



雄心勃勃的“百船建造计划”

□ 刘俊

近日,上海鼎衡投资控股有限公司(以下简称“鼎衡集团”)旗下的上海鼎衡船务有限责任公司(以下简称“鼎衡船务”)与广州柴油机厂股份有限公司、中船重工武汉船用机械有限责任公司、宝钢特钢有限公司、中船重工柴油机有限公司、宁波新乐造船集团和

盈楚(上海)资产管理有限公司等6家单位签署“百船建造计划战略合作”协议。

鼎衡船务抛出“百船建造计划”曾震惊业界。原以为只是一个概念或者炒作,未曾想,2018年伊始,“百船建造计划”真的开始实施,而且还有中船重工旗

下多家企业和东南亚及中东多家国家石油企业和金融机构纷纷参与其中。在航运业持续低迷,世界经济形势扑朔迷离之际,“百船建造计划”何以如此雄心勃勃?一家民营企业这样根本算不上威武旗帜的一举,又何以招来众多大佬级企业闻风呼应?



3500吨不锈钢化学品船。

开创全新商业模式

性和更好的营运性能。

从1949年首艘由油轮改建的化学品船投入运营以来,化学品船队在经过近70年的发展后,已经成为全球海上运输中一股举足轻重的力量。从船队分布来看,世界化学品船运输企业主要集中在欧洲、美国和日本等发达国家,它们控制着全球化学品运输市场。从船型发展来看,目前3万DWT级以上大型化学品船占据船队的大部分比例。

鼎衡集团董事长李多珠透露,“百船

建造计划”主要建造2000—15000DWT级中小型不锈钢化学品船。“这块业务大企业不愿意做,但实际上市场需求很旺盛。”

根据“百船建造计划”,鼎衡集团计划在2018—2028年批量建造超过100艘高端中小型不锈钢化学品船(2000—5000DWT级)。建造的超过100艘化学品船一方面用于扩大鼎衡船务的船队;另一方面在全球范围内以出售或者租赁等方式向化学品船东、投资人等批量提供。

鼎衡实力源自服务能力

2017年10月,李多珠提出“百船建造计划”。2018年新年伊始,“百船建造计划”正式开始实施。李多珠信心满满,“鼎衡船务的目标是进入世界前十。当然,排名并不重要,重要的是竞争力。”当前,鼎衡船务重新开启上市计划,目前已经完成A轮融资,员工持股计划也在同步规划中。

截至2017年年底,鼎衡船务与18家大型化工企业(其中超过80%为世界500强企业)签订包运合同。李多珠底气十足,他说,“百船建造

计划”不是订单造船,鼎衡船务就是船东,可以灵活操作,可以出售船舶,也可以租赁船舶。

李多珠的底气来自于鼎衡船务能够为客户提供高性价比服务,“因为有足够的让利空间。我们的毛利可以做到25%以上,远高于竞争对手。只要你有能力提供性价比高的服务或产品,你就拥有客户。这是我们的核心竞争力,也是最基本的商业逻辑。在整个行业仍处于低谷的情况下,即便是市场运价再下滑10%,我们仍然有利润空间。”

建造成本低于国外三成

在未来10年建造100艘以上的中小型化学品船,目前订单近50艘,鼎衡集团的底气来自何处?李多珠给出的答案是“成本”。他表示:“这些化学品船的建造成本很低,与欧洲船厂相比,要低30%;与日本船厂相比,要低20%;与国内有船厂相比,要低10%。这是竞争优势。”

那么,建造成本的降低空间到底体现在何处?这得从前文签署战略合作协议的企业说起。

首先,鼎衡船务与船厂、设备供应商和材料供应商等结成利益共享、风险共

担的紧密合作关系,利用船厂过剩产能及船用设备和材料库存,可以大幅度减少融资比例,降低融资成本。

其次,同一船型批量建造几十艘,不仅将大幅度降低采购成本,更重要的是将大幅提高建造效率。比如,不锈钢化学品船一般首制船的工期为16—18个月;建造第2或第3艘的工期为12—13个月;建造第5艘的工期只需要10—11个月。建造效率的提高将大幅降低船厂成本。

再次,“在化学品船建造和化学品运输两个领域,我们都有丰富的经验和专

业团队,对国外和国内船用设备非常熟悉,可以说,我们在化学品船设备和材料选型方面具有无人能及的特别优势。”李多珠表示,鼎衡船务会在建造计划中最大限度地使用国产优质设备,充分利用过剩产能和库存设备,进一步降低造船成本及将来的营运成本;同时,通过船舶实际营运帮助国产设备提升综合性能,让“中国制造”得到世界认可,改变当前船舶主要设备长期由发达国家垄断的基本格局,实现让中国优质设备走向世界的历史使命。

底气源自何处?

