不忘初心担使命 砥砺前行展作为

——中船贸易2023年上半年发展成果纪实

左春丽 刘志良

210亿元中国造船史上最大单笔集装箱船订单签署、两型重大项目舰船顺利交付、应用业务重点项目取得积极进展……2023年上半年，一个个喜讯展现出中国船舶行业“走出去”的铿锵力量，同时又都指向同一个名字——中国船舶集团贸易有限公司。

在国际政治经济环境复杂多变、国内经济下行压力加大等各类风险和挑战明显增多的背景下，中船贸易深入开展学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育，在中国船舶集团有限公司党组领导下，积极践行“中国船舶集团军贸经营平台、船海产业市场经营主平台和国际业务拓展的主体力量”定位，“干”字为魂求实效，“细”字为本抓经营，“严”字当头谋“三赢”，为圆满完成全年任务目标打下了坚实基础。

“干”字为魂求实效

面对国内外经济形势不利影响，中船贸易主动适应经济新常态，全力克服疫情影响，上下齐心，奋力进取，采取一系列有力措施，不但将疫情对公司发展的影响降至最低，而且为2023年第一时间“走出去”打下了坚实基础。

厉兵秣马，蓄势待发。在过去的两年里，中船贸易克服疫情带来的各种不利影响，不等不靠、主动作为，通过采取电话、邮件、视频会议等方式加强与客户、船厂之间的沟通联系，最大限度地争取订单，并确保在建项目按时顺利交付。

与其坐而论道，不如起而行之。今年年初以来，随着我国疫情防控措施进一步优化，中船贸易全员树立“把丢失的时间抢回来”的理念，积极拜访东南亚、南亚、北非、拉美、欧洲、中东、亚太地区市场的新老客户，引领中国船舶集团相关单位“应派尽派、应出尽出、应邀尽邀”，“走出去”“请进来”频次不断提高，“朋友圈”不断扩大。2023年上半年，中船贸易境外执行项目遍及十余个国家和地区，在外工作人员涉及20余家兄弟单位，平均每天约200余人在境外工作。中船贸易领导带队赴十余个国家和地区执行项目洽谈、商务谈判及拜访客户等任务，累计在外执行任务150余天；办理因公出国、出境151批次、309人次，足迹遍及32个国家和地区，团组累计在外工作1500余天。

谋定而后动，厚积而薄发。得益于前期的良好铺垫工作，中船贸易发挥两个平台和一个主体力量作用，稳抓传统市场的同时，在新产品、新市场的开拓方面“火力全开”，诸多新项目得以全面推进展开，新客户占客户总量的比例上升到三分之一。

市场开拓方面，船海产业进一步加大在新加坡、中国香港等东南亚市场的耕耘力度，牢固业务在深耕巩固传统市场基础上进一步优化市场结构。2023年上半年，在深化与老客户合作关系的基础上，中船贸易积极拓展新客户资源，取得了优异成绩。尤其在今年3月，中船贸易联合中国船舶集团旗下上海外高桥造船有限公司成功与香港船东泰昌祥集团签署了2艘11.4万吨阿芙拉型成品油船建造合同。泰昌祥集团与中国船舶集团的合作历史可以追溯到20世纪80年代，外高桥造船成立后的首个船舶建造合同，便是与泰昌祥集团旗下泰昌祥轮船（香港）有限公司签署的。

与此同时，中船贸易还不断向欧洲市场“冲刺”，并将目光瞄准中东地区市场。欧洲及中东地区市场不仅对产品要求高，而且“游戏规则”与传统市场也有很大区别。作为后来者，中船贸易在成本、全产业链供应等方面拓展传统市场的竞争优势难以得到有效发挥。此外，韩国、日本等船企在这一区域已经耕耘多年，这无疑将中船阿贺船的市场拓展难度上升到“五星级”。面对这一挑战，中船贸易投入巨大精力，以极大的耐心，付出了艰辛的努力，最终在欧洲市场获得佳绩，并成功打开了中东市场。2023年，欧洲船东新造船订单金额占比达36%，其中，新承接各型油船订单在全球油船新造船市场占比取得重大突破，以艘数计占比为29%，阿芙拉型油船占比达64%。

