



班轮时事直通车

达飞轮船提升 CIMEX 2E 航线



达飞轮船1月13日宣布从2016年1月开始，提升其CIMEX2E周班服务，为了链接亚洲至钦奈(印度东海岸)。计划投入5艘5000TEU运力，从上海港至钦奈港航程为13天。新航线沿途挂港如下：Busan - Shanghai - Hong Kong - Yantian - Singapore - Port Kelang - Chennai

- Port Kelang - Singapore - Manila - Busan。通过进一步加强达飞轮船在亚洲至印度次大陆的4条服务，提升了其在该市场覆盖面。【中国航贸网】

万海新辟华北-印度孟买直航航线

看好新兴市场印度的经济表现，万海将自2月27日起新增华北至印度孟买直航航线(简称CI2航线)，并与运达航运、太平船务和商船三井共同联营。此一航线结合万海现行的服务网络，涵盖范围遍及华北、华东、华南、香港、新加坡、马来西亚、斯里兰卡和印度，致力于提供货主更密集、快捷的运送服务。该航线首航WAN HAI 507从青岛港出发，为每周一航次的定期航班，由四家公司共同派遣装载量约4250TEU的船舶行驶，派船方式为万海3艘，达运航运、太平船务和商船三井各1艘。CI2航线靠泊港口为：青岛 - 上海 - 宁波 - 蛇口 - 新加坡 - 巴生北港 - 孟买 - 蒙德拉 - 可伦坡 - 檳城 - 巴生北港 - 香港 - 青岛。【中国航贸网】

台船今年将交付5艘14000TEU集装箱船

据悉，台船为塞斯潘(SEASPAN)建造的5艘14000TEU集装箱船(船型 船厂 买卖)的首艘船将于今年一季度开始进行交付，其余预计年底前全数交完。台船高层表示，阳明海运此前与塞斯潘航运合作签下15艘14000TEU船租赁合同，其中10艘是由韩国船厂建造，另外五艘由台船建造，合同价格6亿美元。去年台船动工建造第一艘船后，每两个月开工一艘，自去年第4季起，已进入五艘新船全面施工阶段。随着造船进度推进，经与船东协商后，目前敲定交船时间表：首艘新船安排在3月初交付，再由塞斯潘转交给阳明海运，后面4艘新船则排定在今年的4月、7月、9月和12月分别交船。【国际船舶网】

集运市场竞争加剧

近日，外媒称，在欧洲央行大规模的刺激之下，欧元区经济正显示出缓慢复苏迹象，但需求不足，或受此影响，亚洲至欧洲、地中海航线运价经历上周普涨之后，本周开始回落，欧洲航线每20尺箱降至800美元左右，地中海航线则为1000美元。船公司在为了保住市场份额，不得不采取降价措施。因此未来市场停航潮将沿袭。据悉，最近船公司陆续发布停航消息，如东方海外1月13日发布因农历新年期间服务需求较低，除撤回于2016年1月12日宣布的航次服务外，还将取消以下服务航次：亚洲-地中海航线服务。EMX航线在第6周的西行线及第11周的东行线航次(预算分别





于2016年2月12日抵达釜山及于2016年3月13日抵达新罗西斯克(Novorossiysk)。市场表现如此不佳,但是,也有公司逆境寻发展。据悉,亚马逊中国公司已经获得了美国的远洋货物运输牌照,消息人士称,未来亚马逊可能将会在中国直接采购商品、并亲自运回美国,从而大大降低商品成本。获得批准后,亚马逊中国便可以向其他公司提供海运服务,而且这也意味着亚马逊进入了规模为3500亿美元的海运市场。亚马逊中国公司此番举措,或瓜分了集运市场份额一杯羹,令市场竞争加剧,对航运商而言更是雪上加霜。【中国航贸网】