□ 李薇

锈钢化学品船越来越成为国内造船企业的“宠儿”。所以说,鼎衡的“百船建造计划”并不是空中楼阁和海市蜃楼,而是基于市场调研下的理智分析和判断。众多业界大佬级企业的纷纷加入,也证明了对这一决策的认可。

鼎衡船务的底气还来源于“百船建造计划”的创新模式。不是订单造船,而是用船东的身份把这一产业链条上的各方串联起来,形成紧密联盟、利益共同体、抱团发展。

鼎衡船务的底气还来源于对自身“竞争力”的自信。无论是好的市场还是坏的市场,都会有存活的企业,降成本、提

升性价比,具有与众不同的能力,有本事创造出比别人更高的利润来拔高利润空间,就能笑傲江湖。

“百船建造计划”开创了一种崭新的商业模式,对于化工物流业乃至整个物流业界都是一个史无前例的创举,将完成目前世界化学品船运输、建造乃至设备、材料等整个产业链的传统格局,并最终完成这个由发达国家控制百年产业链向中国的转移,这是符合国家海运强国战略、一带一路倡议、中国制造2025及上海航运中心建设目标的,打个比喻,“百船建造计划”恰似那头“站在政策风口上的猪”,不飞都难。

澳龙船艇内外兼修

□ 见习记者 杨柳

2月13日,“新海威”号豪华双体高速客轮在珠海九洲港码头举行了首航仪式。首航启动仪式现场,珠海高速客轮有限公司董事长梁凯斌表示,“新海威”号客轮的投入将为今年春运工作提供有力的运力保障。

“新海威”号是由澳龙船艇科技有限公司(以下简称“澳龙船艇”)建造的铝合金双体高速客船,总长42.1米,型宽10.6米,型深3.65米,航速可达38.6节,是由“澳龙船艇”历时一年建造完成的首制船。于2017年12月5日,在外伶仃洋附近海域顺利通过恶劣海况试航。

据悉,“澳龙船艇”是由澳大利亚铝合金高速船艇制造企业Austal与中国高性能船舶制造企业江龙船艇科技股份有限公司于2016年合资成立。Austal是全球著名的铝合金船舶制造商,美国三体濒海战斗舰制造商;江龙船艇是中国船艇行业领军企业之一。强强联手,“新海威”只是澳龙船艇一个开始,未来澳龙船艇将为中国市场打造更多、更好的世界级高端铝合金船艇。

在九洲港码头,众人的目光被“新海威”所吸引:线条简洁流畅,外观庄重大气;黄蓝彩带涂装与整体造型完美贴合,相得益彰。

步入客舱,舱内色彩搭配和谐统一,用料考究、做工精致,客舱座椅采用舒适性高的挪威进口座椅,力争为乘客带来更好、更舒适的乘坐体验。

探访机舱,舱内设计宽敞、布置得当。通常双体船受制于船型特点,机舱内空间普遍狭小。而“新海威”则采用Austal独有的水下线型,尸体宽度达到3.1米以上,比国内同类型宽500毫米以上。舱内空间得到完美应用,充分保障了维修保养空间。

走近驾驶室,能看到充满质感的全黑色驾

控台,给人一种布局合理、科技感强的直观感受。“‘新海威’号不仅用料扎实、质量控制好,而且它的驾驶室通讯导航设备全部采用进口设备。‘新海威’号整体水平已超出公司预期。”珠海高速客轮有限公司刘轮机长说到。

澳龙船艇总经理王广荣透露:“新海威”的外观与内饰均由Austal资深设计师倾力打造。公司提供了三套完整内饰设计方案供选择”。

“新海威”不仅外表靓丽,性能更为突出。据悉,“新海威”是澳龙船艇以Austal的铝合金高速船设计、建造技术为基础,利用其强大的数据库,再结合江龙船艇的优秀造船经验和先进技术,研发、设计、生产出来的高性能铝合金船艇。

作为通过恶劣海况试航的铝合金双体高速客船之一,“新海威”的设计秉持Austal的先进设计理念,对机舱等重点部位的板材进行了加厚处理;采用独到的结构形式,令整体结构更为扎实。由于结构加强,新海威比国内生产的同类型船舶整体重15吨,但航速却毫不逊色,达到38.6节。在恶劣海况试航中,“新海威”号充分展现了其优秀耐波性、操纵性、快速性。

“目前,新海威的建造质量完全可以媲美甚至超越Austal同等船艇建造水平,铝合金焊接拍片合格率超过行业标准。”澳龙船艇常务副总方红培介绍说,“这得益于澳龙船艇得到双方股东的大力支持:Austal派驻5人的管理团队常驻澳龙,江龙船艇提供一批骨干生产人员支持建造。在澳龙船艇全体员工精益求精的努力工作下,澳龙船艇的产品质量和工艺水平达到新的高度。”

