



CAPITAL LINK SHIPPING MASTER SERIES PODCAST

China and the Evolving Landscape of the Global Shipping Industry

Presented by



Date: August 6, 2019

Moderators:

- **Vincent Xu**
Office Lead Partner
Stephenson Harwood LLP
- **Evangeline Quek**
Partner
Stephenson Harwood LLP

Panelists:

- **Lou Jiwei**
Deputy General Manager
CIMC Shipyard
- **Gary Chen**
Director
*Beijing Insurance and
Compensation Association*
- **Bill Guo**
Executive Director
ICBC Leasing and Shipping

Organized by:



Capital Link, Inc. – New York
Phone: (212) 661-7566
www.capitallink.com
www.capitallinkwebinars.com

目录

采访主题翻译：中国与全球航运业格局的演变.....	3
发言人背景.....	10
公司简介 · 免责声明 & 使用条款.....	11

采访主题翻译：中国与全球航运业格局的演变

Vincent: 大家好，非常欢迎来到Capital Link主办的航运访谈节目。我是Vincent，我和郭律师Evangeline是Stephenson Harwood的合伙人。我们两个今天非常荣幸做这次访谈节目的主持人。

今天的主题是中国与全球航运业的历史与未来，英文是“China and evolving landscape of global shipping industry”，重点讲一下在全球航运业的发展中，中国起到的作用和对未来的一些展望。

我们都知道中国在过去的几十年里，在整个航运业当中，起到了一个非常重要的作用。这作用从最初的船舶建造行业，到最后对船舶的持有和运营，到后面的金融，再到后面的投资，中国在全球航运业中的重要性在不停地增加。因为这个原因，我们请到几位行业内的资深人士，就是我们的嘉宾发言人。今天我们有请到三位，第一位是Lou Jiwei，Lou总。Lou总他在航运造船方面有三十多年的丰富经验，曾经担任过江南重工上市板块的董事长，目前是中集集团船厂的副总经理。第二位是Gary陈（音），他是北京保赔协会的董事，在航运业有非常丰富的经验，对于船东和相关的责任方面，有很深厚的经验和经历。第三位的嘉宾发言人是郭总，郭总目前是工银租赁航运部的执行董事，他之前在全球最大的 (inaudible) 公司工作，目前在最大的船舶融资机构工作，非常欢迎他们三位的到来。

Bill Guo: 谢谢。

Vincent: 欢迎三位，今天这个题目是中国与全球航运业的历史与未来。

那我想首先就是请三位嘉宾发言人，就各自所在的领域，做一个小小的回顾，Lou总请您先发言。

Lou Jiwei: 好的。主持人好，各位嘉宾好，首先非常感谢Capital Link和主持人能够邀请我参加今天的访谈，我先分享一下自己这么多年来在造船行业的一些看法和体会。本人大学毕业后就进入江南造船厂，一直在造船行业工作，见证了中国造船业从改革开放迈入国际市场，逐步走到今天，成为世界造船工业第一方阵的领头力量之一。

近40年的历程，我个人认为有两个阶段。第一个阶段是进入、融入国际造船市场，逐步积累各种经验、积蓄力量的阶段。这个阶段要说时间上的话，应该是从1980年初，以中国船舶工业总公司成立为起点，一直到本世纪初外高桥造船有限公司的建成，这个阶段也恰恰是中国改革开放的初始阶段，中国造船工业跟很多其它行业一样，开始融入国际市场，标志就是我们很多原来的中船总的主力国有企业，开始承接出口船。

很长一段时间之内，出口船成了中船集团的很多船厂的主力单子，交付有一些年会占到整个交付的百分之八九十左右。这个阶段是我们从原来不懂，到接了出口单，学会用国际惯例、国际规范来设计建造船舶，学会国际航运的惯例和要求，学会和国外的船东、船级社和监管机构打交道，同时也积累一些国际经验，学习国际规范各类设计、建造、管理人才这么一个阶段。这个阶段应该说走得非常辛苦，非常不容易，付出了很大的学费，但也扎扎实实的积累了经验。几乎每一个中船总原来的主力船厂，都有过几个辉煌的

