

肖立晟

nkxls@126.com

郑联盛

zhengls2013@163.com

## 伦敦海洋经济金融发展经验与启示<sup>①</sup>

美国金融危机之前，海洋经济的力量格局重心在向东亚转移。但是，在金融危机之后，海洋经济附加值最高的部分仍然留在伦敦、奥斯陆、汉堡等地，且在危机之后，传统海洋经济中心在服务业的优势反而更加明显。

为了更好地了解伦敦等欧洲海洋经济金融中心的发展状况，中国社会科学院世界经济与政治研究所课题组在伦敦等地开展实地调研，对其海洋经济和海洋金融发展的状况、趋势及经验等进行了解与分析。

### 一、全球海洋经济发展概况

在全球金融危机的背景下，海洋经济面临较大的困难。2007至2008年，海洋经济的核心指标波罗的海干货指数从11500点狂泻到1000点，海洋经济出现持续低迷。2012年，随着全球经济出现复苏迹象，海洋经济衰退萧条有所缓解，2013年11月波罗的海干货指数勉强达到2000点，市场情绪悲观逐渐改善，部分领域已经开始复苏。

<sup>①</sup>海洋经济与海洋金融课题组成员包括何帆、刘东民、张春宇、郑联盛、卢瑾、王永中、肖立晟、冯维江、李远芳等。本文执笔人为肖立晟和郑联盛。2013年11月6日至11月8日课题组在伦敦进行调研，旨在了解伦敦海洋金融发展的现状、前景、政策等。感谢伦敦海事促进署、马思云国际会计师事务所、C Solutions 咨询公司、百力马经纪公司、劳式船级社、挪威船级社（伦敦）、伦敦海事仲裁协会、皇家苏格兰银行、克拉克松咨询公司等。所有机构约访对象的观点全部为其个人观点，与所在机构的立场无关。文中观点未经约访对象审阅。文责作者自负。

图 b-1 海运景气指数走势图



**海运贸易有所复苏。**海运贸易（Seaborne trade）在 2009 年出现了剧烈收缩，此后出现了一定程度的反弹，2013 年增长率为 3.5% 左右，中国贡献了 40% 的增长率。预期随着全球经济复苏，未来将会保持 4% 的增长率。海运贸易的增长主要源于中国和其他亚洲国家进口增加，根据预测，中国的进口增长将会为海运贸易贡献 46%，印度贡献 11%，其他亚洲国家贡献 19%。但是，与海运相关的领域仍然面临重重困难，这主要与全球经济整体形势相对疲弱特别是欧洲经济较差相关，预计 2013-2017 年整体的市场状况是温和改善的情形。

**船舶方面由于危机前船舶建造行业有较大泡沫，船舶出现严重过剩，未来整体形势会保持较长的低迷状态。**全球金融危机以来船舶采购合同量非常有限，全球船舶订货量占现有船舶量的比例不足 15%，低于预期水平；船舶报废量增加；供给过剩、干货价格下跌和环境规制对现有船舶构成了严重负面效应，但也为新船提供了机会；航运行业进入买方市场阶段。

**受益于油价上升，海工的发展势头很不错。海工迅猛增长的主要驱动因素：**（1）石油价格和海洋油气勘探与生产的支出是海洋油气产业发展的主要驱动力量。（2）1990-2000 年期间钻井平台投资的不足导致在 21 世纪中期对新的钻井平台的需求大幅上升。（3）深水油井，特别是偏远的海洋油井，更为关注钻井平台的安全性和效能，

从而导致全球市场对大型和复杂的钻井平台的需求上升。(4)对移动钻井船的需求订单的数量和规模均出现了历史性增长。(5)东亚地区的海洋工程领域进展较快,需求增长是全球最快的地区之一,并已经初步呈现从浅海向深水区勘探开发的趋势。