当前，随着节能降碳、绿色发展的观念逐渐深入人心，脱碳、零碳成为航运业发展的重要趋势，国内外船舶工业企业在降低碳排放方面采取了选用替代燃料等诸多措施。通过前期对市场的调研、分析和研判，中船贸易精准把握这一发展趋势，将重点放在甲醇燃料等替代燃料市场的开拓上。一方面，中船贸易加大与船企、科研院所方面的沟通交流力度，不断优化替代燃料船型的设计方案、设备选型；另一方面，紧跟客户需求，积极向船东推荐相关设计方案，并在商务谈判中采取高超的技巧。得益于一系列前期的铺垫工作，今年年初以来，中船贸易在甲醇双燃料、液化天然气（LNG）双燃料等替代燃料船型市场都取得了巨大突破，为中国船舶集团产品结构向高端化、绿色化、智能化转型作出了重要贡献。在有力支撑中国船舶集团新接订单量、手持订单量稳居世界第一的前提下，今年中船贸易承接的中高端船型订单占比达94%。

“细”字为本抓经营

按照中国船舶集团统一部署，中船贸易践行自身定位，坚持“集团一盘棋”原则，聚焦职责使命、坚持人才强企、完善经营体系、提升管理能力、夯实管理基础等内容，发挥集团协同优势，研判市场发展趋势，积极适应船市发展变化，敏锐把握细分市场订单需求，坚持创新驱动发展，开展对标世界一流企业价值创造行动，提高国际化服务质量和企业效益效率。同时，中船贸易通过参加国际性展会、承办全球合作伙伴会议、筹办海外民船市场推介会，提供融资服务与建议，创新物资保供形式等方式不断为船厂、客户不断提供增值服务，推动公司长期可持续发展，带动中国船舶品牌国际市场竞争力、行业影响力不断提升。

今年新年伊始，由中船贸易承办的中国船舶集团第三届全球合作伙伴会议在上海以全球视频连线的方式召开，来自全球知名的船舶经纪公司等合作伙伴代表应邀出席会议，共同分析研判2023年全球船舶与海洋工程市场的发展趋势，展望新一年的机遇与挑战，谋划中国船舶工业未来的发展方向。瑞士地中海航运新造船负责人Gargiulo、道达尔公司、ABS等相关人员在参会后纷纷向中船贸易致谢。

当中船贸易研判发现低碳零碳船型是船东关注重点后，敏锐抓住机遇，积极谋划，4月20日成功在瑞士温特图尔等办中国船舶集团重组成立以来首个海外民船市场推介活动——绿色低碳民船推介会，探讨把握绿色航运发展趋势，分享最新研究成果，加强与国际一流商业伙伴间的交流，进一步拓展合作空间，既提升了中国船舶综合竞争力，又更进一步了解了主流船东和货主对绿色能源转型发展的想法和选择。此外，今年年初以来，随着疫情防控政策调整，中船贸易积极组织中国船舶集团相关企业先后参加了新加坡海事展、挪威海事展、汉诺威工业博览会等展会，不仅与世界顶尖品牌同台竞技，也展示了中国船舶集团船舶工业全产业链的产品和优势，大大提升了中国船舶品牌的国际知名度。

作为中国船舶集团经营的主平台、主渠道，中船贸易并没有局限在仅为船厂、船东提供优质服务的范围之内，而是站在中国船舶集团整体发展层面，发挥自身优势，整合产业链各方技术、生产、信息等优势资源，不断探索新业态、新模式，为各方提供增值服务，最终实现多方共赢。

同时，为进一步发挥支撑中国船舶集团开发国际市场的作用，中船贸易还将应用业务作为公司发展的重要经济增长点和发挥军民船业务“溢出效应”的重要载体，已梳理形成了造修船厂、单点系泊设备、港口机械、制氢设备、燃气表、智慧城市、港口码头、特种船、电池、环保装备等产品体系清单。依托现有营销网络及驻外机构，聚焦传统优势市场，以重点国别为突破口，应用业务重点项目取得积极进展，业务基础不断夯实，呈现出平稳起步良好态势。

为更好发挥“保供应、降成本、防风险”作用，中船贸易发挥全球布局独特优势，逐步建立健全统一规范的进口船用物资采购流程，参与供应商信息采集、询价比价、合同谈判、采购执行、资金收付、设备供货、售后保障和反馈评价等全流程，逐步推进进口物资采购线上全流程闭环管理，将“保供”走进供应商仓库、落实到生产商生产线、跟踪到供应商配套子供应链、监控到国际物流机场码头，进一步提升供应商管理能力，构建安全稳定的国际供应链管理体系。2023年上半年，中船贸易船用进口物资采购合同签约4000余份，累计金额9亿余美元。