项目，也都有过痛苦的经历。在这个阶段中，也有很多地方船厂，从承接没有动力的船舶开始，也逐步地进入所谓出口船的承接行列，为它们日后的发展积累了经验和力量。

第二个阶段就是从本世纪初开始，标志就是上海外高桥造船基地的建成。在第一个阶段里面，有几个主要的特征，第一个特征是我们缺乏大型的造船设施，那个时候我们造船人的梦想就是有一个可以造VLCC的大船的设施，在这之前除了大连船厂成功扩建一个以外，我们是没有的。从外高桥造船基地建成以后，我们迎来了一个造船设施的大扩张。从南到北高峰的时候，VLCC船高峰以后会有80多个。第二个特征就是设计，那个时候主要的设计都是国外设计公司提供的，我们做引进和消化。所以第二个阶段是从外高桥船厂建成以后，中国的造船工业加上当时世界经济和航运业的繁荣，有了一拨10年左右的快速扩张、成长的阶段。逐步使我们的造船工业走到了引领行业发展的地位。在绝大多数的船舶细分市场领域，走到了一个引领行业发展的地位这么一个阶段。

Vincent: 您继续说。

Lou Jiwei: 大致就是这么一个体会，很多数据都有查证，中国船舶行业协会都会有明确记载的。

Vincent: 谢谢Lou总。Gary您好。

Gary Chen: 大家好，我是北京保赔协会的Gary。

下面我就简单从船东的角度讲一下我所理解的整个航运业的发展。

当然要说最早的航运，可能要追溯到郑和下西洋的时候，那个时候可能是中国在航运史上比较辉煌的一段时期。我们现在所理解的现代航运业，应该比那个时期还要再晚200年时间。现代航运业我的感觉是，中国一直处在学习和追赶的这么一个位置上，包括最早的现代商船队，我们都知道是当年李鸿章发起的洋务运动时期招商局的船队，这也是学习西方列强的组建船队的模式。后来新中国解放以后，我们国家也意识到航运对一个国家来说，从战略上来讲是非常重要的行业，所以我们国家先后组建了中国远洋运输总公司来负责对外的国际贸易运输，后来在各地也成立了中国海运局，负责中国沿海的运输。

当然在最开始的时候，我们国有的航运企业管理和拥有的船舶基本上是一些老旧船，而且以杂货船为主。所以曾经在很长一段时间，我们引以为豪的实际上是对这种老旧船的管理水平和使用的年限，实际上这也是在当时来说一个迫不得已地处境。后来随着我们国力的逐渐增强，国内的船东，特别是国有船东开始不断地提高船舶的质量和大小，我们逐渐拥有了世界上最先进和最大型的船舶。然后从国企这个方面来讲，后面我们知道，最近几年中央对央企有几次比较大的整合，包括最近的中远和中海的整合，招商集团对中外运长航集团的整合，这两次整合我觉得不仅对中国，还对世界的航运业产生了比较深远的影响。实际上中远、中海和招商、外运整合之后，这两家央企从吨位上来讲，已经是世界上数一数二的船东。

除了我们国有的航运企业之外，这几年中国的船舶融资租赁市场也发展得非常迅猛，这个也是这几年我们国家航运业发展的一个特色，一些民营船东也纷纷崛起，当然，这些民营船东抗击市场的波动能力稍有不足，所以发展上还不是特别的稳定，但是我相信在未来这段时间，民营船东将会成为中国航运业的一个非

常重要的组成部分。展望未来，我希望我们国家的航运业，能够依托我们国家作为贸易大国的优势和丰富的船员资源，把我们的航运业继续做大做强，同时希望我们的民营船东也能出现一批具有战略眼光和长远发展目标的优秀船东，把我们中国船东在市场的声誉和名气在国际航运市场中打开，谢谢。