对于海洋经济而言,与油气相关的海工领域未来发展前景将更好。由于渔业、造船与航运属于传统的行业,其未来增长空间有限,速度将是中低速,甚至还有所下降。从理论层面看,传统的海洋经济产业更多是一个周期性和结构性共融的领域,特别是航运行业受制于全球经济增长不力的约束,以及区域内自由贸易的发展。但是,油气及海洋资源开发是一个新兴产业,特别是资源开发呈现从陆地向陆地与海洋并重的趋势,海洋开发和油气开发的需求较大,为此,海工领域的设备需求及服务增长会较快。

## 二、伦敦海洋金融产业的发展经验

从海洋经济来看,英国的实体经济已经衰落,但是海洋经济的服务业仍然居于统治地位。从航运业和航运物流业看,英国伦敦并不是国际海运中心;从航运服务业看,伦敦是世界上最强的国际海事金融中心。2012年伦敦为全球提供了近40%的船舶经纪服务,而纽约和新加坡则仅为14%和7%。伦敦的船东保赔协会(P&I Clubs)为全球提供了62%的海事保险业务。伦敦的商业银行为全球提供了400亿美元的船舶融资,占全球份额约10%。

伦敦的优势主要体现在法律和金融、以及政府和海事行业之间良好的沟通机制。:

### 1、英国丰富的海事遗产,其中最重要的是海洋法律体系。

伦敦海洋金融产业发展具有一个融合传统与专业的团队。伦敦的海洋金融起源于对海洋经济的服务,而以航运为代表的海洋经济的起源是家族式的,已经有数百年的历史,伦敦海洋金融圈也是一个“关系社会”、“伙伴经济”。金融圈内的从业人员专业性很强,部分是家族传承的原因,部分是服务动态调整的结果。包括海洋经济和金融的从业人员非常遵守规则,一旦双边有了纠纷就基本以非常私密的仲裁为主要协调手段,并不希望马上诉诸公堂,而这种裁决非常依赖于经验丰富而又中立的仲裁员。

在海事产业的发展过程中,伦敦成立了海事仲裁协会,专门负责解决全球各类海事纠纷。2012年间,伦敦海事仲裁协会裁决了全球650件海事纠纷案例,香港仅裁决了136件案例,纽约仅裁决了100件案例,伦敦的优势非常明显。

伦敦海洋法律体系的具体优势体现在:

第一、语言优势;英语是先天的优势。

第二，法律起源，英国系普通法国家，传统上法律来源于判例，这有利于进行海事裁决。同时，大部分海事合同基本是用英国法签订的，基本约定俗成的仲裁地都是伦敦。

第三，英国有大量的仲裁专家，伦敦海事仲裁员协会公布的全职仲裁员有 38 名，其中一半具有法律背景，其余的都是航运技术或商业专家，全部是英国本土人士，其基本条件之一是必须能随时在伦敦开庭。

第四、伦敦海事仲裁协会仲裁员的仲裁价格相对便宜。由于伦敦海事仲裁协会制定了非常完善的条款，采取了相对便利的手续，可以将管理成本降至最低。而现在的裁决都是通过文件（document）传递的形式，不需要本人到庭，因此交通运输费用都可以忽略。事实上，每一个裁决的案子中，协会并没有太多收入，主要是双方的律师收取了大量费用。仲裁员最高收取仲裁总额的 10%，如果仲裁总额较大一般是 2-3%，甚至更低。

第五，伦敦仲裁的优势还体现其仲裁原则上，主要包含两个重要原则：一是中立性原则。仲裁协会下的仲裁员全部都是专业性很强的，同时保持非常客观的中立性及独立性，而且通过数十年的实践，中立性原则已经成为伦敦仲裁协会的一种公信力。伦敦的仲裁结果如存疑，双方都可以上诉至法院，但是几乎没有这样的情况发生。二是私密性原则。仲裁协会的仲裁纠纷一律不得对外透露，甚至在仲裁双方披露了仲裁事项，也不得以任何理由发布相关信息。

