



PSA国际港务集团东北亚区(中国、韩国及日本)总裁林瑞兴



克拉克森亚洲董事经理 贾尔斯·莱恩



香港泰昌祥集团 主席兼总裁顾建纲

SMF 新加坡 海事基金 呈献

不断发展的中国是个不可忽视的海事业市场, 汇集中西方人才的新加坡, 拥有双语优势、先进的软件和硬件设施, 中新双方在发展港口及海事业领域方面, 存在许多合作的机会。

中国经济近几十年来迅速发展, 促使新加坡的PSA国际港务集团于1996年, 选择在中国大连进行了第一个海外港口投资项目。2008年, 中国(不包括香港)的总贸易量达到1亿2500万个标准箱(TEU), 相当于全球20%的贸易量, 并且持续增长。

PSA国际港务集团东北亚区(中国、韩国及日本)总裁林瑞兴指出, 许多新加坡人精通中英双语, 让集团在中国的经理和管理人员, 在同中国合作伙伴工作和同海外客户打交道时占据优势。如今, PSA国际港务集团在全球参与了28个港口项目, 其中6个在中国(包括香港)。PSA国际港务集团仍继续寻求新的机会, 并计划通过自身在港口营运、管理和发展技能方面的强项, 为合作伙伴提供增值服务。

对于港口行业, 知道如何做这门生意与懂得这门业务同样重要, 这是国际皆知、全球通行的法则。林瑞兴表示, 虽然PSA国际港务集团熟悉港口管理和发展的业务, 但一路上集团也必须学习和了解如何在中国经营。

他说:“我们学会不应把凡事都视为理所当然, 不要作假设, 关系是重要的, 环境和事实是一样重要的等等。”

PSA国际港务集团在中国拥有12名训练有素和经验丰富的经理。林瑞兴说, 多年来, 集团经理受中国商业环境熏陶, 同中国同事合作, 从中吸取的学习经验让企业受益良多。

他说:“我们学会更新调整工作的技能、方法和处理方式, 以适应中国不断变化的港口业务环境。”

港口营运面对最大挑战: 吞吐量过剩和建筑成本上升

不过, 他也指出, 这并不是一条单行道, “我们的合资企业伙伴和PSA国际港务集团从互惠互利的合作和关系中, 交流和分享了港口管理和营运的知识与经验。”

林瑞兴认为, 目前全球及中国港口营运面对的最大挑战是港口吞吐量过剩和建筑成本的上升。



近年来, 在中国建造泊位的成本迅速上涨。在中国一些港口, 建筑成本已超越邻近亚洲北部的一些港口。虽然中国的人力成本依然比亚洲北部的竞争者相对来得低, 但随着中国富裕程度的提升, 特别是一些急需专业人士和经理的沿海城市, 这个差距已经缩小。成本管理和提升生产力, 是任何要保持高效率 and 竞争力的集装箱港口都必须关注的。林瑞兴说, PSA国际港务集团在这些领域拥有丰富的经验和竞争优势。

香港泰昌祥集团(Tai Chong Cheang Steamship)于1996年在新加坡, 奠定以船队技术管理、人员配备与培训, 以及干散货船和油轮采购等项目为基础开展业务。

集团主席兼总裁顾建纲说, 在该集团的业务中, 新加坡扮演了非常关键的角色。除了以上业务, 集团一部分的船队是在新加坡注册。新加坡是泰昌祥一个重要的战略型基地。

泰昌祥集团在新加坡、香港及

中国其他城市都拥有业务。顾建纲表示, 新加坡和香港同样是船务融资、海事保险和海事法的中心。香港主要的船主包括传统香港船主和中国大陆船主, 例如中远集团、河北远洋等。在新加坡设立基地和营运中心的外国船主, 也同样出现飞速的增长。

新加坡是亚洲的鹿特丹

他认为, 新加坡拥有世界级多元化的港口, 它致力保持这个地位, 不断加强现有的港口设备, 为各个航运领域提供服务, 从干散货到浮式生产储油轮(FPSO), 从修船到融资, 它可说是亚洲的鹿特丹(Rotterdam)。

与此同时, 新加坡也在开拓航运业的其他领域, 以必和必拓(BHP)和力拓矿业集团(Rio Tinto)为例, 它们长期来都在新加坡进行市场营销和销售。此外, 新加坡也在发展航运相关的衍生产品。在保险方面, 新加坡成功吸引劳埃德银行(Lloyds)提供货物承

保业务, 这是一项重要的成就。

顾建纲指出, 许多船主和航运相关企业都借助新加坡海事业的发展, 以获得业务长期增长的保证。

克拉克森(Clarkson)是一家以英国为基地, 为全球航运业提供服务的公司。它在新加坡办事处的业务范畴是公司在伦敦以外, 规模最大且最广泛的。它覆盖区域广大范围的航运市场, 目前拥有七个不同的业务单位, 聘用了70多人。

伦敦和新加坡 真正的航运中心

克拉克森亚洲董事经理贾尔斯·莱恩(Giles Lane)说, 航运是新加坡重要的行业, 不在此设立办事处, 将使公司失去进入一些重要市场的途径。作为一个非常国际化的行业, 公司从新加坡以外聘用人才更显得重要, 这些人才有些已婚、有孩子, 因此整体的生活环境甚至是学校, 都是这些人决定加入公司之前都会考虑的因素。莱恩认为, 新加坡在这些方面都有吸引

力。他也指出, 区域的石油和原油贸易业务以新加坡为中心, 随着东方原材料商品的需求增长超出西方, 新加坡也正日渐成为干散业务的中心。莱恩认为, 全世界只有两个真正的航运中心, 即伦敦和新加坡。因此, 随着全球贸易向东方转移, 新加坡很自然地将会变得更重要。

随着这趋势的发展, 莱恩预计, 更多船主将会把区域业务中心设立在新加坡, 并赋予新加坡办事处更大的自主权。

克拉克森作为船舶经纪商, 它必须不断创新, 追求突破。莱恩说:“我们把新加坡作为一个信息平台, 以这里为起点, 为区域提供服务。”

他指出, 中国已是个庞大的市场, 并且将继续取得增长。克拉克森可从新加坡和伦敦为中国提供油轮出租服务, 从上海、新加坡和伦敦提供干散船出租服务, 通过多种途径以满足客户的需求。