Vincent: 谢谢Gary。郭总。

Bill Guo: 您好。

Vincent: 您好。

Bill Guo: 谢谢Capital Link给大家安排这次非常好的机会。我是Bill Guo,

目前服务于全球最大的船舶金融租赁公司：工银租赁。刚才专家们也都讲了目前中国的航运业从无到有，从弱到强的发展历史。从金融的角度看，中国的金融跟中国造船行业一样，也是从小到大，从弱到强。然后直接说到租赁，这两年中国的租赁资本实际上已经在全全球航运资本融资市场中发展得非常迅猛。工银租赁是2007年11月成立的，也是中国政府的监管机构银监会给的第一个金融租赁的牌照。工银租赁在设立之初的时候，就已经把航运作为一个重点发展的方向发展，但是当时是2007年，正好是金融危机前夕，这时候整个全球航运业非常火热，融资成本相对较低，国际上的大银行都争先抢占全球的融资市场。成立之初的时候，包括工银租赁为代表的一批金融租赁公司，在当年2007年和2008年一下成立了四到五家金融租赁公司，他们都是银行背景的，包括工银租赁也是全球最大的银行：工商银行的全资子公司。这些具有银行背景的金融租赁公司在刚成立之初还是比较难打入国际市场，所以从2007年开始主要是针对国内的一些航运企业的融资，但是随着金融危机的爆发，全球航运市场也相应的走进了低谷，对全球的融资机构也造成了一定的打击，所以从2012年到2013年开始，国际的资本逐渐对航运的资本是西退东进的这种趋势，包括英国和德国的一些银行，主动退出了全球航运融资市场，这给了以工银租赁为代表的一批金融租赁资本进入船舶融资市场打下了基础。

所以基本上从2012年和2013年开始，他们逐渐进入了国际市场，通过一些有影响力的项目，逐渐地从传统的融资租赁最后做到经营性租赁，包括做到一些包运合同，还有一些各种各样的创新模式，逐渐发展起来，包括到今天为止，工银金融租赁公司的航运资产已经达到了700亿人民币，折合美金差不多是120亿美金这样一个规模。这样的规模也是体现在这个行业大背景中，刚才几位专家也提到了，整个产业包括造船行业已经西退东进，主要集中在中国、日本、韩国，尤其以中国为首的几种通用船型已经逐渐站立起来。对资本来说，可能相比造船来说晚了一段时间，但也逐渐站立起来，成为全球航运融资的一个主要的资本代表，所以这一块是大的趋势。四种船型中，散、集、油、气全都包括了，还包括了豪华油轮，海公领域和一些其它一些小的细分市场，都已经全部进入到这个领域中。其它几家金融租赁公司也都有类似的经历，可能规模会比工银租赁少一些。所以我们可以欣喜地看到，中国的资本在全球航运融资的整个行业中逐渐站立起来，而且逐渐发展起来。我先说到这些吧，谢谢。

Evangeline: 谢谢郭总。Lou总，谢谢您刚才分析的中国船舶建造的历史。可以看得出，中国船厂现在在世界上越来越有经验和优势，从一开始造一些小货船，到现在造一些特大集装箱的船，还有豪华油轮。请问您认为未来5年，中国船厂在世界船舶建造市场的竞争力会越来越强吗？

Lou Jiwei: 是的，我认为中国的造船业还没有走到顶峰，它还在稳步发展，走向世界第一造船大国和强国的这么一个过程中。我相信在未来的不长时间，我们就能达到这个目标。达到这个目标以后，我们还能在这个位置上稳定一段时间，我们也希望这个稳定的时间能够比过去的日本和韩国来得更长。为什么这么说呢？因为我们一直讲，造船工业是一个劳动力密集、技术密集和资金或者资本密集的行业，这三个要素缺一不可，如果我们现在看一看，我们中国造船工业所占有的三要素中的优势就可以发现，我们现在所具有的优势和未来一段时间里面能够保持这个优势的地位，是世界上其他国家所不能比拟的。我们现在不光依然有劳动力优势，人口红利还可以吃，未来很长一段时间我们还有一个所谓的工程师红利可以吃，从技术上来讲，我们已经走完学习积累，并走到了创新这么一个过程。在绝大多数所谓的通用船型或者讲三大船型，这个散货船、油轮、集装箱船，大家去看一看，原来那些主要的西方设计公司都已经歇业了。我们中国的设计公司和船厂的设计院所，都在这些领域里面担当了主要的角色。