## **2、伦敦是国际金融中心，可以为海事提供完备的融资服务。**

作为全球领先的金融城市，伦敦有利于航运公司就近使用世界一流金融业者所提供的专业服务。伦敦的金融业者与航运业者的合作由来已久，从安排船舶按揭贷款到整合复杂的金融交易都能合作无间。伦敦作为全球性的国际金融中心，资金在这里聚集、配置，金融服务已经成为一个产业集聚，在海洋经济与海洋金融中“伦敦的服务机会无所不包，无所不及”，金融与服务的可得性及完备性具有非常强的国际竞争力。伦敦在海洋金融领域已经形成了一个有效的问题处置系统（Resolution System）。

不过最近国际航运不太景气，银行的贷款也非常谨慎。以苏格兰银行为例：作为全球非常重要的海事金融机构，对海事的贷款也处于收缩状态。

苏格兰银行是一家只做船东生意的银行。目前全球船舶资产价值严重缩水，对银行的信贷需求急剧下降，苏格兰银行大幅收缩资产负债表。现阶段，该银行致力于重点维护现有核心客户，特别是希腊市场。由于苏格兰银行与希腊大船主之间保持了良

好的私人关系，能够有效甄别出船舶市场资产质量的好坏，贷款价格适中甚至偏低。而对于亚洲客户而言，苏格兰银行无法获得有效信息，因此会提出较高的贷款价格。因此苏格兰在海事金融方面依然侧重于欧洲地区。

苏格兰银行对于上市公司和非上市船舶公司会区别对待。这是因为船舶企业在没有上市之前一般都是家族企业，此时银行虽然没有企业的内部信息，但是由于相互之间保持了良好的信用关系，在企业遇到流动性紧张或者暂时困难时，可以提供无担保的信用贷款帮助企业渡过难关。然而，一旦家族企业上市以后，就需要向大众分红，出现坏年景的时候，在各项指标的监督下，银行无法向其提供贷款，只能依靠母公司向其输血，陷入破产的概率较高。因此，苏格兰银行并不希望贷款给上市公司，反而偏好非上市的家族企业。

欧洲银行向亚洲客户提供贷款明显不足，获得贷款的亚洲客户必须满足如下三个条件：第一、有明确的资金需求；第二、相互之间可以保持良好的关系；第三、税收较低。

### 3、伦敦政府和海事行业之间具备良好的沟通机制

伦敦市政府与海事行业之间的良好互动主要体现在以下两个方面：

第一，政府对海洋金融的良好支持。1)，英国政府和伦敦政府与海洋经济金融领域的从业者保持了动态、有效的沟通合作机制。2)，伦敦市政府具有非常开放和全球化的视野，认为伦敦的海洋金融不仅是英国的海洋金融，更是全球的海洋金融，积极引导和支持伦敦金融业的海外发展。3)，政府还积极发挥配套的专业工商服务、法律服务以及生活设施。4)，较低的税率水平，这对于金融机构是有很大的吸引力，因为有的机构眼中看重的就是低水平的“税收，税收还是税收”。

第二，伦敦海洋经济与金融产业具有一个强有力的行业协会支持。伦敦海事促进署拥有 120 多家机构会员，基本囊括了伦敦从事海洋经济和海洋金融的主要机构。伦敦海事促进署在产业发展中发挥了重大的作用：1) 伦敦海事促进署是一个行业发展的交流合作平台，也是行业与政府之间进行政策沟通、讨论及反馈的桥梁。即使政府没有特殊的行业刺激政策，但基本都能使得“政府想行业之所想”。而一旦企业遇到了困难或者冲突，他们会通过伦敦海事促进署邀请政府官员一起召开圆桌会议，向政府提供政策要求，政府则会致力于解决问题。其中最重要的一点是由于伦敦企业主之间保持了长期良好的私人关系（行业内大部分人相互之间都是世交），所以在处理问题时彼此之间信任感较强。这样就可以向政府发出相同的声音。2) 协会以统一的行

业利益和政策口径成为行业从业机构的代言人，统一面向国内外竞争者与合作者。3) 协会是适应变化的引导者。协会通过大量的政府、行业、海外调研观察及研究，把握了行业发展的趋势和节奏，往往能提出适应变化 (adapt to change) 的政策建议和行业发展建议