船舶配套产品国产化率较低，尤其是高技术船舶配套国产化率低一直是制约我国船舶工业实现由大到强转变的重要瓶颈。经过在行业内多年的“摸爬滚打”，中船贸易高度重视这个问题，并将助力提升船配产品国产化率作为自身的一项重要使命。在与船东的沟通过程中，中船贸易会在保证技术先进、产品质量的基础上，从船舶先进性角度入手，着力向船东推介技术先进的国产船配产品；同时，不断加强与船厂、设计院所、船配企业的合作，力争使国产船配产品进入船东采购表，最大限度地提高国产船配产品上船的概率。

船舶行业是资金密集型产业，短期内资金需求量非常大，不管对船东还是船厂来说，资金解决方案是否完善对项目能否顺利完成具有决定性作用。近年来，中船贸易已经与中国船舶集团（香港）航运租赁有限公司等国内主要船舶融资租赁公司建立战略合作关系，通过不断加强与银行、融资租赁公司等金融机构之间的合作，发挥自身能够全方位掌握船舶市场营销、设计、建造、融资等多方资源的优势，为船东提供了一揽子“量身定做”的金融服务解决方案，不仅大大提高了市场竞争力，还成功获得一大批订单。

“严”字当头谋“三赢”

中船贸易党委从实际出发，坚持党的领导，加强党的建设，深入开展学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育，促进和保障改革发展。中船贸易坚持目标导向和问题导向相结合、学查改相贯通，对标党风要求找差距、对表党性要求查根源、对照党纪要求明举措，刀刃向内挖潜力促提升，调查研究解民忧惠民生，把算好“三赢”账融入公司经营各个环节，切实做好事前算赢、事中控赢、事后真赢。

今年上半年，全球船舶市场持续向好，订单集中放量。面对火热的船市，中船贸易充分发挥作为中国船舶集团经营工作主平台、主渠道重要牵引作用，加大替代能源船舶等市场开拓力度，不断提升综合服务能力，进一步完善业务发展模式，在承接了大批新船订单的同时，也顺利保障多个重点项目顺利交付。

今年年初以来，中船贸易联合中国船舶集团旗下各骨干船企承接了包括双燃料汽车运输船（PCTC）、1.5万TEU甲醇双燃料动力大型集装箱船、2.3万TEU液化天然气（LNG）双燃料动力超大型集装箱船、成品油船、甲醇预留汽车运输船、大型LNG船、原油船、甲醇支线集装箱船、LNG双燃料LR2型油船等在内的诸多订单。其中，中国船舶集团为法国达飞海运集团建造的2型16艘超大型集装箱船，合同金额达210多亿元，创下了中国造船业一次性签约集装箱船最大金额的新纪录。在PCTC市场领域，自2021年成功开拓大型PCTC市场以来，中国船舶集团已累计承接7000～9200车位系列船型订单达32艘，全球市场份额一举跃升至25%，实现了从追赶至并跑的历史性跨越。

在屡创接单佳绩的同时，中船贸易积极加强与船厂、船东的联系沟通，紧跟重点项目的建造节点，推动全球最大级别的2.41万TEU超大型集装箱船、9.3万立方米全冷式超大型双燃料液化气船（VLGC）、30.7万吨超大型原油船（VLCC）、双燃料动力原油船/成品油船、19万吨LNG动力双燃料散货船等多型高端船型项目按时、安全、优质完工交付。其中，24116TEU超大型集装箱船3号船的顺利交付，助力MSC成为全球首家运力突破500万TEU大关的集装箱航运公司。

2023年，中船贸易坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，切实把“学思想、强党性、重实践、建新功”贯穿主题教育全过程，注重统筹兼顾，以解决项目技术难题为切入点找准客户真实需求提升服务质量，以创新合作方式方法扩充合作伙伴，切实把学习和调研落实到完成党的二十大部署的各项工作任务中去，把开展主题教育同做好履行兴装强军首责、船海产业提质增效、应用产业优质高效发展、深化改革攻坚、全面推进基础管理水平提升、推进高质量党建等工作结合起来，以“学在深处、谋在新处、干在实处、改在严处”推动主题教育落实到世界一流船舶贸易企业建设中去，以公司高质量发展的新成效检验主题教育成果，努力为中国船舶集团建设世界一流船舶集团作出新的更大贡献。