我们也不断向一些所谓“More sophisticated vessel”进行不断地摸索和创新，资金密集优势就不用讲了，刚才工银租赁的郭总讲他们公司的历史发展，这是一个最典型的例证。短短几年的时间，中国的工银租赁已经走到了世界第一的位置。造船需要资金，我们国家发展了以后，有大量的资金可以供造船使用。第二，船舶本身是一个适合中长期投资的投资产品，所以跟资金和金融的契合度也是非常高的。所以在三要素中，中国占到的天时、地利、人和，放眼看去，好像找不到有人比我们有更加优势的地位了，我是这样看的。

Evangeline: 谢谢Lou总，其实Lou总您提到一个很好的点，就是中国跟日本和韩国相比的优势，大概就是在劳动力方面。刚才陈总和我谈中国船员，中国提供很多船员，船东也越来越难招好的船员。

Lou Jiwei: 是的。

Evangeline: 我想问问陈总，您认为中国能不能继续提供船员给世界的船东呢？

Gary Chen: 我觉得是。中国有广泛的船员基础，我们对船员的教育培训机构也非常多。但是我觉得将来还是要提高我们船员的质量，占领高端市场是一个发展的方向。

Evangeline: 谢谢陈总。很多船东这几年都会跟我说，他们比较担心能否找到好的船员。当然我们不认为明天就会有自动船，但这应该是5年、10年之后会发生的事情，但是这不代表船上完完全全不需要船员，只是需要的船员会比较少，对吗？

Gary Chen: 我相信自动化船舶一定是一个发展趋势，但是很难说具体需要5年还是10年去实现，但我相信一定有这一天。当然船员本身的短缺也是我们发展自动化船舶的原因之一，但是我相信完全自动化的船舶不是一天就能实现的，它一定是分几个阶段的。在开始的阶段，船上的某一些方面有自动化的功

能，但是仍然有人在操作，这个人或者是在船上或者是在岸上。然后经过一段时间的发展之后，它才会发展到完全没有人操作的这种纯粹的自动化船舶，但是我想这可能会有一个相当长的发展时间。

Vincent: 好，谢谢Gary。郭总，您刚才提到工银租赁目前有全球最大的船队。我想请您分享一下，作为一个金融机构，您跟其它欧洲的金融机构有什么样的分别，您是怎样对全球航运业产生一个不同的影响力或者作用？

Bill Guo: 谢谢，我觉得最大的一个区别应该是传统，其实不光是欧洲银行，应该是传统银行跟租赁最大的区别，一个是船舶资产创新结构的不同。第一个区别就在于我们可以对船有直接所有权，而银行只有抵押权。对船舶有了所有权的话，可以在项目结构上面做创新，不光是融资租赁，包括在金融租赁上可以主动下订单。所以这方面可以引导整个船舶行业的一些变更，包括标准化的趋势。其实船舶行业也就两个问题，第一就是非标准化，各种船型变化很大。第二个不好的就是说它的门槛，就是船舶这种相对其他船型它的门槛比较低，有一些非大型船厂也可以很简单地造一些这样的船，有了金融租赁公司的引入的话，因为金融机构可能最喜欢的是标准化，第二喜欢强强联合，所以通过这两个方面，可以引导船舶行业，尤其是中国船舶制造业的提升。所以中国资本可以相对支撑中国船舶制造业的一些发展，这一块可能是租赁，尤其是金融租赁公司跟传统银行的最大区别，通过带动这个产业的提升，带动标准化，把标准船型更好的利用在未来船舶的发展。包括新能源，以LNG为动力的这种各种各样的新能源，这更好地体现这一块对资产一种长期的投资，持有和支持，我先说这些，谢谢。

