







新闻

-  [图片新闻](#)
-  [船舶海工](#)
-  [新船订单](#)
-  [物资市场](#)
-  [技术创新](#)
-  [政策法规](#)
-  [港航海事](#)
-  [舰船快讯](#)
-  [综合信息](#)
-  [展会信息](#)

## 船东延付成风累及航运产业链

(2011-12-14) 编辑发布: 中国船舶在线

11月30日清晨,大雾笼罩着上海港,停在吴淞口锚地外的供油船“沪南油30”号上,上海华亚船舶燃料公司常务副总吴炎正默默地坐在船头,望着被厚雾遮蔽的江面一言不发。他愁的不是大雾天没法出港加油,而是下个月船员们的工资。“那些船公司,有的已经好几个月没给我们打账了,我这边除的账有两千多万元,你算算每个月的利息得有多少。现在没钱买油加事小,我那儿几艘船百来位员工的工资得发吧,否则以后谁跟你干呀!”

同一时刻,在江对面,江苏启东惠港船厂总经理张惠忠也是愁眉不展。他的船台上正放着数艘因船东挑刺而延付的散货船。“先是说质量问题,后又要求更改设计,折腾来折腾去,本应6月份交付的船舶,硬是被船东拖到了年后,我们的船台本来就不多,这些船舶放在船台,造又造不完,新订单也不敢接。”

二季度开始,随着航运市场深度下滑,最先遭受影响的船公司面临越来越严重的资金链压力,而不断削减开支导致以船供油服务商、港口服务商为代表的航运服务企业和以造船厂为代表的航运业上游企业的应收账款大幅增加,经营情况恶化。某业内人士表示,危机的影子已从第一线的船公司蔓延至航运产业链的各个领域,在这种情况下,一旦某家大型船公司破产,很可能会像2008年的雷曼兄弟那样,形成一连串多米诺骨牌效应。

### 船供油企业很受伤

由于燃料油成本占船舶运营成本的比重已从2008年的13%上升至目前的60%,船公司一旦开始大幅削减开支,延付油款自然成为首选,那些船供油服务商自然首当其冲深受其害。息旺能源船用油分析师朱敏文向记者表示,目前,上至中燃、中石化,下至小型代供企业,国内几乎所有的船供油服务商都有大量船公司的应收账款要不回来。而涉及拖欠油款的船公司也从中小型船公司蔓延至一些规模较大的船公司。

“其实,除了中远和中海外,大多数船公司都或多或少存在延付油款的现象,而中远中海也并非是按期交付油款。由于中远中海控股了国内几家较大的船供油服务商,因此,它们油款都是采取内部划账,定期结算的方式进行,至少账面上不会出现问题。”朱敏文说。

据了解,国内船供油业务采取的都是先加油后付款方式,如果船公司在船供油服务商完成供油后的30日内不付款,就视为拖欠油款。而现在,延付油款2-3个月已经是很普遍的现象,甚至有长达半年或更久不付的。

上海中燃内贸油业务部张绍荣向记者表示,“拖欠油款的情况是从今年年中开始愈发严重,预计明年还会更严重,因此,过去那种延付超过1个月就给你断供的原则已经很难实施。现在一般针对那些延付不超过3个月,而且之前信誉较好的客户,采取还一点加一点的措施来降低风险,缓和与客户的关系。”

吴炎则向记者诉苦道,他们手上的客户延付45天以上已是很普遍了,甚至有一家大型船公司从年初至今都没有付款,累计欠款近800万元,他们已准备诉诸法律手段。

据记者了解,目前油款延付现象还主要集中在内贸油业务,内贸油单次航程加油量普遍为100~150吨燃料油和20~50吨轻油,以目前180CST燃料油5200元/吨和轻油8500元/吨的价格计,单次航程的油费在100万元左右。以目前民间借贷利息8分来算,船公司单次航程欠款就可造成船供油企业每月近8万元的损失,而且船公司与船供油企业在签约时一般数个航程一结,这样,船供油企业遭受的损失更是成倍放大。因此,一旦船公司延付,船供油服务商的资金就会骤然吃紧。

