#### 海运物流 Logistics

# 外资参与中国港口投资引发担忧

#### ■ 本报记者 霍玉菡 叶灵燕

日前,国外有媒体称,中国的港口建设 投资正在加速,甚至弥漫着泡沫。但事实却 并非如国外媒体所报道的那样,相反,一些 外资开始进入中国港口的投资与建设,这引 发了新一轮对于中国港口重复建设与产能 过剩的讨论。

#### 港口成外资眼中"香饽饽"

近年来,外资投资中国港口渐成趋 势。6月15日,宁波港与马士基集团签署 协议,双方共同出资设立宁波梅山保税港 区梅龙码头经营有限公司;6月14日,潍坊 市政府与马来西亚最大的企业集团森达美 正式签署协议,后者未来3年内将投资14 亿马来西亚元(约28亿元人民币)扩建潍 坊港;去年10月份,由新加坡企业发展局 牵头、裕廊集团相关负责人组成的考察团 对莆田秀屿港投资项目进行可行性考察。 新加坡裕廊集团相关负责人表示,愿意以 注入资本金的方式合作。新方占股49%,

外资为何如此青睐中国港口呢? 上海 国际航运研究中心港口发展研究室分析师 赵楠认为,这与港口业高速发展不无关系。 总体来看,在全球经济不振的背景下,虽然 今年中国的经济增速会稍有放缓,但较其他 国家和地区而言,经贸增长仍然较为乐观, 港口吞吐量依然维持高位。赵楠表示,就港 口行业的特点来看,其与航运业不同,港口 业的收益相对稳定,而且属于具有高额回报 的成长性行业。中国的快速发展,无疑会吸 引国外的码头营运商来投资经营,尤其是一 些大的班轮公司,在金融危机爆发以来,也 在通过码头领域的开拓经营来抵消其航运 方面的亏损。而对于这3个被外资青睐的 港口来说,被外资选中,则意味着他们有着 特殊的优势。

就宁波港而言,随着马士基18000TEU (标箱)集装箱船的即将启用,马士基需要在 中国沿海港口中寻找深水良港借以靠泊。 据了解,马士基已经在青岛、上海、大连、天 津、深圳、厦门、广州等重要沿海枢纽港口投 资码头,这次,他们将目标瞄准了宁波梅山 码头,目的恐怕是要在中国沿海重要的枢纽 港口都留下马士基的身影。

对于潍坊港而言,其主要由潍坊港东、 中、西港区和内河四大港区构成,而吞吐量 主要是由中港区和西港区贡献。马来西亚 森达美港公司于2005年开始投资营运中港 区,该公司港务总监许绵达表示,山东是中 国的经济强省之一,再加上潍坊港有着广 阔的腹地,投资港口前景广阔。而在赵楠 看来,山东省沿海港口虽然有以青岛为代 表的大型枢纽港,但是,"黄三角"地区主要 港口目前的规模依然偏小、等级偏低,潍坊 中港区就是一个例子,落后的产能束缚了 港口的发展,因此,山东省将在"十二五"期 间加速推进黄河三角洲地区港口的开发和 建设,森达美继续投资扩建潍坊港也就不 足为奇了。

至于新加坡裕廊集团投资莆田港,一 方面是由于历史原因,福建省港口一直靠 地方融资投资建设发展,因此目前福建省 港口开发主体和经营主体存在多元化现 象,相对其他沿海港口,外商进入较为容 易;另一方面,近些年来,中国一些二线港 口成长很快,吞吐量增长十分迅猛,具有 很大的潜力,莆田秀屿港属于老港区,具 有良好的发展潜力,因此也容易吸引外商

#### 持续高投入带来问题

对于外资加大投资中国港口,赵楠认为 这极具意义:"总体来说,目前,中国港口发 展水平不平衡,许多中小港口的硬软件条件 都亟待提高,因此,今年我国沿海港口投资 仍会维持在高位。而外资的进入一方面可 以解决港口建设资金问题,另一方面可以带 来先进的港口经营经验,对于中国沿海中小 港口的发展是比较有利的。"

然而,持续的高投入是否会带来更 多负面影响?中国交通运输部水运科学 院的一份研究报告认为,2011年,中国沿 海港口建设投资达800亿元(不含航



道),预计今年的港口投资仍维持 在高位,将在850亿元左右。持续 不断的投资热刺激着港口发展, 也同样引发大众对港口产能过剩

在采访过程中,因港口建设是 地方政府主导,许多港口界人士对 于引进外资一事闭口不谈。但是, 正是由于地方政府对于"以港兴市" 的追求,而加大对港口的开发,导致 目前中国沿海平均每50公里就有 一个港口。这不仅对生态环境造成 了影响,更让中国港口业大而不强, 造成了结构性产能过剩。赵楠表 示,尽管部分沿海港口发展速度十 分快,且基础设施在国际上也具有 较高水准,但是许多内河港口和沿

海中小港口生产能力并不足,分化严重。 处于大港周边的中小港口在"差异化"中 寻求发展之路。在采访中,对于上述港口

人员对记者表示,与舟山邻 近的港口城市都主打海洋 牌,大力发展海洋经济,港 口间的竞争肯定存在。为 了与其他港口形成差异化 竞争,舟山港的货源以大宗 散货为主。无独有偶,同在 环渤海港口群中的威海港 的工作人员在接受记者采 访时也表达了同样的观点。