鉴于伦敦在法律和金融方面具备无可替代的优势，伦敦政府对竞争和合作持更加开放的态度。这有利于其反思发展弊端、扩大合作范围以及提升创新水平。从几个调研的城市看，香港最担心内地发展海洋金融对其的替代性冲击，特别是担忧来自上海的竞争；新加坡则是保持相对警惕但同时追求合作的态势，对于上海等的崛起怀有较大的防备心理，但同时又通过“错位定位”积极发挥新加坡的相对优势，在竞争与合作中寻求自我发展。伦敦则表现了极大的自信，认为政府公信力、行业竞争力、微观创新性以及服务完备性等是其他海洋金融中心所无法比拟的，“伦敦在未来十年甚至更长时间可能仍然是这个领域的引导者”，“伦敦是英国的、地区的以及全球的海洋金融中心”。但是，伦敦欢迎来自新加坡、纽约、汉堡以及上海等的竞争，同时也期待与其他海洋金融中心合作。

### 三、中国发展海洋经济与海洋金融的优势与不足

在调研过程中，业界对中国建设海洋经济大国和海洋金融中心十分关注，各方非常坦承地表达了中国在这个领域存在的优势，同时也指出了中国的不足。整体而言，中国发展海洋经济存在较为强劲的经济、产业和竞争优势，但是在软实力上仍然严重不足，成为“海洋强国”仍将是一个较长过程。

#### 1、中国的优势

**第一、中国海洋实体经济规模迅速扩张。**随着东西方海洋行业实体经济的此消彼长，二者的总量已经发生巨大变化。中国集装箱港口竞争力从 1994 年之后有明显的提升，目前中国已成为推动世界集装箱港口大型化的主体。2012 年，深圳、广州、香港合计集装箱吞吐量达 6057 万标箱，上海、宁波合计 4936 万标箱，天津、青岛合计 2680 万标箱，仅这三大城市体系集装性吞吐量合计就达 1.36 亿标箱，占当年世界前 25 位集装箱港口吞吐量的 44%，入围亚太港口吞吐量的 56%。相对应，伦敦已经无法承载海洋的实体经济，2012 年全球集装箱吞吐量甚至没有排入前 20 强。

表 b-1 2012 年全球集装箱吞吐量前二十大港口排名

排名	港口	国家或地区	2012 年 (万 TEU)	2011 年 (万 TEU)	同比增速
1	上海	中国	3253	3174	2.50%
2	新加坡	新加坡	3166	2994	5.80%
3	香港	中国香港	2311	2441	-5.40%
4	深圳	中国	2294	2258	1.60%
5	釜山	韩国	1703	1618	5.30%
6	宁波—舟山	中国	1683	1472	14.30%
7	广州	中国	1452	1430	1.50%
8	青岛	中国	1450	1302	11.40%
9	迪拜	阿联酋	1327	1301	2.00%
10	天津	中国	1230	1157	6.30%
11	鹿特丹	荷兰	1187	1185	0.20%
12	巴生	马来西亚	999	960	4.10%
13	高雄	中国台湾	984	964	2.10%
14	汉堡	德国	893	901	-0.90%
15	安特卫普	比利时	863	866	-0.30%
16	洛杉矶	美国	808	794	1.80%
17	大连	中国	806	640	25.90%
18	丹戎帕拉帕斯	马来西亚	772	750	2.90%
19	厦门	中国	720	646	11.50%
20	丹戎不碌	印尼	638	580	10.00%

数据来源: 深圳港口协会。注: TEU(twentyfoot equivalent unit)是标准集装箱, 系集装箱运量统计单位, 以长 20 英尺的标箱作为标准。

**第二、欧洲对海事企业的监管越来越严格。**受金融危机的影响, 欧洲国家对海洋产业的监管框架和监管标准更加严格, 其对海洋产业的风险权重较高, 计提的资本金也是全球最严格的标准。在欧元区国家经济增长乏力, 船舶生产严重过剩的情况下, 欧洲对海洋经济的严格监管将会持续较长时间, 这对于迅速增长的中国经济无疑是一个重要机遇。