赫伯罗特称2015年没有削减船队规模

赫伯罗特发言人日前证实,截至2015年9月30日,该公司的船队规模为175艘,总运力946000TEU,这与该公司在2014年与南美轮船达成合并时的198艘相比减少了23艘,与2014年同期总运力100万TEU相比减少5%。该公司在一份生命中表示,在2015年前9个月,该公司出售了16艘老龄船舶,其中5艘报废处理,其余船舶则售给其他公司。赫伯罗特表示,所出售的船舶船龄均为20年以上,因此一旦新巴拿马运河通航,这些船舶同样会报废处理。该公司表示,船队变化是在2015年前9个月陆续发生的,而不是打包出售。因此,船队规模的减少并不能成为该公司因市场条件艰难而削减船队规模的论断依据。【贸易风】

川崎汽船变更MD2航线 Marport 港口

接通知,川崎汽船1月18日发布即日起MD2航线Istanbul地区靠泊码头名称由原先Marport(TRMPT)更改为Mardas(TRMAD)。【中国航贸网】

百力马ACM称:更多集装箱船本周末易主

伦敦经纪商百力马ACM称,因较低的租船费率,许多集装箱船预计将在本周末易主。百力马表示,其感觉许多观望的买家即将入市,但仍有许多人认为时尚尚早。而未来几周,因中国新年假期需求放缓,会出现更多的空班。跨太平洋航线预计受开始于2月8日的长假影响最为严重,承运人不能不应对中国较低的进出口货量。另外,集装箱运价在2015年最后一周的反弹将在2016年停止。而这也是显而易见的,上海集装箱运价指数在1月11日下跌了11%,而中欧航线船舶租金也失去支撑。同样,北欧的现货租船费率下降24%,至932美元/teu,同时去往地中海港口的租船费率下降了19%,至1022美元/teu。【Sea-web】

2016年集运业亏损或超50亿美元

据Alphaliner数据显示,截至2015年末,全球闲置集装箱船数量已升至331艘,总运力达到136万TEU,相比2015年年初上升了5倍。同时,航运咨询机构德鲁里指出,2015年的集运运价下滑了9%,承运人在2015年第4季度采取的一些旨在提高过低运价的举措,包括撤销6条东西向航线和取消32个航次的运营服务等,但对于改善供需平衡情况的效果相当有限。此外,由于条件还不够成熟,承运人在2015年年底实施的综合费率(GRI)上调举措在多条航线上未能奏效,出现了不少暂停或延迟推行的情况。贸易航线供求失衡的进一步扩大以及不够充分的削减船舶运力的措施,将导致2016年集运运价加速下跌及行业加速亏损,预计2016年整个集运业亏损将超过50亿美元。【中国航务周刊】



运价走向

本周新港各航线运价情况：

欧洲航线： ANTWERP 等基本港运价均为 USD500/900/950，较上周环比下降 30%

地西航线： BARCELON 等基本港运价均为 USD600/1100/1150，较上周环比下降 40%。

地东航线： ISTANBUL 等基本港运价均为 USD600/1100/1150，较上周环比下降 36.8%

欧地航线： 经济虽然因量化宽松政策得以恢复，但区域内居民就业率和消费者信心依然不振，拖累欧洲航线运输需求回升乏力，春节前出货高峰尚未显现。加上部分航商于本月起逐步放开运力供给，新开加班船、大船换小船等措施陆续实施，导致供大于需的状况逐步凸显。欧洲航线船舶平均舱位利用率下滑至九成左右，多数航商继续采取降价揽货策略以稳定货源。

南美东航线： SANTOS 等基本港运价均为 USD 100/200/200，较上周环比下降 33%。

南美东航线， 受巴西等新兴经济体持续不景气影响，运输需求始终未见起色，供需失衡进一步扩大，船舶平均舱位利用率下滑至七成左右，部分航次装载率不足五成。市场运价低位下探。



聚焦滨海

天津检验检疫局推出“订单式”服务助企业享受自贸协定优惠



日前，天津某汽车零部件生产企业向天津开发区检验检疫局提出了中国-韩国自贸区原产地新政策解读服务需求。这已经是该局近期接到企业的第二份新政策解读服务“订单”。通过这种“订单式”的服务措施，该局为企业提供针对性的新政策解读服务，努力帮助外贸企业更好地掌握原产地新政策，尽快享受新政策带来的优惠。