Vincent: 谢谢郭总。Lou总，刚才您也提到中国在未来几年时间或者近期之内，在几个建造相关核心要素方面占据了一个非常强的地位，您也预见到，中国会保持做大做强状态。那么就总的趋势来说，船舶向自动化或者是半自动化发展。那么就这个方面，您觉得中国的船厂或者说整个行业的趋势是什么，能够跟我分享一下您的看法吗？

Lou Jiwei: 好的，我同意刚才那位老总讲的，船舶驾驶和操作的自动化或者智能化，以此减少对船员的依赖，或者减少船员的劳动强度，这肯定是一个发展趋势，这是毫无疑问的。但说到无人船舶这个概念的话，我想从两个维度分享一下，仅代表我自己对这个问题的一些看法。第一个维度就是说，我们讲无人来驾驶这个船舶，我觉得可能会有两个阶段的实施，分步的实施会更加现实一点。第一个阶段当然应该就是从港口以外，就是从出发港的引水站，到到达港的引水站，就是跨洋运输这一段的无人驾驶或者是无人船舶，这个作为第一段来实施的可能性比较大。当然随着AI技术的发展，也随着运输环境的变化，包括港口的发展等等这些趋势，在下一步，在某一些或者绝大部分的港口，都能够做到从引水到泊位之间的无人驾驶，也不是没有可能。但是引水站到引水站之间，这一阶段要解决更多的问题，需要更大的数据库和计算能力。

第二个维度就是做到智能化的船舶，AI技术，应该说船舶上面分成两块，一块叫自动驾驶，一块叫无人机舱。如果说我们说一个船是unmanned，那应该包括两个部分了，就是驾驶和机舱操作都不需要人。实际上智能船舶现在体现得更加明显的，就是自动驾驶这一块，因为自动驾驶这一块在十几年、二十年之前就开始逐步地运用了，包括Autopilot和AIS这些系统的运用，都是为了减少驾驶的强度。现在的船舶在海上航行

的时候，完全可以做到自动驾驶了，当然随着AI人工智能技术的进一步发展，它可能会在更高的一个层次上，在大数据支持，甚至5G技术，包括卫星通讯、量子计算机等等这些先进的计算和通讯手段下来以后，使得它更加接近于AI为基础的一个自动驾驶，而不是现在以卫星导航和全球定位为基础的一个自动驾驶。我觉得这部分的路径还是看得比较明显，清楚的。

另外一个无人的概念就是无人机舱，非常抱歉，本人的观念就是这样，就是如果我们现在的船舶还是以内燃机为原动机提供动力，我想这个要走到无人，在整个行业中的无人，这个路还很长，除非我们的船舶动力有一个革命性的变化，那就是以电为基础作为推进和船舶运行的主要能源的提供，无论是以氢为基础也好，还是以电池也好，这个无人机舱的实施，就比现在以内燃机为基础的无人机舱要容易和早得多，以上是我个人的观点，谢谢。

Evangeline: 谢谢Lou总。陈总，我们谈到自动化船，很多船东应该会有疑问，如果他们花时间去发展这个科技的话，保赔协会会提供保赔保险吗？

Gary Chen: 对，我相信这个问题是所有有兴趣发展自动化驾驶船舶的船东要去问的问题，因为保赔保险是船舶进行正常商业营运的必要条件之一。从保赔协会本身来将，我们是非营利性组织，只要是主流船东有这种保险需求，我们都一定会去开发这种新的保险产品。但是我个人认为，在保险之前还有更多的法律和技术方面的问题要去解决。打个比方说，新的无人驾驶船舶投入运行之后，如果两条船发生碰撞，从法律上来将，它的责任与传统的责任一定是不同的，现在我们在看一个船舶碰撞的责任的时候，主要依据是国际的避碰规则，这个规则里面有很多的过错是人的过错。将来如果有无人船舶之后，人的因素就没有了，我们就要去开发新的法律来判定双方责任。所以保赔协会的保险，一定是基于这些法律的更新和改变的基础之上。另外，保赔保险还有一个前提条件：船舶本身要符合各种船级社和船籍国的规范，还要符合各种国际公约的要求。所以自动驾驶船舶的发展，不仅是技术上，Lou总刚才也讲，从造船的角度也有很多的困难要去克服。从法律上还有国际公约方面，也会有许多事情要去做。所以我想这个应该是一个循序渐进地过程，但是我相信只要是市场成熟了，保赔协会的保险产品是一定会有的。

