

抓住机遇，重返世界拆船市场

徐 剑 华

德普里航运咨询公司 (Drewry) 最近一份研究报告指出，对于干散货和液体货航运业的复苏来说，老旧船舶，尤其是 10 万载重吨以上

的老旧船舶的报废问题，从来没有像今天这样紧迫，也从来没有像今天这样至关重要。

一、世界散货航运市场面临紧迫的废船拆解问题

统计资料表明，1993 年 1~9 月全世界有 360 万载重吨的散货船和兼用船报废，而 1991 年同期只有 130 万载重吨报废，预计 1993 年全年报废量将达到自 1987 年 740 万载重吨以来的最高峰。由此，废船拆解能力已经成为世界散货航运业所迫切关心的问题。

一系列因素对散货船报废问题造成了日益严重的压力，其中包括：运费率持续下跌，经济萧条，贸易衰退，经营成本高涨，保险费上升，环境与安全问题日益严峻，货主与租船人对老旧船的抵制以及运力过剩，等等。

由于劳动力价格昂贵以及环境与法规的限制，

台湾、日本和韩国的高技术拆船中心在 80 年代后期已全部从市场上消失。它们也不可能重新恢复拆船中心的地位。世界拆船中心正在逐步向中国、印度、巴基斯坦和孟加拉国转移。作为一项劳动密集型产业，拆船业在某些国家甚至倒退到原始的沙滩作业方式。

这种状况给航运业带来的主要问题是，拆解大船的能力远远低于世界超龄船、非标准船和经济上已被淘汰的船的拆解需求。更为严重的是目前没有一家工厂拥有拆解巨型油轮 (VLCC, 32 万载重吨以上的油轮) 的能力。

二、拆解废船将获补贴

过去，船舶报废从来不成为问题。拆船产业从来没有像今天这样面临着如此大量的待拆解的大型船舶，包括数十万载重吨级的超级油轮 (VLCC, 18~32 万载重吨的油轮)、巨型油轮、兼用船和好望角型干散货船 (8~18 万载重吨的干散货船)，而且以往的拆船高峰期都没有遇上干散货和液体货航运市场的萧条期。1993 年的国际航运市场遇到了如此多的问题，再加上全球废钢铁市场供需失衡，所以船舶拆解问题中最关键的一个因素是：虽然目前船舶拆解

对于航运业的健康发展极端重要，但是，船舶拆解同全球废钢铁市场的价格机制毫不相干，世界废钢铁市场上的价格已经涨到极点，它使众多拆船厂望而却步。

从长远来说，废船的真实价值同拆船市场上的报价之间的差距终将趋于消失。但是，就目前市场来说，许多船东都愿意坚持这种异常的高价。在 1992~1995 年期间，整个航运业可能需要拿出 35~47 亿美元来补贴拆船业。这就意味着，船东应该以各种形式的补助来鼓励

拆船业。这种补助计划的最终目的是，以公开的或隐蔽的方式改善运费率。

国际干货船船东协会(Intertanko)正在考虑由8~18万载重吨的好望角型散货船船东建立一个基金会，以资助这些国家的拆船业。根据这项资助计划，拥有这类船舶的船东应按每艘1000美元的标准出资给基金会。协会估计将收到250艘船的基金。当一艘报废船舶出售给拆船厂时，基金会就取出一笔钱捐赠给拆船厂。捐赠的方式可以采用实物形式，如流动起重机、切割机、轧钢机等。

三、当前应是我国拆船业重振雄风的有利时机

进入90年代以后，我国经济建设上了一个新的台阶，对工业原材料的需求量迅速上升。作为基础产业，钢铁工业的地位越来越重要。如果我国一年能够拆解200万轻吨废船，那么，就相当于一个中等规模钢铁厂的年产量。因此，在我国经济发展的进程中，拆解废船对于缓解钢铁资源不足的矛盾具有十分重要的意义。

过去，我国只是在沿长江的几家造船厂拆解国内报废的小船，1973年开始进口少量废船，80年代初，开始逐步建立起拆船产业。当时是用国家计划外汇进口废船，主要是为地方政府创利。1983~1986年，政府大力扶持拆船业，年拆船能力从5万轻吨迅速发展到了200万轻吨。到1988年，我国总共买进992艘废船，680万轻吨，沿海和沿江建设起120多家拆船厂。

1985年我国拆船总公司成立。但是由于缺乏经验，导致许多拆船厂采取了“三光政策”：当一艘船拆完后，材料卖光，利润分光，资金花光。结果，到1989年，当废船供应不足，价格上涨时，几乎有一半拆船厂关门停业。

