半年,中国信保累计向出口企业支付赔款3.1亿美元,其中中长期出口信用保险项下支付1.5亿美元,短期出口信用保险项下支付1.6亿美元。

为了应对中东等热点地区的形势变化,中国信保启动了快速理赔机制,上半年共向23家在利比亚战乱中受损的企业支付保险赔款4.1亿元。

此外,为了支持企业开拓新兴市场,中国信保在海外投资保险方面推出了境外合作项目统保模式,成功承保了三个合作区项目,并实现了对秘鲁、斯洛伐克、韩国、阿根廷、泰国、巴西等6个国家的首次承保,涉及保额15.6亿美元。

据统计,中国信保短期出口信用保险上半年承保“出口到新兴市场国家”、“长账期赊销出口”等高风险业务762.8亿美元,占总承保金额的73.5%。

地区	国家	2011年3月	2011年7月	国家评级
欧洲	立陶宛(提升)	A3	A2	A4
	波兰(提升)	A3	A2	A3
	塞浦路斯(降低)	A2	A3	A4
	希腊(降低)	A2	A3	B
	马其顿(提升)	C	B	C
拉丁美洲	哥伦比亚(提升)	B	A4	A4
中东/非洲	巴林(降低)	A3	A4	A4
	加纳(提升)	C	B	C
	莫桑比克(提升)	D	C	B
	坦桑尼亚(提升)	D	C	B

商务环境评级是科法斯国家贸易风险评级的重要组成部分,分为7个不同的等级:A1、A2、A3、A4、B、C、D,风险逐级递增,其中A1风险最低