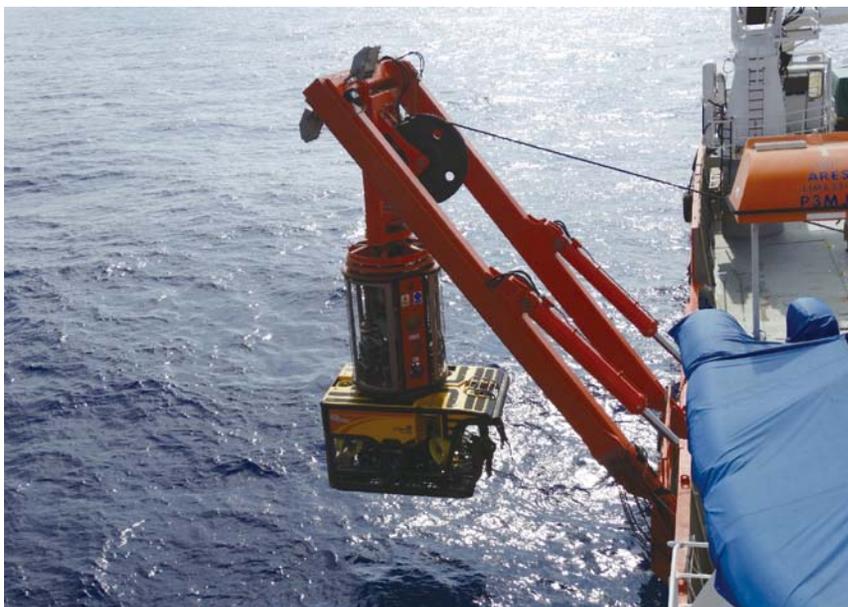


新加坡海工产业的救援与自救

面对当前严酷的海工市场形势，新加坡方面并未采取彻底保守的战略，而是张弛有度，进退有方。

文 | 宗丰

DOI:10.14125/j.cnki.zjsy.2016.s2.031



▲ 新加坡的海工产业目前仍处于深度调整阶段。

据全球审计公司EY消息，新加坡政府可能会对陷入困境的海工部门伸出援手。有评论认为，新加坡政府可能重走韩国政府之路。那么，新加坡海工产业发展面临哪些困难，是否需要政府出手相救？作为全球主要海工力量的中国又该如何借鉴韩国和新加坡的发展经验？

惊动政府出手相救？

根据中国船舶重工集团经济研究中心的数据，新加坡1至7月仅由吉宝岸外海事获得一份FPSO内部转塔系泊系统建造订单，订单金额为3亿美元，接单金额同比下降84%。手持订单

139亿，同比下降17.3%，手持订单数量已20个月出现下降。其中胜科海事上半年营业收入18.27亿新元，同比下降63.2%，净利润6600万新元，同比下降69.3%。吉宝岸外海事上半年营业收入15.38亿新元，同比减少56.1%，净利润1.56亿新元，同比减少59%。手持订单方面，截止今年6月底，胜科海事手持订单92.26亿新元，同比下降11%，手持订单自2012年以来连续4年出现下降；吉宝岸外海事手持订单43亿新元，同比下降60.9%。从上述数据能够看出，新加坡海工市场上半年营业收入和利润出现大幅下降。

中国船舶重工集团经济研究中心高级分析师刘健奕、张辉以及中国船舶工业经济与市场研究中心张琦告诉记者，在石油价格难以突破50美元大关，全球海工市场仍处于深度调整的阶段，新加坡海工虽然也遭遇到了前所未有的困境，但与其他两大海工国家中国、韩国相比，情况还是要略好一些。中国方面，新接订单金额同比大幅下降。2016年1至7月，新接订单合计5亿美元，同比下降81.5%。共承接海工装备14座，接单数量同比减少76.3%。韩国由于造船业危机的不断发酵，1至7月韩国海工订单颗粒无收。所以，在新加坡企业负债率不高，到期债务偿还压力不大，尚有盈利，仅空间收紧的情况下，尚未到政府出手救市之时。其次，在市场普遍低迷的情况下，新加坡的海工建造商积极寻求转型升级，由制造向修船服务过渡。新加坡海工企业的修理服务还包括LNG的各类装备维修，如LNG加注船、加注站、岸上装备等，主要是通过转型减少由于市场不好所带来的业务萎缩，抵消业绩下降的趋势。三是新加坡不会出台过于直接的政策。回顾上一个市场周期，海工遭遇困境时政府推出了税收优惠，引入劳工开放政策等，尽管是“小政策”，但潜移默化且影响深远。加之新加坡遵从市场化原则，政府过多干预行为不被市场所允许。总的说来，相