专家认为,"十二五' 期间,中国港口业应以调 整优化为主题,进一步优 化港口布局。全国港口在 合理投资的前提下,实现 基础设施的积极稳妥推 进,避免重复建设,提高港 口资源利用效率,拓展服 务功能。



的引进外资,邻近港口并未给予正面回 应。而作为宁波港的一体化发展同盟,舟 山港航管理局一位不愿透露姓名的工作







新思维•心服务



### 离岸银行服务

浦发银行离岸银行服务竭诚为客户国际化经营提供多渠道、全方位、快速便捷的海外银行服务,全面满足客户全球化 贸易、生产、投资的海外银行服务需求。

■ 离岸银行账户服务 ■ 离岸网上银行服务

创造・分享 共同成长

- 离岸贸易结算融资服务 ■ 离岸避险理财服务
- 离岸保函担保服务 ■ 离在岸联动融资服务

客服热线 95528 www.spdb.com.cn

## 中国银行连获贸易金融业务大奖

本报讯 近日,中国银行分 别获得英国《贸易融资》、《全球 贸易评论》和《贸易与福费廷评 论》颁发的"中国最佳贸易银 行"奖项,彰显了中国银行在贸 易金融领域的卓越实力和品牌 影响力。

作为中国率先从事贸易金融 服务的金融机构,中国银行拥有健 全的贸易金融产品体系、突出的专 业技术优势和强大的产品创新能 力。近年来,中国银行发挥海内外 联动优势,国际结算量连续多年保 持全球领先地位,出口双保理业务

量稳居全球第一,境内机构国际贸 易结算市场份额和跨境人民币结 算市场份额保持市场第一。中国 银行将发挥现有优势,加强产品创 新,继续为客户提供优质、全面、高 效的贸易金融服务。

(余浩然)

## 中国信保发布欧洲银行信用风险指引

2012年7月25日,中国出口信 用保险公司举行发布会,正式推出 中国信保2012-2013年欧洲银行业 信用风险指引报告。

报告认为,欧盟银行业的风险 根源于运营基础的脆弱性、高风险 的商业模式及大规模、国际化等特 点,当前欧盟银行业的资产质量、 流动性、抗风险能力都面临严峻挑 战,其信用风险形势不容乐观,提 示应重点关注投资银行业务、自营 交易占比较大的银行,母国经济实 力相对欠弱的外资银行,批发性为 主的银行,大银行、银行集团下的 分行和子行,信息披露不全尤其是 表外业务信息披露不全的银行等机

构的信用风险,密切跟踪监控大型 银行,防范黑天鹅事件带来的巨额 损失。

该报告还认为,在未来1-2年, 除了少数以零售业务为主导的银行 机构、低杠杆率的银行机构外,欧洲 银行业整体信用风险展望为负面。

(丁翊轩)

## 华夏银行无锡分行推出进口存汇赢特色产品

■ 计建萍

当前,客户对贸易融资产品的 需求在不断提高,已从单一的融资 需求,发展到价值增值、降低成本、 简化操作、提高资产使用效率等多 元化的要求。银行贸易融资市场争 奇斗艳,有的推崇体制创新,有的热 衷产品创新,有的实行营销创新。 贸易融资伴随着行业不断改变的经 济特点和金融需求而存在。

无锡位于经济发展较快的长三 角经济圈,随着全球产业结构调整 转移步伐进一步加快,制造业向中 国转移的大趋势不可逆转,国际产 业和资本向长三角转移的势头依然 强劲,为无锡经济国际化发展提供 了契机。

近期,华夏银行无锡分行重磅 推出进口存汇赢特色产品。该产品 利用无锡分行大额外币存款定价权 优势,将外汇保证金存款/外汇存单 质押、进口贸易融资和外汇资金运 用三者结合,在不增加客户授信额 度的敞口风险,不增加业务风险和 操作环节的基础上,用于企业信用 证、托收和汇出汇款等多种结算方 式的付汇需求,致力于为企业拓宽 外汇资金运用渠道,提高外汇资金 运用收益。

进口存汇赢产品可将客户符 合外汇管理政策的经常项目项下 自有外汇或购汇所得外汇以协议 定价方式确定存款利率,并在华夏 银行质押、办理进口贸易融资并对 外支付,到期客户存款本息与到期 客户需支付的融资本息差价,形成 了客户可观的收益。同时,银行通 过发放外汇贷款、进出口押汇、同 业代付、上存总行、存放同业、人民 币与外币掉期业务等多渠道对所 吸收的外汇资金进行综合运用,为 银行自身也带来了收益,从而实现 了银企双赢。

如今,银行业竞争日益激烈,新 产品的拓展离不开健全的国际业务 营销体系、专业的营销团队和优质 的服务。经过两年的国际业务营销 机制建设,无锡分行建立了首席产 品经理、专职产品经理和兼职产品 经理的国际业务营销体系,使客户 经理在营销国际业务客户时有了专 业的团队支撑。针对各行业和大宗 商品交易特点,产品经理团队给予 企业必要的提示和相关的指导,帮 助客户规避因汇率变动、外汇政策 等因素而造成的风险,并根据客户 需求,为客户提供专业化服务,帮助 企业实现利益最大化。

"问渠哪得清如许,为有源头活 水来。"华夏银行无锡分行国际业务 的发展是全行上下共同努力的结 果,无锡分行将坚持"以中型客户为 主,大中小客户共同发展"的客户经 营理念,积极探索发展道路,与时俱 进,在激烈的国际业务竞争中争得 自己的市场份额,保持自己的发展

(作者单位系华夏银行无锡分行)

