

订单减少、产能过剩、融资无门,如今很多银行都把船舶业定为高风险行业,拒绝担保,中国造船业面临生死考验。

中船协表态产能过剩被夸大

■ 本报记者 穆瑞

近日,因身陷3亿债务,浙江省台州市最大规模的出口船舶企业——浙江金港船业有限公司向法院提出破产申请。

2010年9月25日金港第二期保函授信到期后,银行单方面停止给金港船业开保函,导致外国船东停止付款,索赔前两期本金加利息近3亿元人民币,银行因此起诉金港船业。

而金港船业2007年后开工另13条船,均由浙江本地的物产集团出保函,这些船都在今年1月前交货。企业表示,不是我们没有生产能力,如果银行能按时开保函,我最多就损失几千万元人民币,不至于破产。

湖北黄冈一造船企业办公室主任对《中国企业报》记者反映,过去是银行信贷员天天给我打电话要给我们贷款,如今是打他电话都不接。

中国船舶行业协会呼吁,国内银行不要“一刀切”,骨干造船企业仍有竞争的底气。可抓住国外船东争夺信贷支持的机会,引导他们把新船和配套设备尽量放在国内做,以实现与造船业的双赢。

“无论从国家政策支持造船行业发展的角度,还是从风险控制的角度来看,银行都应该客观看待当前市场环境,不要因为行业的一些变化,对企业进行‘一刀切’,现在这样的情况下更有利于抓住市场机会。”中国船舶工业经济研究中心首席研究员包张静对《中国企业报》记者表示:如今船价都跌这么低了,潮水退去了,无论对船东,对船厂,还是对一条船的具体项目来讲,风险都不是特别的大,所以对于银行来说,只要船选得好,船厂选得好,现在具体项目的风险反而比行情好的时候小得多。

银企都有一肚子苦水

“这个产能过剩的行业,对银行来说风险太大,自然是偏向于大型国企。”一国有银行信贷人士表示。“我确实听船厂说到过贷款难问题,我也理解银行,据我分析这也是顺理成章的事。”大连海洋大学航海与船舶工程学院副院长张亚对《中国企业报》记者说,因为小船厂太多了,船厂是资金密集型行业,在当前这种经济形势下,小船厂抵抗风险的能力太小了,没有订单,连利息都支付不起。

据中国船舶工业协会数据,2011年1—11月,全国规模以上船舶工业企业实现利润总额481亿元,而2003年这个数字仅为7.4亿元。这意味着,七年间中国船舶业利润飙升了65倍。2009年,2010年连摘世界第一造船大国桂冠,其中2010年创造了三大造船指标大满贯的记录。

一船企老板自嘲说,当时的船企是银行的座上嘉宾,风光无限,大批资本的介入,造船产能一上再上,而如今繁华落尽,订单荒、融资难、产能过剩,深陷泥沼而无人理会。

中国船舶工业经济中心分析师梁志勇称:“中国造船业成为世界第一的头衔只是规模取胜,但是技术创新等还远不如日韩。中国已经成为造船大国,但离造船强国的目标还有很长一段路要走。”

上海国际航运研究中心航运市场分析师副主任张永锋也认为,中国造船业两连冠其实是短暂繁荣。“前

些年全球船舶需求旺盛,一些船企盲目上马造船项目,造成产能严重过剩。在金融危机冲击下,许多新上马的造船项目面临更大的困难。”

张亚介绍,确实有很多小的船厂沙滩造船,风险很大。

包张静认为,银行肯定支持那种研发能力强、有创新力、技术产品引领市场需求、有竞争力的企业,支持他们渡过难关,共同迎接下一轮行情。

欲渡危机说产能

中国船舶产业行业协会会长张广钦日前指出,造船业的产能过剩是客观存在的,但没有市场想象的那般严峻。

综合估计,中国造船业的产能在7000万吨左右。骨干船厂还有超过1亿吨的在手订单,今明年有活可干,不用过分恐慌。

根据最近克拉克森统计,全球新船舶的订单量为71艘、139万CGT;中国业界以散货船为主,获得了集装箱船、油轮、燃气船舶等订单,共获得了35艘、70万CGT(11.44亿美元)订单,在世界市场中所占50%。

包张静对记者分析说,在任何一个行业,产能和市场都不是同步的,市场需求好,就会有很多资金进入这个行业,高产能建设,需求一下来,马上就会面临开工不足的问题,反过来很多资本就会退出,市场的内在动力又会调节市场向供需平衡的方向发展。

南京大学商学院教授宋颂兴认为,造船业要应对这场危机,必须加快转型升级。具体来说,竞争力不够强的企业或被淘汰、或被兼并、或被收购,一系列举措完成之后,才能使造船业企业的质量更好更强。同时,还需要加强技术培训和技能积累。另外,国家方面应当有选择地对核心企业进行扶持,可以是技术上的扶持,也可以开展科研讨论,尤其要强化“发动机”——即核心竞争力的培养。最后,要推进产业发展方式转变,构

