

## 中国造船业大牛市透视(二)

本版编辑 邵小萌 常小安 李沫 柴海 刘昆明

### 福建造船业“淘金”调查

造船业的火爆来得让人措手不及。

“各路资本进入造船行业，所有造船企业都能满负荷运转，随之而来的是工人涨价、主机涨价、其他配套产品也在涨价，我们厂都是有选择地接单，就这样订单已经到了2010年。”福建省东南造船厂厂长助理江云飞说，此时，江刚从生产工地跑回办公楼，还没来得及换下工装，喘息未定，脸上带着倦容。

从福宁到马尾，福建沿海到处可以看到吊台、船坞，大大小小的造船企业遍布在海岸线上。

福建省虽然没有一家造船企业的上市公司，但在省里的四大国有造船基地中，有两个基地的参股资金来自证券市场，2000年和2004年，闽东电力(000993)以募集资金参股了改制的厦门船舶重工股份有限公司、福建福宁船舶重工有限公司。

### 闽东电力造船记

“我们的电话都被投资者打爆了，”闽东电力的有关人士一脸无奈地说，“都在问：你们是什么时候投资造船的？业绩会爆增吗？”

2000年6月，闽东电力以88倍的高市盈率发行，创造了证券市场发行市盈率之最，原计划每股4元多的发行价，由于市场化发行改革试点，首次在新股发行定价方式上使用的“荷兰式招标”，发行价提高到每股11元，募集资金总额达到11亿元，比计划超出7个亿，部分募集资金要寻找新的投资项目。

投资传统造船产业的决定就是在这样的背景下作出的，其中，投向厦门船舶重工股份有限公司8000万元，占32%的股权。2004年5月，又投向福建福宁船舶重工有限公司1147.50万元，占30%的股权。这两家公司都是福建省船舶工业集团公司下属的骨干企业。

闽东电力董事会秘书谢锦荣告诉记者：“投资收益并没有想象中的好”。去年是厦门船舶历史上较好的年份，全年实现利润也仅为1000多万元，闽东电力获得的投资收益只有300多万元，闽东电力去年的年报显示，对厦门船舶的累计权益增加值是724.8万元，也就意味着8000万元的投资，6年时间产生的效益是700多万元。

闽东电力投资的另一家造船企业是福建福宁船舶有限公司，目前在建，原计划明年建成投产，还没有产生效益。据闽东电力派到福宁的财务总监彭惠民介绍，福宁船舶还在进行征地、修路等工程建设，应该会按期投产。他还披露，宁德地区也专门成立小组，切实解决工程中存在的问题。虽然没有正式投产，也在接一些订单，边建设边生产，但还没有体现收入。日前，该公司制造出口新加坡的6800吨货油轮在福安下水。

记者在福宁船舶的控股方福建省东南造船厂了解到，福宁船厂项目是在原福安双福船厂基础上进行改扩建，被列为福建省2005年的重点工程项目，项目完成后将达到年产6800吨成品油轮3艘，2万吨级成品油轮2艘，形成年造船6-8万综合吨，销售收入5亿元的生产规模。

### 民营一样能造万吨船

据福安当地人士介绍，福安现拥有20家船厂，其中除了在建的福宁船舶有国有控股背景，其他都是民营企业。在福安沿海一路上，可以看到，有修旧船的船厂，也有造新船的船厂，甚至有造万吨巨轮的民营船厂。

“在福安主要是两大产业，一个是电机，闽东电机就是从福安走出来的上市公司，另一个产

业就是造船。”当地人士介绍。

船舶修造业是福安的传统优势产业，在上世纪 80 年代，福安还是中国最大的民间二手船修造基地和交易市场。

1989 年后，由于外资不看好中国，造船业效益一落千丈，未造好的船被外国船东干脆不要了，很多造船老板因此倾家荡产。

直到 2003 年，这里民间造船重新复苏。据悉，民营造船一般采用民间集资，亲戚朋友几个人就完成了几百万，几千万元的集资。收益也很丰厚，“现在是每月六分利，年息就是 72% 啊，如果你参与下次投资，利滚利，那就更了不得了。”知情人士告诉记者。

为什么会有如此高的收益？一个因为造的船小，大多在 5000 吨级以下，合同周期短，不受原材料涨价的影响，拥有原订单利润空间。

“还有呢，一般民营船厂都是小马拉大车，比如没有自己的船坞，造船时就租用别人的船坞，减少设备投资费用，有的甚至没有什么固定资产的投入，在沿海滩涂上造船；人员精简，老板可以亲自上阵操作，没有自己的骨干，有船造就招人，没船造也不会有人力资本的投入；有的小船厂造船流程很落后，所有流程都在船台上完成，减少了工序。还有就是避税。”

