

加快海洋资源开发和利用已成为当今世界各国发展的重要战略取向。作为发展海洋经济的先导性产业,海洋工程装备业大发展的机遇即将来临——

海工装备业迎来黄金期

本报记者 江帆

视点

海洋工程装备是海洋经济发展的前提和基础,处于海洋产业价值链的核心环节。

近年来,中国企业在海工装备制造领域的建造能力和市场份额不断提高。业内预测,未来5年将是全球海工装备发展的“黄金时期”,这5年也将是中国海工装备发展的关键期。

抢占市场 乘势发力

我国海工装备不仅在国际市场接单总量持续上升,国内产业也迎来巨大发展机遇



新世纪以来,我国海洋工程装备制造发展取得了长足进步,特别是海洋油气开发装备具备了较好的发展基础,年销售收入超过300亿人民币,占世界市场份额近7%,在环渤海地区、长三角地区、珠三角地区初步形成了具有一定集聚度的产业区,涌现出一批具有竞争力的企业。海工装备制造企业主要由造船企业和石油装备企业组成。一些重工类和机械制造类企业也将业务拓展至海洋工程领域。

我国海工装备接单总量持续上升,2012年共承接除海工辅助船外的各类订单30座(艘),其中包括自升式钻井平台9座、半潜式钻井平台1座、钻井船3艘、FP-SO3艘、半潜式生活平台4座、钻井支持平台6座、海上风电平台2座、其他平台2座。数据显示,目前中国船舶企业已经在国际海工装备市场上拿下了10%的份额,且随着全球海洋资源的不断开发和海洋工程装备需求的持续增长,中国海工装备制造

市场份额还将向上拓展。从国内市场看,发展海洋工程装备产业已上升为国家战略,各项政策相继出台,《海洋工程装备制造中长期发展规划(2011—2020)》提出,到2015年,我国海洋工程装备制造年销售收入达到2000亿元以上,其中海洋油气开发装备国际市场份额达到20%。可以预计,在未来相当长时期内,我国还将大力发展并投资海工装备产业。

我国海工装备制造行业方兴未艾,但与制造强国相比,差距依然明显,主要体现在中低端产品比重较高和竞争力不足。我国企业在海工领域主要从事钢结构部件的加工建造,而利润最高的配套设备、水下设备制造基本被国外供应商垄断。同时,我国企业的工程设计、制造工艺、项目管理、关键设备配套、企业管理、人才储备和国际化水平等方面还比较薄弱,生产成本也较高。

多种融资 支撑产业

海工建造虽然利润可观,但技术含量高、投资风险大,解决融资问题是成功进入海工市场的先决条件



面对中国海工装备制造行业欣欣向荣的发展势头,人们很难相信,5年前,中国企业在国际海工装备市场的订单还几乎为零。

2008年国际金融危机爆发以来,国际经济和贸易受到严重影响,航运市场陷入低迷,我国造船企业普遍陷入“接船难、交船难”的窘境。由于世界原油走势坚挺,日渐升温的海洋工程市场成为国际造船企业竞争的新热点,不少中国船企也开始向建造海工装备转型。

海工建造虽然利润可观,但技术含量高、投资风险大。以一座3000米深水半潜式钻井平台为例,平均价格约为5亿到6亿美元,相当于20条常规船的造价。按海工市场交易的一般规则,船东在订船时只支付10%到20%的订金,后续再根据建造的不同时段,分期支付全部款项。建一艘海工装备船需要1年到3年,要成功进入海工市场,中国企业首先要解决融资问题。

作为国有政策性金融机构,中国信保肩负着支持中国制造的海外装备出口,抢占国际市场的政策使命。通过为企业提供

信用保险保单项下的多种融资方式,帮助企业迅速进入国际海工装备市场。

“中国信保对中远船务海洋工程业务及中国海工产业发展提供了巨大的支持。”中远船务工程集团有限公司总经理王宇航非常感慨。2009年,中远船务拿到挪威SEVAN公司的SEVAN 1号半潜式钻井平台外壳分包合同,面对船东提出的苛刻付款条件,中远船务及时得到了中国信保8000万美元延期付款的保险支持,并以此得到银行7000万美元的融资。这份保险合同保住了中远船务宝贵的第一张海工订单。SEVAN公司也因为信用保险的支持,盘活了资金,此后又接连向中远船务投放了SEVAN2号、3号、4号3张半潜式钻井平台订单。

自此,中远船务逐渐在国际海工装备市场站稳了脚跟。如今,海工装备已经成为中远船务名副其实的主营业务,2012年的海工收入超过整体收入的50%,产品也实现了从浅海到深海,从采油到工程支持的全面覆盖。