另外,船供油服务商与船公司间虽是采用“先油后款”的方式,但船供油服务商和油库之间的结算方式却是“先款后油”,即先打款再运油。

上海通银石油公司总经理许来山告诉记者,船供油企业完成一笔船舶供油业务,需要三笔款项,第一笔是锁油款,由于船供油企业在油库一般都有一些

储备用油，因此，船供油企业需要支付给油库一笔仓储费；第二笔是现货款，就是船供油企业供油前在油库提油所支付的油款；第三笔是周转资金，也就是供油业务完成后到资金回笼前为维持企业正常运转所需要的资金。这三笔款项均需供油企业提前垫付，而供油企业的资金来源主要是银行和民间融资渠道，一旦船公司还款期延长，船供油企业的融资成本和资金压力自然会大增。

除了内贸油外，外贸保税油的船东延付现象也开始显现，但与内贸油不同，外贸保税油主要是由外资供油商在国内设立的中间商向国内船供油企业买油，船公司则付款给这些中间商。这些中间商为了能与国内供油企业形成长期合作关系，必须每月按时付款，因此，表面上外贸保税油业务并不存在延付的现象。但是，据马士基航运的主要供油服务商OW BUNKER（丹麦宝运）相关人士透露，现在包括丹麦宝运、新加坡海桥油供和DAN BUNKER在内的主要中间商都出现客户延付油款的现象。新加坡海桥油供业务人员赵小姐表示，“现在外贸航线的经营情况恶化，外贸保税油延付油款的现象也愈演愈烈，我们为了维持与供油商间的合作关系，又不得不按账期支付油款给供油商，资金只出不进，导致中间商的资金压力很大。”

面对愈演愈烈的船公司延付油款现象，背负资金压力的船供油企业却没有行之有效的应对措施。许来山表示，现在面对延付油款的船公司，船供油企业也只能默许放长还款期，这样才能稳定客户。“因为现在航运业不景气，即使与客户打官司也拿不到钱，不如看长远些，在困难时期互相体谅一下。”

而对此，上海中燃则希望能在年底前追讨回所有延付油款。据张绍荣透露，“我们的指标是在年底前讨回所有应收账款，否则将影响到绩效和奖金，但事实上，这非常困难。”

此外，许来山还向记者表示，自从延付情况加剧后，船供油企业在选择客户上也趋于谨慎。“现在我们对新客户都很小心，如果不是国企或信得过的朋友介绍的优质客户，我们一般都要求先付钱再加油，油款数额大的，我们还需要对方提供担保。”

#### 城门失火殃及池鱼

除了船供油服务商外，船公司的资金链危机也影响到了造船厂和港口企业。据DVB银行石磊表示，由于船公司缺少资金支付造船款，目前新造船订单撤消率已经上升至6%。而对船厂来说，比撤单更糟糕的是船舶的延付，据克拉克森数据，今年全球船舶未正常交付率已高达30%。由于航运市场低迷，许多新船下水后，船公司也无货可运，与其让这些船舶停在锚地每天支付一大笔费用，还不如让它们停在船厂的船台上，同时也可以迫使船厂接受降价，可谓一举两得。一船厂内部人士表示，目前，船公司拒收船舶主要采用撤单和改单两种方式，由于撤单会使船公司先前已支付的资金打水漂，因此多数船公司采用改单的方式，延迟交船时间。“比如船公司会向船厂表示，因为需求变化或质量缺陷，船舶的设计需要更改，这样一来，船舶的交付时间起码可以被推迟半年左右，甚至更久。”

金海重工一负责人告诉记者，该公司目前有近1/4的船台被这些因船公司原因而延迟交付的船舶占据，严重影响了船厂新接订单的余地和正常的生产计划。“由于首付款只占到船舶总造价的10%左右，因此，最后的交付款是船厂最大的一笔收入来源，这些延付的船舶不仅使船厂的应收账款大增，资金链趋紧，也消耗了宝贵的设备资源。”