有的民营船厂也直接经营航运，自己造船，自己跑上海、大连等近海以及香港、阿拉伯等地区。

“不是所有的民营企业都小打小闹，有的船老板比我们的船厂的规模还大。”闽东电力董秘告诉记者。

在去福宁船舶的路上，我们看到了福安市最大的造船企业从贸造船，当地人介绍，这个船厂可以造 5 万吨巨轮，厂区内树立着巨大的吊台，因为是中午，记者没有见到工人工作。当地中午的气温在 36 度以上，船厂工作时间都安排在早晚。在厂门口，记者见到旁边的小道上写着“外籍职工宿舍区”。

“近年来，福安船舶工业产业规模逐渐做大，产业链延伸，民营企业也由单干走向联合。”宁德市副市长陈铭玉在接受当地媒体采访时说。

“牛市”不言顶

在马尾福建省东南造船厂，厂领导告诉我们，目前全球造船的景气周期还在上升阶段。“不见顶，完全超越了以往的规律。”他说。

东南造船厂的主打产品是海洋石油开采中的工作拖船，他们认为景气周期得以延长的原因之一一是海上石油天然气的大规模开发，他们对此深有感触。

他们分析认为，全球性的能源紧缺，导致海上石油天然气开采规模加大，造船企业在此方面的订单量加大，主要的订单有海洋平台、工作拖船和员工居住舱三类。比如，我国中石化在渤海发现的海上石油，一旦开采就需要这些装备。他说，目前国内造船企业只能接工作拖船的订单，其他都没有建造经验。其中收益最大的海洋平台的建设，还需要硬件投入，承建船厂要具备相当规模的船台、船坞设施等。

行业景气上升带来高速扩张机会，东南船厂一方面合资组建福宁船厂，此外还计划在现马尾厂区扩大规模，做一个万吨船台，“资金不是瓶颈，银行都愿意给我们贷款。”东南厂的人说。福建省除了加强马尾、厦门老造船基地的建设外，福安、泉州依靠民营资本也将发展为新型的大型船舶制造基地。

高景气下的低收益

东南船厂负责人告诉我们，去年该公司实现产值 4 亿元，但总利润只有几百万元，收益率并不高。

“成本一直在涨。”他们说。

首先是劳动力紧缺导致的人力成本上涨。造船是劳动密集型产业，要消耗相当多高强度的工时，在福建，这些普通劳务工的价格上涨到 2000 - 3000 元，技术工人的价格也在 1 万元以上，

技术骨干的工资就更高。

资金成本上涨。福建几大国有船厂接的都是外单，而外单一般多按美元结算。造船的工期最短也在七八个月，谈判时间就更早了。目前，已投产的三大船厂订单全部安排到了 2010 年，当前人民币加速升值，资金成本上涨很快。

原材料价格的上涨，船厂签订合同时，船型、数量、船价、交船时间、采用的设备材料规格等都要确定，而当年的船价往往根据当年的原材料而订价。由于造船的周期较长，在一个订单周期内，原材料价格波动较大。这种波动，是造船企业在签定订单时必须预计并承受的。

“最大的问题在于国内配套产业不发达”，福建船舶工业有关人士说，由于主要做外船，主要配套产品如主机、无线电通讯等都由外方船东指定，一般都在国外采购。拿东南造船厂为例，造一条材料成本是 5000 万元的船，钢板占其中的 1000 万元，其他配套占 4000 万元，基本上配套产品占了材料总成本的 80%。

“为什么国家不提出把造船业作为支柱产业来发展？作为劳动密集型的产业，造船业是可以带动上千种配套产品的呀。”该人士不无惋惜地说。东南造船厂的江云飞告诉我们，配套产业上去了，不仅造船厂的效益就上去了，还会带动国内其他产业的发展，提高造船产业的附加值，让造船业“既赚吆喝也赚钱”。

软件没有跟上也是造成造船业微利的原因之一。船厂人士告诉我们，船舶的原始设计来自国外，特别在高新技术船舶方面，设计外包有诸多不利因素：设计费流失只是其一，此外长期外包也不利于生产环节的效率提升，以及国内配套产业的发展。

很多问题不是一个地区所能解决，福建的做法是接大单，“改扩建后我们可以接更大订单，大单的效益会好一些”，福建船舶工业有关人士介绍，我国目前的订单总数已经位居世界第一，但从规模上、吨位上看，我们的市场份额还在第二位。

炒船者蜂拥而至

炒船如同炒房。

稍微大一点的船，建造周期都可能在一年以上。船东订船时如同购房时付首期，需要交纳 20% 左右的保证金，之后随着船只建造过程分批交纳余款。船厂泊位的紧张，航运企业运力急需扩充的外部条件，使得现船价格节节攀升，一些船还没出厂，实际控制人就已经悄然变化。