Evangeline: 谢谢陈总。

Vincent: 郭总，刚才您非常好地提到了我们租赁公司的特点。您是我们三位嘉宾发言人里面唯一来自金融机构的，所以我想问一个延展性的问题，我们回顾了一下，2018年整个中国的GDP的5.7%多一点，是跟航运相关的产业，然而在相应的资本市场，航运上市的板块业务只有1.7%，这个差距很大的。您作为金融机构的代表，对航运业务上市和航运资产证券化说说您的看法，好不好？

Bill Guo: 好的。现在的航运融资主要分成三块，第一块传统上叫做债务融资，债务融资包括银行贷款和租赁。第二块叫做资本融资，资本融资提到上市，包括证券化这样的结构。第三块是私募方面的融资。我刚刚提到就是2008年金融危机之后，现在的航运市场一直持续低迷，资本市场对它的认可程度相对较低。其实在美国纽约和纳斯达克，包括主板的纳斯达克，对航运上市做的还是比较

宽松，包括香港市场上市也很宽松。它宽松归宽松，公司盈利还是很差。以散货板块为例的话，2016年和2017年大部分都在亏损，包括中远也在亏损，所以我们退市了，2018年它才开始盈利，你想三年中，两年亏损一年才盈利的话，会造成资本市场对航运板块相对负面的认识，这也是为什么目前上市行业中，航运公司现在相对比较低迷，我相信在一段比较稳定的正向发展之后，资本市场会重新张开双臂拥抱航运市场的，这需要一段时间的等待，可能2年时间吧，我估计1到2年之间，会看到一个比较好的环境，谢谢。

Vincent: 那相关的航运证券化这一块呢？

Bill Guo: 证券化这一块一样的，只不过是资本市场对航运市场的一种延展性的方案，证券化也是以工银租赁为代表的金融租赁公司对其中的一种探索。我们有一些方案在做，因为现在在保密的原因，没法透露项目的细节。但是实际上从本质来说，证券化是一个机构对航运资产的认可。上市可能主要是公众，本质来说都是第三方，不管是个人还是机构，是对航运资产的一种投资，一种认可。所以还回到刚才的话题，只要航运公司有相对比较稳定的回报之后，大家可能对航运的认识才会有一些扭转，这样才会真正带来一个迸发。我们现在仍然在做一些前期准备工作，希望能对这个市场有一些引导作用。

Vincent: 好的，非常好。

Evangeline: 谢谢郭总，Lou总和陈总今天的分析。我以为今天我们讲中国和全球航运业的历史未来，一定要说一下2020年环保要求，但是我们绕开了这个话题。环保当然也是很重要的一点，有兴趣的话，大家可以联络我或者陈总，我们对这个题目很有经验。

Gary Chen: 我觉得环保对船东是一个很大的挑战，不仅是在成本上，而且在管理上也有很多的困难，我们保赔协会和船东会尽量克服这个困难。

Evangeline: 嗯，这也影响到现在很多客户跟我们谈特别是一些跨年的租约合同。

有一些船东会来问我们关于融资方案和脱硫塔的事情，但是我的理解是，虽然有一阵子融资租赁公司是有兴趣的，但是大多数我们认识的金融租赁公司都决定不提供融资，他们认为银行比较适合提供融资，是吗，郭总？