**其三、传统的欧洲银行业并没有足够重视亚洲和美洲的客户。**欧洲金融机构与亚洲客户之间的联系并不紧密。金融危机后, 为了保证自身的资产负债表健康, 很多从事海运金融的银行会收缩亚洲和美洲的业务。

总体而言, 尽管伦敦在法律和金融方面很有优势, 但是实体经济的衰落却是不争

的事实，导致欧洲银行对船舶融资大幅下降，经济金融都在衰退。随着实体经济向亚洲转移，相应的也会带动服务业的转移，这对于资本充足率较高，坏账率较低的中国银行业而言是一个机遇。

## 2、中国的不足

**第一，中国的产业发展格局基本是自上而下的。**一定程度上，中国的产业政策从制定到执行多是自上而下的格局，政府在其中发挥了核心的作用，而产业自身则处在政策讨论中的弱势地位。甚至，中国部分产业因为是国有企业主导的，国有企业在一定意义上是国家产业政策的执行者，为此产业政策框架是一个“组织式”的。伦敦的产业政策是自下而上的，“伦敦海洋金融发展依靠的是需求，而不是观念”，同时政策保持了非常良好的稳定性与持续性，为此，政府的产业政策更多反映是产业发展的真实需求。伦敦对于海洋金融发展并没有制定发展纲要、发展规划、组织框架和政策保障等等，政府更多是对产业或机构的问题的解决，是一种有效的问题处置机制，而不是政策框架。

**第二、包括上海在内，中国没有一个国际航运中心。**尽管上海港口货物吞吐量居全球第一，港口国际集装箱居全球第一。但是运输主要是由国内企业驱动，并没有成为一个国际中转站。如上海港货物的国际中转比例只有约 10%，而新加坡是 60%，其他国际航运中心最低水平也达到 40%。能否为其他国家提供转运服务是该港口国际化程度的重要标志。此外，伦敦作为国际港口，货物吞吐量在不断下降，高端服务业却位居世界前列，在国际航运的法律、保险、咨询等行业占据较大优势。上海在国际航运的服务业方面较为落后。

**第三、由于知识产权保护不足，国外海事设计公司不愿意来中国。**伦敦海事从业者认为中国目前在知识产权方面的法律法规执行不力，而海事工程等设计工作需要严格的知识产权保护。这一点让伦敦等知名设计公司无意来中国开设分支机构。

**第四、文化因素。**伦敦从业者认为中国与西方的文化差异较大，这种差异体现在对于合同的尊敬程度。对于英国人而言，合同签订就需要完全按照合同执行，A deal is a deal! 但是中国人在签订合同后，还可以在事后继续谈判进行修改，这一点让很多国际航运企业家感觉缺乏安全感。

**第五、专业精神。**伦敦从业者指出在国际航运行业，具备专业精神的人才是最重要的。在英国，很多业内人士将航运作为毕生的事业来追求，而在中国，很多人只是因为有钱赚钱机会才临时进入这一行业。在伦敦，有很多海事行业的企业家都是真正有



专业精神的人，尽管面对很多其他的诱惑，但是一直从事这一行业，保持了较高的专业素养，中国航运发展时间较短，很多业内人士还不具备这些专业素质。

**最后是风险管理。**由于中国海洋经济及海洋金融整体处在初步发展阶段，对风险的认识以及处置仍然不完善。由于海洋经济和海洋金融是非常专业性、国际化的，其融资需求规模巨大、资金占用时间长、投入周期长，如果没有完备的风险处置机制，将无法有效应对海洋产业的景气循环周期，比如对未来现金流的估算是非常困难的，而融资成本又是多变的，即使在景气较好的海洋工程领域也可能因为技术问题引发金融方面的风险。从行业的风险看，需要关注融资风险、市场风险、技术风险以及运营风险等。

声明：本报告非成熟稿件，仅供内部讨论。报告版权为中国社会科学院世界经济与政治研究所国际金融研究中心所有，未经许可，不得以任何形式翻版、复制、上网和刊登。