由于散货船用途较为广泛，容易脱手，散货船就成为最好的炒作对象。两年前，7 万多吨的散货船，售价也就 1900 万美金，现在官价已卖到 4000 多万美金，而炒价甚至超过 5000 万美金。这些船只的价格从订船到交船的时间段内翻了不止一倍，如果只考虑造船保证金，订船者的获利幅度更是惊人，这让很多看到商机的人加入炒船行列。

炒船者，基本上都是航运企业的相关人士，他们了解市场，知道谁需要船，也有与船厂打交道的经验，知道该怎样去运作。海南某运输企业的人士告诉记者，他们公司就有不少人依靠炒船而发财。以前航运业不景气，他们通过在航运企业中充当中介，在二手船的交易中收取“介绍费”。行业景气后，他们干脆自己订船，等船制作到一定阶段，就开始寻找急需扩充运力的航运企业，兜售他们定下的船，从中赚取巨大的差价。为了保证交船时间，他们有时吃住都在船厂附近。

嗅觉向来灵敏的浙江资金，自然也很快成立了“炒船团”，但他们很快发现，造船比炒船更赚钱也更主动，再说炒船也容纳不了太多的资金。因此，很多浙江炒船团很快就把资金转投到造船行业中来。甚至一些炒房团、炒煤团也把目光投入到了造船业。在他们看来，生产有高附加值的船舶出口，要比出口衬衫等产品长远得多。如今，一些船老板不仅在浙江有自己的船厂，而且还走上了扩张之路，把触角伸向山东、辽宁、福建等沿海省份。浙江省经贸委机械行业办公室相关人士透露，目前，浙江船舶工业的产值、销售收入和利润的增长率都在 50% 上下，已位列上海、江苏、辽宁之后，跻身国内造船业四强之列。

上海某船企的一高管告诉记者，他认识一位浙江舟山的老板，原先是做房地产生意的，赚了 60 多个亿之后全身而退，转而进入造船业。在目前整个行业全面向好的情况下，建一个造船厂在

建造时间和成本回收方面都比以往快了很多。该人士说：“比如投资一个 30 亿规模的船厂，现在两年就可以完成，按照现在的行情，五六年就可以全部收回投资。”

一位业内人士说，对于船厂来说，现在不愁没有订单，造船资源有限才是真正的问题。船坞和码头是最重要的造船资源，船厂都是采取连贯作业，船体拼装好后就出坞，之后靠码头边安装上层建筑及机械设备。有船出坞，必然有新船进坞。现在船坞全部饱满作业，大家只好尽力缩短造船周期。因为一个船坞投资高达数亿，属于国家固定资产重大投资，建新船坞需要由国家发改委审批。为了尽快扩大船坞规模，有的民营造船厂便打起了擦边球，将大项目分拆成几个小项目过关，这使得民营船厂受到的限制较小，发展壮大的速度也更快。

据了解，目前民营造船厂主要集中在江苏、浙江、福建等地，这些民营造船厂接单数额巨大，如象山鹤浦小镇的几家民营船厂，去年接单达 11 亿元，造船业已占当地社会总产值的三成以上。国内第四大船厂和第二大民营船厂扬子江造船控股有限公司，已于今年在新交所 IPO 上市，共发行 9.93 亿股股份，其中 1990 万股对新加坡公开发售，其余 9.73 亿股对全球配售，从而成为新交所第一只全球发售的中国 IPO。截至 2006 年底，扬子江接到的订单总值约 216 亿元。

大量民间资本纷纷涌入造船业，这将明显加大新船的供应量，成为未来新的供需不平衡的隐患。一分析人士指出，在目前世界经济维持 3% 增长时，能够带动船运业约 1.2% 的增长。一旦增长势头放缓或出现下降趋势，将直接影响订船量下降，这将首先波及到民营船厂。目前，民营船厂已占据相当份额，若其发展受到冲击，对整个造船业的负面影响都是巨大的。

上海某国有船厂的负责人表示，众人拾柴火焰高，除了船舶制造业自身发展因素，民资和炒船的介入也使整个市场出现虚高。虽然没有人能够预计这个市场还能火多久，但现在就应该有风险防范意识。在造船业不景气的时期，曾经发生过船东弃船事件，给船厂造成巨大损失，对于民营船厂来说，这些损失只能自行消化。为此，该人士所在船厂已经开始对订单加以选择，只接受大型航运公司的订单，以此来规避那些炒船者。

#### 大连国际 巧妙订造新船

自身拥有海外船队的大连国际（000881）此前发布公告，公司旗下的一设立在新加坡的控股子公司通过出售一条 49400 吨级的散货船，用所得资金订购三艘 57000 吨散货船的办法，使公司的船队规模在 2009 年得到扩大。

