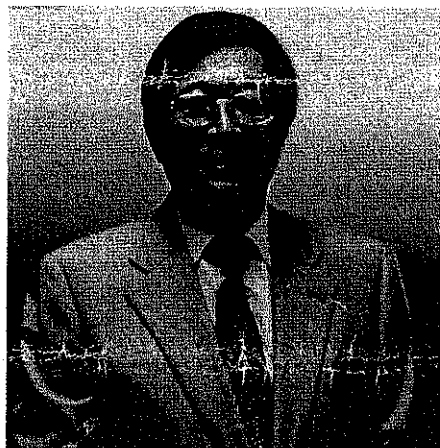


“专业、诚信”：慧洋海运的成功经营之道



2010年末，台湾最具规模的散装船队船东之一——慧洋海运股份有限公司在台湾成功上市，引来了海内外同行关注的目光。

创立于1999年的慧洋海运，历经十余年的拼搏努力，如今成长为一个掌控67

艘船队的航运大佬。在成功进入资本市场之际，慧洋海运董事长蓝俊升不无感慨。

海运业要成功必须要“做内行有诚信，还要有意志力”，儒雅、淡定的蓝俊升在谈及公司成功经营的秘诀时如是说。

1999年全球航运业正处于低谷，蓝俊升逆向操作，创立了慧洋海运。凭藉其浸淫行业几十年的经验、胆识及对市场的判断，认为行业景气最差之时往往是入市的良机。2009年，全球航运业正历经最困难的时候，慧洋海运在蓝俊升的领导下再次危机出手，利用低船价购进24艘弃置的新造船和二手船，包括轻便极限型船5艘、轻便型船10艘，汽车专用船、近洋船与多用途船各2艘。

截至目前，慧洋海运掌控的以中、小型散货船为主的船队已达67艘船，其中长期租约船约50艘，自营船约17艘。更有与航商签有15年的长期租约。

“他为什么敢跟我们签15年？他知道我们做生意的诚信，”蓝俊升把租船与租楼做比较，“大楼租出去搞不好，那幢楼还在，可是船是会跑的，搞不好哪一天船就不见了，你说租船的风险有多大？所以这一行业诚信有多重要。”

出身于海运世家的蓝俊升，虽然浸淫其中几十年，但他坦言，做海运首先要有诚信，其次要有意志力。在经济不好的时候要能坚持下去，坚持下去第一凭你的本事，第二凭你的财力，没有财力的时候更要凭你的本事，你要会揽货会做生意。跟人家做生意要有诚信，就好像卖东西，服务态度不好人家走了就不会来了。产品好还要跟人家能沟通，能够让人觉得你是可以信赖的人。诚信是很多小事日积月累少成多奠定的。

在风云变幻的航运市场大潮中，慧洋海运以中小型散货运输为重点，默默耕耘，不断锤炼，逐步铸就自己的强项和优势，使公司在抵御市场的不确定性带来的风险中立于不败之地，即如今天，慧洋海运船队依然是轻便型和轻便极限型

散货轮占大多数。在蓝俊升看来，好望角型和巴拿马型极限型船舶将面临市场更大的供大于求，而中、小船型则具有较强的抗风险能力。

2008年下半年起，航运市场遭遇了金融危机的严重冲击。慧洋海运由于其准确的市场定位，在风雨飘摇中保持了相对稳健。对此，蓝俊升分析认为，“我们的危机管理得益于以下几个关键因素和战略：成功的成本控制使我们的营运成本低于其它船东；在业务合作伙伴方面我们的诚信原则使得我们的商业风险比较低；多样化经营使我们的船队、业务领域以及有效的合同期限，能够降低突然经济下跌的风险；另外，我们有一个非常强大的运营和租船团队，所以我们并没有受不确定市场的太大影响。”

从低谷时进入市场，以低价购进二手船起步，稳健而低调的经营策略使慧洋海运在航运市场很快胜出。“也许论做船，我从小体会比人家深。总结人家失败的教训和经验，避免重蹈覆辙，尽量往好的地方去投入，自己不懂就请专家。”蓝董补充说，“与国际船级社的合作也降低了我们的经营风险，增强了我们船队的竞争力”，这一番话也许道出了慧洋海运成功的秘诀。

随着慧洋海运的成长壮大，注重专业经营的同时，其船队正经历多元化的发展。货柜船、近海供应船、巴拿马极限型船和好望角型船逐渐出现在其船队的名单之列。蓝俊升表示，“这样的一个发展战略是基于我们对市场的判断以及长期合作伙伴的支持。我们相信船队的多元化发展将有助于慧洋发展成为一家全面、专业的船东，并进一步加强我们在市场中的定位。”

如今，慧洋海运已拥有一支业务精良、视野专业的团队，致力于船队的品质管制和企业高效运行。蓝俊升认为，企业要做好，一定要舍得高薪请人才。裁员不是解决的好办法，裁员可以短时间内帮助减少成本支出，但从长期来说不利于公司的永续发展。不能轻易裁员，请到好的人可以以一当十，在经济不好的时候可以培训人才。“所以我们那个时候聘了一些非常优秀的人才，广纳各方的人才，希望有一天能做得更轻松”。

作别新世纪第一个十年，蓝俊升对未来充满希望。在他看来，航运市场总是伴随着机遇和挑战。未来市场竞争将更加激烈，更多的航运公司将遇到困难。另一方面，国际法规和规范的出台将对航运市场产生更高的成本。但是，航运迄今仍是最具成本效益的运输方式。

“慧洋海运成立于航运业最困难的时候，历经了航运发展的兴盛和衰落，波峰和谷底。我们的竞争优势在于我们的成本和业务网络，所以我们对未来市场的挑战持相对乐观的态度。”蓝俊升董事长微笑地表示。