比其他国家海工制造企业，新加坡企业拥有更为丰富的“熬低谷”经验，自身海工产业经营稳健、盈利能力富余，优势较为明显。

另外，从船东营运角度看，与建造方相比，新加坡船东的营运的确面临着一系列问题。除有长期租约在手的船东外均面临生存考验，当前许多将船舶“热闲置”的船东因经营困难将船舶彻底置于“冷闲置”（船上人员基本撤离，船舶彻底停滞。与冷闲置相对的是热闲置，即虽无租约，但保持船舶在可用状态，维护成本高）。其次便是融资难问题，当前海工产业萧条，资本界大幅收紧贷款。但问题并非无解，当前不少建造方帮助船东寻找租家或以船厂和船东共同出资的形式组建运营公司求生存。因此从海工产业链的主要参与者当前的情况来看，虽困难重重，但尚属审慎乐观。

刘健奕表示：“在海工市场整体颓势的背景下，新加坡海工产业

打一场‘保卫战’，政府则采用政策‘兜底’，这样的搭配或许更为有效，新加坡当前也正是按照这样的轨迹进行着。”

双重保障度严冬

面对当前严酷的海工市场形势，新加坡方面并未采取彻底保守的战略，而是张弛有度，进退有方。据张辉介绍，新加坡从几个方面着手有收有放地发展海工产业，一是通过控制企业规模，削减人力成本。继2015年裁员13900名员工之后，2016年以来吉宝岸外海事在全国范围内继续裁员2800人，其中包括新加坡本地员工500人。胜科海事削减了钻井业务人员，但在非钻井业务上加派了人手。二是通过积极关注石油及天然气以外的机遇寻求多元化发展，如吉宝岸外海事利用其海工装备方面的技术优势，发展电力、海水淡化等非油气装备业务，以及向LNG产业链下游延伸，目前已获得新加坡海事及港务管理

局颁发的LNG加注许可证；吉宝岸外海事旗下海工技术研发部门OTD与无人机检验服务商SKYFutures达成合作协议，双方将联合为客户提供海洋工程装备检修服务，OTD主要负责项目的管理、设计和修理工作。三是通过提高研发设计能力养精蓄锐，静待市场曙光来临。今年3月，胜科海事以5254万新币收购了挪威天然气和液化气终端设计公司GravityFloat，以提高设计能力。吉宝通过其在美国的子公司完成了对Cameron海工部门的收购，提高其在平台设计和市场售后服务的能力。吉宝岸外海事还与俄罗斯建立合资公司，作为当地海上钻井平台设计与研发中心。