珠海高速客轮有限公司的李船长表示:“‘新海威’是其航海生涯中驾驶过最好的高速船,震动、噪音都非常低。”

船舶在线交易助力内河水运转型

□ 通讯员 张伟 特约记者 宋兵

经过网上多次竞价,“浙德清货1777”散货船于近日以57万元成交。

“浙德清货1777”散货船是浙江省内河船舶“试水”网上在线交易的首笔业务。

组织这次交易工作的“拍船网”负责人介绍说:“传统的船舶交易模式,因前期信息不对称,导致后期的技术和商务谈判时间成本难以估量。而船舶在线交易模式不仅降低了双方的成本,更保证了交易的透明性、充分性和公平性。”

弥补传统船舶交易短板

浙江水网密布,航道纵横交错,内河航运非常发达,船舶买卖交易也非常活跃。

以湖州为例,从事水上运输的本港籍船舶3800余艘,外港运输船约2000多艘。庞大的船舶数量必然催生巨量的船舶交易数额。据湖州船舶交易市场数据显示,2017年湖州共完成交易船舶462艘、13.4万吨总吨,交易金额突破2亿元,达2.07亿元,同比分别增长42.2%、56.7%、88.2%。

然而,交易额增长的背后却隐藏着潜在风险。这次刚刚尝试在线交易的张强介绍说,以前要买船、卖船,信息不对称的情况还是较为普遍。有些船主故意隐瞒船舶缺陷,提供虚假信息。电话里说得天花乱坠,实船一看完全不是一回事。也有船主提供虚盘,待价而沽。谈了半天就想问个市场行情,其实不想卖船。要是没看仔细买到问题船,更是一堆的麻烦。

“拍船网”负责人认为,“依照目前趋

势,传统的线下交易模式已经跟不上时代的发展,可以考虑通过成熟的互联网技术将这个传统服务行业提升到新的高度。”

“互联网+”带来全新思维

近年来,“互联网+”带来了越来越多的变革,它的存在缩短传统企业以及个体经营者转型升级的时间,为经营主体重构一个新的经营思维。

“船舶交易+互联网”结合大数据分析的运用,对每艘船舶进行了有针对性的信息推广,让参与者第一时间了解和掌握船舶信息。

“拍船网”正是基于“船舶交易+互联网”商业模式而创建,目前是国内首个专业船舶在线交易平台,并于2014年8月在全国率先“网拍”船舶“太平山69”,开创了国内船舶在线拍卖的先河。截至2017年底,已交易、拍卖境内外船舶170余艘次,成交额超10亿元。

除了规范的操作模式与高成交率之外,“拍船网”还在国内首创了船舶勘验报告模式。

据业内人士介绍,以往,一般买方不会第一时间去现场看船,而是通过卖方或船舶经纪人获取交易船舶的相关资料,但存在信息不对称等问题,容易发生纠纷,造成交易“流产”。

而据“拍船网”主要负责人介绍,“拍船网”组建了专业的技术团队,能够保证对等待交易的每艘船舶进行实船勘验,并由验船师出具船舶勘验报告书,真实展现船舶现状、船舶状况信息透明,可以作为买方购船的重要参考。

“船舶勘验报告,保证了信息透明,不仅让买船更具针对性,还减少了买方的时间及费用。”“拍船网”负责人说。

在湖州“试水”船舶在线交易,显然有利于提高船舶交易成功率,加速老旧船舶淘汰,推进内河船舶转型升级。对水路运输发达、船舶服务需求旺盛,且正积极创建国内内河水运转型发展示范区的湖州市来说,这无疑为利好之举。

据介绍,湖州内河船舶在线交易形成规模后,将会辐射至浙北的杭州嘉兴、苏南的无锡苏州、皖南的宣城等周边地区,打响长三角内河船舶交易服务品牌,推动内河航运服务业,促进当地社会经济的发展。

携手船舶经纪人共享共赢

尽管信息透明,操作规范,买卖船东有充分理智的决策,但在“拍船网”看来,船舶在线交易平台并不会影响传统船舶经纪人在数字时代未来的发展。

中国地域广阔,水系发达,船舶拥有量大,船舶种类繁多。有船就有买卖,所以,船舶经纪人无处不在。

“在船舶交易过程中船舶经纪人的作用还是非常重要的,他们信息灵通,人脉广泛,可以作为交易平台的一个有益补充部分。”上述主要负责人表示。

该主要负责人还透露,“拍船网”将秉承“共享、共赢”的理念,尝试在浙江地区试点,吸引船舶经纪人共同参与“拍船网”项目,通过平台引导船舶经纪人的业务行为规范化,并最终在全国推广。