Bill Guo: 对，因为这主要是一个所有权问题，脱硫塔弄到船上以后，还是归为船的一个附件或者船的一部分。如果船本身已经有了融资或者已经有了第三方所有权的话，租赁公司就无法索取脱硫塔本身的所有权，这样会把船舶所有权弄得比较复杂，而银行不需要所有权，只需要一个抵押权，所以它可以把船做二次抵押，拿到一个融资。脱硫塔租赁公司包括工银租赁，前期也做了很多前沿的研究和调查，包括请了相应的法律机构来做这一块，最终还是没有突破这一块所有权的概念，最终还是让银行来做一些抵押权，相当于船舶二次融资的概念，来进行对脱硫塔再融资。

Vincent: 好的，谢谢郭总。环保永远是一个非常重要的话题，中国在全球航运的环保业务里面有着义不容辞的作用。最后感谢Capital Link给我们这个机会做这次访谈，也谢谢几位嘉宾发言人，再次感谢。所有内容可以在网站和微信上看到，谢谢各位。

Bill Guo: 谢谢Vincent, 谢谢大家, 再见。

Vincent: 谢谢, 拜拜。

Evangeline: 拜拜。

发言人背景

MODERATORS



Vincent Xu
Office Lead Partner
Stephenson Harwood LLP

Vincent is a shipping and energy expert handling a wide range of transactions including asset and project finance, leasing, restructuring, sale and purchase, construction, joint venture and private equity. He represents banks, leasing companies and other financial institutions on a range of transactions and also advises investors, shipowners and shipbuilder. His recent work includes assisting banks to provide long-term dollar loans to borrower for the acquisition of several large containerships and leasing to world's leading liner company; assisting a leasing company to finance and lease several chemical vessels to American operation shipowner; assisting global leading liquefied gas transportation shipowner to purchase several liquefied ethylene vessels; assisting investment institutions for the establishment of parallel investment structure and equity investment in Cayman and in China; assisting a leasing company to set up joint venture with an European operation company to acquire two semi-submersible life platforms, arranging financial leasing and lease to a national oil company.



Evangeline Quek
Partner
Stephenson Harwood LLP

For contentious shipping matters, her expertise extends to charterparty, cargo defence, shipbuilding, bunkering and ship financing disputes. She is instructed on a regular basis by international group P&I Clubs and shipowners and charterers in Hong Kong, Taiwan and the PRC. She is very experienced with obtaining pre-action security. The disputes are then resolved by LMAA, HKIAC, ICC, SIAC or ad hoc arbitrations or litigation in the English or Hong Kong courts.

Due to the state of the shipping market since 2008, as part of her practice, Evangeline is regularly instructed in matters arising from and relating to Hong Kong insolvency proceedings, Japanese rehabilitation proceedings and Korean rehabilitation proceedings.

Part of Evangeline's practice is also focused on providing non-contentious advice to shipowners and operators. She negotiates and drafts both standard form and custom commercial and shipping agreements for her clients.

Evangeline is qualified in England and Wales and Hong Kong. She is native in English, speaks fluent Chinese and conversational Cantonese.

PANELISTS



Lou Jiwei
Deputy General Manager
CIMC Shipyard

Mr. Lou Jiwei has more than 30 years of experience in shipbuilding, ship trading and financing.

From 1982 to 2002, Mr. Lou Jiwei worked in Jiangnan Shipbuilding Group and served as the chairman of Jiangnan Co., Ltd. (listed company). In 2003-2005, he served as deputy director of the Economic Operation Department of China National Shipbuilding Industry Corporation. General Manager; in 2005, he served as Deputy General Manager of Waigaoqiao Shipbuilding Co., Ltd. At the end of 2005, Mr. Lou Jiwei joined Pacific Shipbuilding Group Co., Ltd. and served as deputy general manager, director, senior vice president, chief executive officer and chief marketing officer. During the period, Mr. Lou founded the Crown Shipbuilding Group, Crown Shipping, which is engaged in ship investment and leasing business, involving different types of ships such as bulk cargo and offshore engineering vessels.