链接

莫怨银行“嫌贫爱富”

■ 穆瑞

船市今年肯定不太好,明年未必能好,2014、2015年能慢慢走出低谷就不错了。中国船舶工业协会秘书长王锦连表示,世界经济复苏缓慢,将对造船业持续产生利空影响,希望国内船厂做好长时间应对低谷的准备。

据中国船舶工业行业协会数据显示,1—6月份,全国规模以上船舶工业企业实现主营业务收入3428亿元,同比增长2.3%。而实现利润总额177亿元,同比下降23.9%。

行业的危机肯定已经来临,这毋庸置疑。关键是如何度过这个危机?

上海交通大学副校长陈刚表示,“现在是船舶行业的转型关键期,船企、政府、金融机构要充分认识到这一时期的重要性。目前,行业面临低谷,但也是重要的调整期,我们不但要看到我国船舶行业长期以来发展



筑产业竞争新优势,确保产业实现平稳可持续发展。

张亚也表示企业应抓住这一契机苦练内功,完成人员培训和整体素质的提升。据她介绍,如今已经有船企找到大连海洋大学寻求合作。

业内分析人士的看法是,“在低迷行情下,中国船企需进一步完善产

业结构,提升创新能力和产业综合素质。”

包张静认为,船企一方面要把握住市场,另一方面要消化自身弊端,比如成本、研发能力、船型结构、业务结构,合理解决产能关系,前瞻性的把握市场变化动态,摆脱以量取胜,早日以质取胜。

中存在的问题,更要看到低谷期带来的转型发展从而实现弯道超越的大好机会。”

这段话明确地告诉我们,危机的背后是机遇,但是要想拿到这个机遇,船企、政府、金融机构三者缺一不可。

工信部日前发布了《关于进一步推进企业兼并重组工作的通知》,提出推动优势企业实施强强联合、跨地区兼并重组、境外并购和投资合作,以提高产业集中度,促进规模化、集约化经营。船舶被列为加快兼并重组的重点行业。

毫无疑问,造船行业的兼并重组不可避免,原先可能存在的市场泡沫将被挤掉无疑。

一项调查显示,未来3年时间,全世界造船产能将有24%被淘汰出局。

不可否认,对于一些中小船厂而言,“大浪淘沙”的客观规律将严格执行“优胜劣汰,适者生存”的生存法则。但是,对于那些喜欢大海,向往劈

波斩浪生活的人而言,造船依然是他生命的依托。也就是说,一些有实力的优质企业仍然会拥有在造船行业的生存权。那么,如何取得生存的权力,则需要企业内强筋骨,外塑形象。

不要总是怨银行的嫌贫爱富,银行有银行的生存法则,它不会为你而改变,唯一的办法就是把自己打扮漂亮了去取悦它。

南京大学商学院教授宋颂兴认为,造船业要应对这场危机,必须加快转型升级。尤其要强化“发动机”——即核心竞争力的培养。同时要推进产业发展方式转变,构筑产业竞争新优势,确保产业实现平稳可持续发展。

自强而后人恒强之。

政府、银行不会扶持没有前途的企业,即使扶持也难逃新一轮淘汰的命运。内强筋骨是生存的第一法则。企业强则产业强,产业强则国强。到那时,世界第一造船大国的头衔才会名至实归。

船企转弯 同质化困局再现

海洋工程装备板块兴起后,各家船厂铆足劲扎堆研发海洋油气开采装备,同质化发展的困局仍未打破。

■ 本报记者 穆瑞

经济下行殃及贸易滑坡,贸易不景气造成航运惨淡,航运冷清进而影响造船,造船业注定会随着经济周期的起伏而起伏。船企转型已经拉开了序幕。

但专家指出,转型是正确的选择,但不要挤在一条道上,造成新一轮的同质化,形成新一轮的产能过剩,要视自身优势谨慎选择,尽量避免产业雷同。

转型仍有机遇

中国船舶工业协会秘书长王锦连认为,当前形势下,船企当务之急是适应新的市场需求进行结构调整,以转型谋破局。

来自中国船舶工业协会的数据显示,1—7月份,国内造船业三项指标下滑明显,其中完工3549万载重吨,同比下降7.7%;新接订单1164万载重吨,同比下降50.7%;手持船舶订