与此同时，港口企业的日子最近也开始不好过，据上港集团相关人士透露，过去，包括滞箱费、装卸费在内的港口各款项的付款周期一般在30~40天左右，而现在，部分船公司因资金原因，已将账期延付至50~60天，而且这一现象正在逐步蔓延。不过该人士也向记者表示，港口并不担心船公司的延付，因为一旦延付期限超出了港口的接受范围，港口会采取拒绝该公司船舶再入港，或者扣押该公司在港货物的措施。

#### 船公司的无奈

“我们是迫不得已啊！延付是为了生存！”在记者走访过程中，一位延付情况较严重的船公司负责人向记者大倒苦水，“由于今年运价下跌很厉害，而燃油价格和各项成本都有增无减，这使得我们几乎是跑一个航次就亏一个航次；与此同时，银根却持续收紧，我们的融资难度和成本都上升很大，如果再像以前行情好时一样，按账期支付各项支出，企业的资金周转就无法维持。另外，货主方也因为资金压力而拖欠我们的钱，我们的现金收入就更是雪上加霜。”

据调查，船公司的现金流的确出现大幅减少。截至9月底，中国远洋经营活动现金流量仅为-17.47亿元，同比大降119%；中海集运经营活动现金流量为-13.68亿元，同比下降130%；长航油运经营活动现金流量为-3亿元，同比下降261%。

对此，一位船公司负责人表示，“公司目前的资金压力的确非常大，但我们已经开始采取一些措施，比如寻求发行企业债和增加融资规模等外部支持；缩减企业规模和船队规模，一些租入的船舶在租约到期后将不续租；优化航线设置，尽量使更多的运力投入到盈利的航线上；催要应收款，增派专门的人员与货主方协调，希望在年底前尽量多收回一些欠款。”该负责人表示，在以上这些措施落实到位后，“希望年底能迎来一个支付高峰期。”

记者走访的所有船公司负责人都表示，延付只是在市场低迷情况下不得已为之的短期策略，并非恶意拖欠，一旦市场恢复，船公司一定会在经营改善后还清欠款。

来源：航运交易公报

相关新闻：[顾建纲：新船订单严重超标 导致航运业危机](#) (2011-12-14)

相关新闻：[西霞口船业：被弃的万吨巨轮](#) (2011-12-13)

相关新闻：[勿盲目投放运力 需加强宏观调控](#) (2011-12-12)

相关新闻：[勇利大灵便型船下水 趁航运业低迷扩充业务](#) (2011-12-12)

相关新闻：[航运市场入冬 业内指中国需提升航运软实力](#) (2011-12-09)

相关评论 0条

■ [以上留言只代表网友个人观点，不代表网站观点]

用 户： 邮 件： 匿名发出：

您要为您所发的言论的后果负责，故请各位遵纪守法并注意语言文明。

发表

关闭窗口



### 友情链接

[中国船舶重工集团公司](#) | [《现代舰船》](#) | [航运信息网](#) | [中国船舶设备网](#) | [物流产业网](#) | [七一四所信息资源](#) | [数据库](#) | [《船舶工程》](#) | [中国船员网](#)  
[船舶英才网](#) | [中国船检](#) | [国际船舶服务网](#) | [海洋工程及船舶技术咨询网](#) | [中国船舶人才网](#) | [天天船舶交易](#) | [航运海事网上书店](#) | [中国国防科技网](#)  
[中国船舶英才网](#) | [水运英才网](#) | [中国船舶设备网](#) | [搜船网](#) | [上海市船舶与海洋工程学会](#) | [钢联资讯](#) | [河南省物联网行业协会](#) | [中国船舶期刊网](#)

电话:86-10-64831141/42/43, 64831775, 64831776 (直拨) ;

传真:86-10-64831141/42/43, 64831775-18 Email:shipol@shipol.com.cn edit@shipol.com.cn market@shipol.com.cn biz@shipol.com.cn

[关于我们](#) | [服务项目](#) | [网站地图](#) | [本站动态](#)

Copyright©2001-2009 中国船舶信息网络中心

京ICP备05050884号