Mr. Lou Jiwei is currently the Deputy General Manager of Nantong CIMC Pacific Ocean Engineering Co., Ltd. (Nantong CIMC Pacific Ocean Engineering Co., Ltd. is a professional gas ship construction shipyard under the Shenzhen-based CIMC Group. It has a leading position in the world of small and medium-sized LNG, LEG and LPG)

Mr. Lou Jiwei holds a bachelor's degree in marine power machinery from Shanghai Jiaotong University. In 2001, he obtained a master's degree in business administration and a senior engineer (researcher level) from Antai College of Management, Shanghai Jiaotong University.



Gary Chen
Director
Beijing Insurance and Compensation Association

Gary joined North in November 2003. He graduated from the Shanghai Maritime University with a BA degree in International Shipping Business in 1999. Before he went to the UK to study Maritime Law in the University of Southampton and obtained an LLM in 2002, he had two years working experience with the operating/chartering department in one of the largest shipping companies in China. Gary passed the UK Common Professional Examination in 2003.



Bill Guo
Executive Director
ICBC Leasing and Shipping

Mr. Bill Guo joined in ICBC Leasing in 2013. He is now Executive Director of Shipping Business Unit, mainly responsible for the leasing business of thde container shipping related field and Dry Bulk business. Before working for ICBCL, he had been working for Maersk Group for over 10 years as the management positions in different countries, with the solid knowledge in container shipping business and financial knowledge.

TERMS OF USE – DISCLAIMER & FORWARD-LOOKING STATEMENTS

The webinar, the transcript and opinions expressed by the webinar participants are not the opinions of Capital Link and are not intended as legal or investment advice or advice of any kind and are provided for informational and educational purposes only. The information provided herein is not an offer to buy or sell any kind of securities nor does it constitute investment advice of any kind. Capital Link does not represent or warrant the accuracy of the information. The user acknowledges that he/she accesses the information at his/her own risk and cannot hold Capital Link liable for any matter in any way.

Furthermore, this webinar may contain "forward-looking statements." Statements that are predictive in nature, that depend upon or refer to future events or conditions, or that include words such as "expects," "anticipates," "intends," "plans," "believes," "estimates," "projects," "forecasts," "may," "will," "should" and similar expressions are forward-looking statements. These statements are not historical facts but instead represent only the beliefs of each participating Company regarding future results, many of which, by their nature are inherently uncertain and outside of the control of the Companies. Actual results may differ, possibly materially, from those anticipated in these

forward-looking statements. For more information about risks and uncertainties associated with the participating companies, please refer to the regulatory filings of each participating company.

ORGANIZER -- CAPITAL LINK, INC.

Founded in 1995, Capital Link is a New York based Advisory and Investor Relations firm with strategic focus on the maritime, commodities and energy sectors, MLPs, as well as Closed-End Funds and ETFs. In addition, Capital Link organizes fourteen conferences a year in the United States, Europe and Asia, all of which are known for combining rich educational and informational content with unique marketing and networking opportunities. Capital Link is a member of the Baltic Exchange. Capital Link is compensated for providing Investor Relations and Media services to several listed companies, including Safe Bulkers and Star Bulk. The webinars, podcasts and interviews are for informational and educational purposes and should not be relied upon. They do not constitute an offer to buy or sell securities or investment advice or advice of any kind. The views expressed are not those of Capital Link which bears no responsibility for them. For additional information please visit: www.capitallink.com, www.capitallinkwebinars.com, www.capitallinkpodcasts.com.

Copyright © 2019 Capital Link, Inc. All rights reserved. Capital Link permits the reproduction of this transcript as long as Capital Link is acknowledged as the original reference source

FOR FURTHER INFORMATION ON CAPITAL LINK'S WEBINARS & PODCASTS PLEASE CONTACT:

NEW YORK

Mr. Nicolas Bornozis/Ms. Anny Zhu

Tel. +1 212 661 7566

Email: forum@capitallink.com