单12348万载重吨,同比降29.9%。

接单难、交船难、回款难,是当下全行业面临的共同难题,尤以交船最难。1—7月新船成交仅为完工量的1/3,上半年国内全行业销售利润率仅为4.8%。

而王锦连认为,新需求正蕴含着新机会。据其分析,从全球范围看,机会在两个方面给出了提示。

其一,今年以来,相对于集装箱船、散货船成交总量的低迷,与油气相关的油船、液化气船、钻井平台、生产平台、海工辅助船等装备市场活跃起来。油船占比由上年的14.7%升至27.3%,LPG(液化石油气船)、LNG(液化天然气船)市场广为看好。而国内船企多以制造散货船、集装箱船为主。

其二,国际海事机构针对节能减排、安全可靠等推出一系列强制性新规标准,国内不少船企受制于研发能力应对新规较慢,在国际竞争中未被淘汰。

中国船舶工业行业协会会长张广也表示,在新船订单需求低迷之

时,有两点积极因素值得关注:一是新船价格不断下滑,较金融危机前降幅超过50%,有的已跌破船厂成本线,继续往下的空间不大。二是船舶运输市场虽然不景气,但用于油气开采的海洋工程装备市场却很活跃,订单金额大有超过传统船舶之势。当前船厂生产节奏放缓,产品结构调整却可以加快。

避免产业雷同

中国工程院院士吴有生认为,在本世纪,绿色技术和海工装备的发展是船舶行业的两大焦点。今年,随着高桥造船厂建造的海洋石油981和塔里木油田建造的海洋石油201等一系列深水装备的相继投用,让我们走进了3000米深水开发俱乐部。“从中国来说,目前我们主要在近海开采油气,走向深海后对设备需求将增加。”

除了国际贸易带来的航运需求,快速增长的海洋油气开采将成为船舶工业的另一大“影响因子”。业内认

为,目前国际油价超过90美元,未来油气价格呈上升趋势,海洋油气开采设备的市场广阔。

吴有院士近期曾到南海考察,他表示,我国有很多岛屿、岛礁迫切需要建设,需要研制新的海洋工程装备,而目前国内这一块仍是空白。“各家船企眼光要放长远,不要‘人云亦云’,尽快形成自己的品牌船型。”

海洋工程装备板块兴起后,各家船厂铆足劲扎堆研发海洋油气开采装备,同质化发展的困局仍未打破。但是,海工装备受制于资金、技术等门槛,并非所有船企都能“啃”下。

中国船舶工业经济研究中心首席研究员包张静表示,海洋工程制造业是一个方向,但是并不是每一个船厂都能进入这个行业,它的门槛比常规船舶的门槛高很多,因为这个市场的商业模式等方面跟常规完全不同。

专家呼吁,船企要实施错位竞争、差别经营、特色发展战略,避免产能过剩。

彩涂板败走欧盟反倾销 镀层板又遇澳洲反倾销调查

中国高端钢材 频遭“反倾销劫”

■ 本报记者 张龙

有知情人士21日向记者透露,欧盟将对对中国彩涂板征收反倾销税,中国企业历时大半年所作的申诉宣告失败。欧盟针对中国企业征收的反倾销税率最高达到57.8%,占中国彩涂板出口量20%市场份额的欧盟将对相关企业“关闭”。

在最新的一起针对中国高端钢材产品的反倾销案件中,澳大利亚已经决定对中国企业的镀锌板和镀铝锌板进行双反调查,目前已经进入到调查程序。

“我们也是近期才得到消息,目前已经开始准备申诉材料了,主要是去年至今年的出口报表、单据等一些材料。”一家涉案企业相关人士告诉记者。

“我的钢铁网”分析师曹剑勇告诉记者,两起反倾销案件的涉案企业主要是华东地区的企业。以往国外针对中国钢铁产品进行反倾销调查的,大多涉及国内“低价位、低档次”的产品,而这次澳大利亚提出反倾销调查的对象主要是我国镀层板行业的高档产品。

赴澳申诉赢面较大

曹剑勇告诉记者,这次澳大利亚对中国企业镀层板的反倾销调查,中方企业赢面较大。

“首先涉案金额不大,另外,中国这些产品出口到澳大利亚的量也不大。此外,澳大利亚自身相关产品产能严重不足,需要进口这些钢材。”

据了解,今年前7个月,中国出口到澳大利亚的镀锌板和镀铝锌板分别仅占到相应产品出口量的0.4%和2.9%。而目前澳大利亚国内拥有4条镀锌、镀铝锌生产线和2条彩涂线,年产能共计113万吨。澳大利亚国内供应能力有限,产量并不能完全满足自身的建设需求,此次其国内对中国的镀层板进行反倾销调查申请,存在一定的“追求垄断经营”的色彩。