控制风险 提升实力

从前期合同谈判,到订单实施建设全过程,保险公司的介入,帮助制造企业将国际市场风险降到最低



有了便利的融资通道,接下来要解决的就是如何将国际市场风险降到最低。

“海洋工程装备的生产成本比传统船舶高出许多,风险自然也更大。”中国信保辽宁分公司总经理助理陶毅介绍说,“国际金融危机爆发后,船东投机性大增,弃船风险趋升,付款条件苛刻,国内船厂面临建设期内成本无法收回、造船款不能按期结算,以及最终船东无力付款弃船等诸多风险。对此,我们制定了专门针对海工装备产业的积极承保政策,为船厂在建设期内的成本投入提供了较全面的风险保障。”

风险控制 and 风险保障需要从海工企业接单的第一个环节开始。在前期的商务合同谈判中,中国信保会与企业一起分析船东的付款能力、企业实力等多项风险指标,对风险进行前期锁定。订单的实施建设过程中,中国信保会全程密切跟踪船东所在

国的经济政治形势变化,并进行更深入的风险趋势分析,帮助企业提前获得船东的资信变化,在出现风险信号的第一时间向船舶企业发出预警,以保证中国海工企业的收汇安全。如果出险,中国信保还将承担理赔追偿。

“目前,中远船务、大船海工等主力造船企业均与中国出口信用保险公司签订了《全面战略合作协议》,实现了对造船业务的全面统保。”陶毅说。

今年上半年,全球24单自升式钻井设备新订单中,我国海工企业拿下了14单,其中8单为大船,新加坡拿下了10单,这是我国的海洋工程装备产业首次超过此前占有垄断地位的新加坡。数据显示,2012年,中国信保对全国海洋工程装备行业的承保金额超过36亿美元,同比增长近170%。



《海洋工程装备制造中长期发展规划(2011—2020)》提出:

到2015年,我国海洋工程装备制造年销售收入达到2000亿元以上,其中海洋油气开发装备国际市场份额达到20%

到2020年年销售收入达到4000亿元以上,其中海洋油气开发装备国际市场份额达到35%以上

重点打造环渤海地区、长三角地区、珠三角地区三个产业集聚区,重点培育5到6个具有较强国际竞争力的总承包商



海洋工程装备

海洋工程装备主要指海洋资源(特别是海洋油气资源)勘探、开采、加工、储运、管理、后勤服务等方面的大型工程装备和辅助装备。国际上通常将海洋工程装备分为三大类:海洋油气资源开发装备、其

他海洋资源开发装备及海洋浮体结构物。海洋油气资源开发装备是海洋工程装备的主体,包括各类钻井平台、生产平台、浮式生产储油船、卸油船、起重船、铺管船、海底挖沟埋管船、潜水作业船等。

全球海工装备市场活跃

海外视线

世界油气需求的高企,促使海洋油气田开发项目增加。可以预见,海洋油气开发投资中占比约1/4的海工装备需求,将持续保持较高水平

经济复苏的可持续性和新兴经济体经济的快速增长推高了世界油气需求。高油价又促使海洋油气田开发项目增加,根据Clarkson统计,正在开发中的水深200米以上海洋项目共有99个,可能开发的潜在项目达925个。在此背景下,全球海洋油气开发的投入加大。据统计,2009年—2013年全球海洋油气开发年均投资2712亿美元,比前5年的1914亿美元增长了42%。在海洋油气开发投资中,海工装备占比约为20%—25%。可以预见,未来海工装备的需求将持续保持较高水平。

另外,几个重大事件的发生也为海工装备市场注入了新的动力:一是全球平台老龄化、墨西哥湾漏油事件引发的更新换代的需求;二是日本核危机导致全球对油气资源更加依赖;三是挪威特大油田、马来西亚油田的发现使近期海

工市场格外活跃。

新加坡和韩国仍是当今世界海工装备制造的两大力军,韩国着力发展钻井船和FPSO建造项目,而新加坡则是自升式和半潜式钻井平台建造的佼佼者,并在FPSO改装上独树一帜。由于两国在海洋工程方面的定位不同,差异化的竞争使得韩国和新加坡的霸主地位日益凸现。在海工产品上,如果说欧美等国掌握着一流的设计与建造技术,是全球海工第一梯队,韩国和新加坡为第二梯队。依托本国海洋油气资源开发的巨大需求,巴西和俄罗斯等资源大国开始培育本国的海工装备制造企业,成为世界海工装备新的竞争者。