另外，船东方面，根据对新加坡排名前20的海工企业负债率和营业收入的研究发现，他们当前已经适应了低油价的新常态，呈现出了稳定态势。

如果自身经营难以自救，海工作为新加坡国际海事中心的重要一环，政府也会适时出手，也就是我们所说



▲ 新加坡海工产业拥有着更为丰富的技术优势。

的“兜底”。那同样作为海工主要国家的新加坡政府又该如何避免走韩国政府救助的老路?张琦认为,企业所面临困境与优势不尽相同,所以在救助上的问题和措施也不尽相同。首先,韩国与新加坡海工企业性质不同。众所周知,韩国的三大造船企业现代重工、大宇造船海洋、三星重工性质不为国有性质,在市场遭遇困境时,即便三大企业合并的呼声很高,但由于私人企业性质合并可能性也不高。而新加坡海工建造企业则不同,以胜科、吉宝等几大企业为主力代表,经营状况基本可以代表其海工产业发展状况,集中度高,且他们最大股东是国有控股机构淡马锡。退一步讲,一旦企业难以支撑,虽政府直接投资或推行“大政策”可行性不高,政府也可靠注资淡马锡给予行业支持。其次,自主设计能力不同。韩国海工主要核心领域为高端,且主要设计能力来自于欧美国家,多元化发展基础不牢。新加坡则拥有自己的海工设计能力,产品发展稳健,批量化接单、批量化建造,也有基础发展多元化领域。

船东方面,当前面临最大的问题是债务偿还能力弱。但新加坡政府对银行的影响能力并不大,所以效仿韩国给予船东支持的方法不大可能实现,所以纯粹的市场方法就是破产清算或者债务重组。并且正如刘健奕说的那样,新加坡船东已经基本适应了低油价的新常态,其必要性和紧迫性并没有像韩国那样强烈。张琦还特别表示,一味去“救”会削减市场作用,可能会在一定程度上延缓市场复苏的时间。

海工严冬的中国策略

刘健奕告诉记者,预计全年新接单在60至80亿美元区间,较2015年减少42%左右,创下十几年来最低。或许海工市场又要在低气压中走完2016年了。另外,在韩国受造船危机



▲ 传统的中日韩三足鼎立格局已经被打破,进入群雄割据时代。

影响出现问题的背景下,传统的中日韩三足鼎立格局已经被打破,进入群雄割据时代。细分市场产品为主的订单结构使荷兰、西班牙等欧洲国家船厂的技术优势得以体现,市场份额逐渐逼近中国、新加坡等亚洲国家。这也是未来值得关注和探讨的问题。

针对中国海工未来的发展,以中国海洋工程装备一致景气指数来看,中国海工装备产业已进入了实质性寒冬,企业面临着严峻的生产经营形势。那么,中国应该从新加坡学习哪些经验呢?刘健奕认为,宏观角度讲,面对深度的调整期以及漫长的复苏,需要从长计议,深刻认识市场调整的长期性、复杂性和曲折性,做好应对更大困难的准备,同时关注战略和细分市场的特定需求。2016年以来的市场特点表明,以具体项目为依托的细分市场的个性化需求成为市场需求主力,在市场总体严重过剩的情况下,这一趋势仍将持续,需要重点关注。另外,应深化降本增效提升船价的市场竞争力。当前环境下,价格在市场竞中中具有举足轻重的作用,需要在现有基础上进一步挖掘潜力,从研发设计、生产制造、物料采购和售后服务等各环节着手全面改进、优化,努力提高效

率、质量,降低成本,提高市场竞争力。从企业角度讲,一是学习新加坡的“有收有放”。“收”体现在当前海工产能过剩,适当收缩业务领域范围,不盲目扩张。“放”体现在中国海工产业规模虽大,但是某些研发方面的高端船舶设计能力不足,可以通过收购或者其他手段提升技术研发能力。二是可以抄底收购技术公司。在符合国家战略,符合长期国家利益的大前提下,资本力量相对充裕的国有海工企业可以趁此机会将之前想拿却拿不到的技术源头收购,如国外一些规模较小但科研能力强的公司便是很好的收购对象,操作性相对强。三是针对海工整体市场以及中国海工市场,适度放弃一些不盈利的产业。

对此,张琦也表达了他对中国海工市场的几点建议:首先,在当前市场环境下,做自己擅长且能够快速发展的领域,以提升市场占有率。其次,寻找市场前景好的领域发展,如LNG产能领域的发展前景良好,可以加大力度,通过这种方式调整业务以接受和应对低迷的市场常态。第三,可以考虑向装备修理领域发展。另外,苦练内功,提高自身能力,保留住专业人才,这样才能够市场好转后,抓住机遇。■