大连国际表示，公司看好 2010 年后的国际航运市场。公司认为在 2010 年前后，国际航运市场上，一批在 1986 年曾经显赫一时的船队的船龄将要到期，面临大批量拆解，必须有新船来补充。正因为有此考虑，所以公司才不惜卖出正适合承运的货船，用所得资金订造新船。

目前国际航运市场货运需求旺盛，适航船只普遍报价很高。大连国际表示，自己出售的 49400 吨散货船“华荣轮”目前每年可以带给公司 250 万美元的现金净流入，公司出售此船是在忍受到 2008 年底近 500 万美元的现金流损失。因此，账面价值只有 1500 万美元的“华荣轮”可以在国际市场卖到 4000 万美元。而“华荣轮”的另一艘姊妹船还在运营之中，不能出售。

相对于高昂的现船价格，大连国际认为，目前订造新船的价格还是比较低廉的。公司出售的“华荣轮”49400 万吨，价格为 4000 万美元。而公司订造的三艘 57000 吨的散货船，单艘价格只有 3350 万美元，公司只需每艘船负担 850 万美元，其余用新造船自身向银行抵押贷款，就可以用一艘船换得三艘船，并且在 2008 年底即可以交船。

造成新船价格相对较低的原因，大连国际认为，目前如日本、韩国等国正在将造船厂向中国转移。由于中国新建船厂的成本较低，在南方的长江、北方的沿海小岛，只要开出一条水沟就可以建一座船厂，加上中国的劳动力价格，原材料价格相比国际市场便宜，因此形成了新船价格较低的局面。

大连国际认为，由于竞争的原因，国际市场新船的价格对造船企业都属微利，此时添造新船对航运企业是一个大好机遇。

造船工人李火生：见证萧条与繁荣

李火生，1985年进入广船国际至今已历时22年，目前是总装一部技术骨干之一，对公司走过的道路有着深刻的亲身体会，他的工作经历也正好见证了中国造船业从当年的低迷到今日兴盛的全过程。

1985年，由于当时行业中普遍存在的工艺、技术等问题，造船生产周期比较长，广船每年也只能造1至2艘1.5万吨的散货船。李火生举例说：“当时仅稳固主机打磨一个垫子就要两三个月，耗时程度可想而知。”

1993年，广船于当年5月份成功地进行了公司股份制度改革，每年造船的能力扩充到万吨油轮四五艘，与以往相比有了较大进步。李火生说，“当时的工作比以前忙了许多，大家的收入也逐渐有了提高，但跟现在比起来仍是相去甚远。”

李火生回忆，从2000年至2004年起，广船的订单开始多了起来，但价格还是不能令人满意，但与以前一年只做一两条船相比，大家已经看到了造船行业以及广船的希望。李火生说，在船市低迷的时候，公司与船东的谈判根本不对等。

2005年，造船市场开始真正火起来，订单源源不断，广船国际吸取了以往的经验教训，开始专注于灵便型液货船的制造。李火生说，在船市火爆之后，公司可以根据自身船台周期有选择性地接单，逐渐在市场竞争中确立了主导地位。李火生说，由于订单太多，船厂必须考虑缩短造船周期，而充足的订单也充实了船厂的资金，所以开始大力改善工艺、优化工作流程、扩建基础设施。最明显的是，到目前为止，造一艘52500吨的油轮，在船台的最短时间是74天，码头的最短周期是80天，试航几天后把收尾工作做完就可以交船了，以前在船台就要120天，下水更是要8个月，李火生说，他有一次造的新船试航就试了四个月。

李火生说，现在技术含量不高的船体可以交给分段厂来做，扩建了车间、船台和船坞，很多工作可以同时进行，造好了用龙门吊等大型吊机一次性完成组装，节省了相当多的时间，工艺也提高了，比如主机倒胶，两天时间就搞定了。“现在时间就是金钱啊，”李火生笑着说，“2006年广船国际交了14艘船，今年应该能交16艘，所以看得出来造船周期确实有了很大的缩短。”

李火生说，对于未来的造船市场他不担心，因为广船国际已经走过了最为艰难的日子，“难道以后的日子会比之前的日子还难吗？”李火生反问道，广船国际已经打出了自己的GSI品牌，广船国际制造的灵便型液货船在国际上都享有极高的知名度。李火生认为，虽说现在船市与以前相比好了，许多民营船厂如雨后春笋般涌现出来，很多船厂也在扩建，广船也通过外联内扩的方式理顺生产流程、提高产能，但这与许多民营船厂有着本质的区别。民营船厂起来也就是这段时间，根基不扎实，目光也不够长远，一旦造船市场不好受到冲击的肯定是这些船厂。