2012年,全球海工装备制造市场全年订单总额超过600亿美元,从承接订单金额来看,韩国、新加坡仍然在全球海工装备制造领域占据优势地位。



出口信保的新课题

近年来,随着国际贸易市场的风险增大,越来越多的海洋工程装备制造企业开始认识到出口信用保险的重要性。如何为海工行业提供有效保障,也成为出口信用保险创新的重要内容。

首先,要在全流程风险覆盖上进行创新,这种创新不仅需要组织构架设置专门的服务部门,还要在风险评判机制上进行完善,将风险管理嵌入承保、保后管理、理赔追偿等各个环节。与此同时,还要加强对重点国别及大限额、大买方的风险监控、监控和预警,实现对海工订单风险防范的即时化、立体化,大大减轻企业的后顾之忧。

其次,针对企业最迫切需要解决的融

资问题,设计多种保单项下的融资解决方案。如中国信保的短期贸易融资产品,其创新点正在于不占用企业银行授信额度,不需要额外抵押担保,只凭信用保险保单等单据就可办理贸易融资,补充流动资金,有利于外贸企业保证资金流管道通畅。

第三,要着力提升客户服务质量和水平,通过优化服务流程、多策并举的快速理赔和服务前移,使全程风险管理顾问服务模式不断成熟,更有效地满足市场需求。

总之,紧跟国际市场变化持续创新,将国家政策性保险保障高效嵌入海洋工程装备制造行业的发展中,这正是出口信用保险帮助中国企业快速进入国际市场的重要原因。



央行报告指出——

利率市场化改革需循序渐进

本报北京6月7日讯 记者王信川报道:中国人民银行今天发布的《中国金融稳定报告2013》指出,从国际上的成功经验看,我国的利率市场化改革必须立足国情,循序渐进地加以推进。

报告指出,以渐进方式推进改革将有利于防范和化解金融风险,保持金融体系稳定,促进经济健康发展。央行表示,将在综合考虑改革所需各项基础条件的成熟程度,全面评估和权衡推进改革的宏观收益与风险的基础上,与存款保险制度、能源资源价格改革等相关经济金融改革的推进进程相协调,有规划、有步骤地推进利率市场化。

2012年6月8日和7月6日,人民银行根据我国金融机构改革不断取得新进展、金融机构财务硬约束明显增强、利率市场化基础条件逐步成熟等情况,将存款利率浮动区间的上限由基准利率调整为基准利率的1.1倍,贷款利率浮动区间的下限由基准利率的0.9倍调整为0.7倍。这是推进我国利率市场化改革的一项重大举措。从改革的效果看,金融机构存贷款利率已体现出差异化、精细化定价的特征。金融机构根据自身经营战略和资产负债管理需要,执行不同的存贷款利率浮动策略。



商务部副部长陈健——

对外承包关注“跨界”合作

本报澳门6月7日电 记者李予阳报道:商务部副部长陈健6日在澳门举办的第四届国际基础设施投资与建设高峰论坛开幕式上发表演讲时指出,当前国际基础设施投资与建设快速发展,在融资、建设等方面出现了新特征,中国对外承包工程业务亟待创新合作方式,加快转型升级,实现可持续发展。

陈健介绍说,当前,国际基础设施投资与建设正处于快速发展时期,已经成为国际金融危机爆发后拉动世界经济复苏和增长的有效手段。各国陆续推出了大规模基建计划,新兴国家的城市化进程不断推进,发达国家的基础设施升级改造也在加快,国际基础设施发展具有较强的需求支撑。我国对外承包工程2012年完成营业额1166亿美元,同比增长13%。截至2012年底,我国累计完成对外承包工程营业额6556亿美元,业务遍及全球180多个国家和地区。在规模稳步增长的同时,业务结构也在不断调整,目前轨道交通、电力和电子通讯等领域的业务已占业务总量的一半以上,新能源、高铁等领域表现尤为突出。

陈健表示,当前,国际基础设施投资与建设领域也出现了新的特征。从融资角度看,开放合作,多渠道多方式筹集建设资金成为业界共识,投融资主体和模式日益多元化;从建设角度看,低碳高效型基础设施成为发展方向,绿色环保、节能减排等技术得到广泛应用。而基础设施项目资金需求量大,投资风险高,时间周期长,流动性差,需要创新融资模式,完善合作架构。希望各国为投资者提供出入境、税收、融资、安全等方面的便利和法律保障,增强投资者的信心。金融机构能够顺应趋势,深化合作,创新金融产品和服务。并要完善合作机制,建立有效的协调和沟通渠道。



电动双座轻型飞机首飞



6月7日,由沈阳航空航天大学自主研制的电动双座轻型运动飞机成功首飞。据沈阳航空航天大学通用航空研究院院长助理贺军介绍,这款新型清洁能源飞机具有造价低廉、节能环保、安全实用的特点。

新华社记者 杨青摄