近几年来，世界航运萧条导致大批船舶退役。这些退役船舶大多建于60年代末和70年代初的航运兴旺时期，越来越多的废船进入市场。

每艘船舶船龄达到其年限时，船东就应该出资1000美元给基金会。截止1993年9月底，基金会收到了100多艘船的基金。但是世界现有约500艘好望角型船中，超龄船大约占45%。近期内大约就将有2500~3000万载重吨散货船报废。

创设基金会的目的是为了帮助那些国家建立拆船市场，购置或更新必要的拆船设施。这一举措对于降低世界散货船队船龄，提高航行安全具有深远的意义。

从经济效益来看，拆解废船也是快速致富的有效途径。国际市场废船钢板的价格，大约比国内钢铁价格便宜一半。据报道，南京栖霞山拆船厂去年拆解一艘13万吨的废油轮，卖出钢板2万吨，获纯利200多万元。

1991年，我国五金矿产集团公司所属的广东拆船公司买进废船99艘，29万轻吨，虽然当时国内拆船市场状况并不太好。我国计划经济由于向市场经济转变，使拆船业重新恢复了活力。1992年，五矿集团为各省市拆船厂购进废船80艘，70万轻吨，其中好望角型17艘，超级油轮8艘。今年，预计将购买废船120万轻吨。

五矿集团下属共有70多家拆船厂。仅该集团下属的广东拆船公司就有15家拆船厂，而且其中8家可拆好望角型船。“广拆”年拆解能力达40万轻吨。此外，在江苏、福建、浙江、上海和大连都有集团下属的厂家。

五矿集团决定在广东扩建2~3家拆解超级油轮的拆船厂。事实上，东莞和番禺的两家拆船厂已经具有拆解超级油轮的能力。1992年我国在广东地区拆解6艘超级油轮，在江边拆解4艘，1993年计划拆解15~20艘超级油轮。

我国劳动力资源丰富，价格低廉，拥有漫长

(下转第65页)

么,他们之间的财务结算都可通过 IATA 的 BSP 机构进行互相间的直接结算,这样不仅可为双方节省了大量的人力、物力,而且最主要的好处是可为双方解除在意外情况下遭受经济损失的后顾之忧。一切纠纷都可按 IATA 的仲裁或法律条款得以解决,那怕是一方毁约甚至破产,另一方也不必担心会受到经济损失。IATA 为双方提供了安全可靠的法律保证。

二、销售代理人必须具备的条件

一个销售代理人要想成为 IATA 成员,必须经过 IATA 严格的审核和评定。IATA 有明文规定,凡申请加入 IATA 者,必须具备的条件之一,即申请单位必须有两个或两个以上的人员经过 IATA 的正式培训、正规考试并取得合格的专业证书。IATA 的正式会员必须受 IATA 章程的约束和管理。

销售代理人要取得航空公司的青睐,除了要有可靠的资信外,还必须具备下列条件:(1)工作人员需具有较丰富的专业业务知识,能为旅客选择合适的航线,作旅客的参谋、顾问;(2)优良的服务,能设身处地为旅客着想,成为旅客的知心人;(3)薄利多销的经营原则,要让旅客直接感受到让利的实惠。航空公司和 IATA 都有责任帮助销售代理人提高专业水平,因为代理业务中的最大受益者仍是航空公司。因此,许多航空公司不惜重金为销售代理人更换必要的设备、免费培训,如 UA 多次邀请 FASCO 派人去美国、香港等地接受培训。

综上所述,销售代理人在我国出现的时间虽然不长,还存在许多不尽如人意的地方,但它是市场经济的必然产物,是航空业在竞争中不可忽视的新生力量。作为航空公司来说,市场销售的转换机制,取决于敢不敢、能不能大胆扶持和起用销售代理人。

据悉 IATA 将于明年 1 月在日内瓦召开会议,届时我国的销售代理人条令,如能得到 IATA 的认可和批准,我国将有许多销售代理人可望成为 IATA 成员,我国航空业的发展与国际全面接轨也就指日可待。

(上接第69页)

的海岸线和江河岸线,如果废船资源充足,资金充裕,我国将很快恢复到年拆解 200~250 万轻吨的能力。这样,世界船队的废船数目将减少,

新船数量将增加,必将给造船业带来新的生机。这对于满足我国经济高速增长对钢材的需求和节省外汇,提高资金创利能力都有积极的意义。