相关企业称,中国出口到澳大利亚的产品都属于高品质产品,但成本确实低于澳大利亚本土的产品,打赢这场反倾销诉讼还是有信心的。

“这些产品出口后多被应用到民用建筑、厂房和家用电器,价格一般较进口本土产品每吨低80至100美元左右,但仍远高于中国国内市场价格。正因为存在丰厚的利润空间,国内部分合资企业不断通过产品品质的提升,在短短几年之内实现了向如澳大利亚这样的高端海外市场的拓展。”曹剑勇说。

镀层板目前是中国部分钢铁企业出口的主流产品。数据显示,2012年1至7月,中国钢材产量为54896万吨,出口量达3159万吨,出口比重约为5.7%;值得注意的是,镀锌板产量约为2000万吨,镀铝锌板为110万吨,这两大镀层板品种产量仅为中国钢铁总产量的不到4%,但其出口比例却高达14.3%和35.3%,而这两大产品基本代表了镀层板产量和出口量的95%以上。

让中国企业比较有信心的一点是,自2007年以来,欧盟和巴西曾先后对中国镀层板产品发起过类似的反倾销调查,但最终均未成功。

高端钢材的“寒流”

中国钢铁工业协会市场调研部副主任侯颖表示,从2011年下半年至今,先后有俄罗斯、欧盟、巴西、印尼、泰国、澳大利亚等国家和地区对我国向其出口的冷轧板(卷)、镀锌板、镀铝锌板、镀锡板、涂层板进行反倾销或反补贴调查。

曹剑勇告诉记者,在多个国家针对中国高端钢材进行反倾销的情况下,部分钢厂将有20%的产量无处可去。很大一部分生产企业只能转战国内市场,并对国内中高档产品形成冲击。

高端钢材在出口上频遇反倾销调查的情况下,钢材回流成为必然,这将给本已过剩的中国钢铁市场带来压力。

“我的钢铁网”最新调查数据显示,截至2012年上半年,我国薄板生产线共计942条,产能达2.2671亿吨。

侯颖也表示,今年前7个月,普通冷轧薄板(卷)、镀层板、涂层板产量分别为4025.1万吨、2185.7万吨、481.8万吨,均为上升趋势,其中镀层板产量较2011年同期同比增长13.5%,涂层板则增长20.8%。

据了解,2005年至今,中国镀层板产能几乎实现“四翻”,生产线由原来的100条左右发展至目前的300条以上,已然成为买方市场。

上述涉案企业相关人士称:“其实我们也不愿意回到国内市场,国内市场利润低,而且对高端钢材的需求量也不大,更为重要的是,国内一些客户对本国的高端钢材不太认可,总觉得国外产品质量要好。”

该人士告诉记者,在拉动内需的过程中,国家应推动高端钢材在国内的应用。

(上接第十一版)

记者就此问题采访了中国酒类流通协会副会长,白山方大集团董事长宁风莲,宁风莲表示,各类政策的出台对我国白酒尤其是高端白酒市场已经形成了影响,只是这种作用的影响才刚刚开始显现。宁风莲解释说,我国白酒市场的消费有一个特点,那就是“元旦一春节”、“国庆一中秋”两个时间段是白酒消费的黄金期,这两个时期高端白酒的消费量会占到全年消费的9成左右。国家对“三公消费”的政策是3月中旬出台的,所以对酒企上半年的销售成绩造成的影响并不明显。

在记者对北京市各大商超和白酒代理商的走访过程中,对白酒尤其是高端白酒消费情况进行了统计,今年1到8月份,酒类销售整体下降了40%左右,而高档白酒的消费则下降了55%以上。“2012年第二个白酒消费旺季已经快到了,但终端市场需求却有些低迷,这时候提价体现了厂家想保价的意愿。”宁风莲告诉记者,“同时,茅台此前619元的出厂价相比五粮液等高端白酒而言尚处于低位,提价预期早就存在。”

宁风莲指出,茅台此次逆势提价有两个目的,一是相对于五粮液、泸州老窖等其他白酒品牌,茅台出厂价一直处于偏低的水平,和1000多元的一批价相比,其中大部分利润是在经销商手里,有较大的提价空间,此次提价也主要是压缩了代理商的利润,对终端价格影响不大;二是上半年贵州茅台采取“控量保价”的策略,而其发展最大的基础就是价格的持续上涨预期。

宁风莲还指出,今年跟去年情况大为不同,“去年旺季非常旺,经销商都处于缺货状态。但今年‘三公消费’打压很直接,很多情况下就是不能喝了。还有宏观国内外经济减速也确实影响了需求,也就是喝不起、喝得少了,这两个因素是压制需求的主要原因。”

记者随机采访了一些白酒消费者,大家均表示,原先茅台等高档酒逢节涨价,依靠的是“饥饿营销”,人为制造的稀缺性导致消费者被动接受涨价,但现在并没有缺货现象,而且近年来高端白酒市场也在扩容,盲目追涨的可能性很小。