了解到企业的需求，天津开发区局签证人员根据企业出口特点快速制定了讲解重点，邀请产地证专家为企业解读了中-韩自贸区原产地签证新政策，并就企业提供的出口产品税号所适用的特定原产地规则进行了详细解读和答疑。另外，检验检疫人员还为企业讲解了无纸化备案、签证流程以及证书填制规范等要求，帮助企业完

善了电子备案信息。“听了新政策讲解，我们对韩国出口更有信心了。”企业人员表示。

根据质检总局关于做好中-韩、中-澳自贸协定出口实施相关准备工作的有关要求，中国-韩国、中国-澳大利亚自贸区原产地证书将于近期生效实施。按这家企业目前的对韩出口规模，预计享受原产地优惠政策后，该企业将享受减免关税 500 多万元。【质检调研网】



航运看点

航运业将迎来“激荡、转变、摸索”



认定有“颠覆性的转变”并不意味着已经知道“颠覆后”航运业会是什么样子，而是仍然在摸索之中。总之，航运业充满了不确定性。

“十二五”期的五年对于航运业来说，用“激荡”来形容不为过。我觉得可以用两个词来概括航运业的境遇，第一个词是“转变”，整个行业处在颠覆性的转变之际；第二个词是“摸索”，认定有“颠覆性的转变”并不意味着已经知道“颠覆后”航运业会是什么样子，而是仍然在摸索之中。总之，航运业充满了不确定性。

以往的观点认为，贸易的起落实际是贸易量在不同区域间的结构性重组，世界贸易干线在不同区域之间发生转移。而现在的状况是，产业链的上下游正在发生深刻变化，区域贸易、双边贸易、本地生产等的新形式层出不穷，技术本身也在发生代际转变。加上以大数据应用为核心的市场资源重组，已经从根本上重塑了消费形态、生产形态，作为消费与生产的连接服务之一的航运业无疑也在被重塑中。

虽然航运业的历史性转变充满了不确定性，但并非除了等待就无可作为了。航运业的发展历史绝对是一个“试错”的历史，航线的设计、船型的开发、贸易的转化无不是在无数次失败的尝试之后慢慢形成固定模式的。而从根本上来说，基于集装箱运输的国际贸易与千年前“海上丝绸之路”木质多桅帆船承担的东西方贸易，并没有区别，它们的差异可以认为是“量”与“式”的差别。基于此，我以为，现在我们面临的是要打破围绕船舶运输形成的航运业的主体性，而让船舶运输成为平台交易的“一个单位”，成为从产地到加工地再到终端的整个产品生命历程的一个组成部分。这个观点来自于对于“平台”和“大数据”两大当代经济灵魂的认知。

在摸索下一步航运业的形态过程中，过去的五年无疑是关键的“试错期”，我得出4个关键词作为其表征。

第一，运价

航运市场的一切变化都是围绕着运价展开的，生意嘛，做来做去就是从价格开始的。运价绝对当得起这五年的第一主题词。

2010年，海运市场最热门的话题当属运价。2月2日BDI报收651点，当时已是历史新低。但是，五年之后的今天BDI又创出了历史新低，终于跌破“5”开头时代低至471点（1月7日，BDI指数收于445点，较前一天下跌4.71%，再创历史新低——编者）。与此同时，五年来上海出口集装箱运价指数（SCFI）也从2010年年中的1500多点跌到去年12月最低的484点。

这样的形势下，市场需要一面镜子，能看得更加清楚、更加明白。而在一开始，我就在琢磨如何做这面“镜子”。很显然，指数是反映这个市场的最好的“镜子”。几年来，上海航运交易所一直在对指数进行大刀阔斧的改革，从集装



箱领域到散货、再到买卖船领域；从出口到进口，再到区域市场；从最开始的发布指数点数，到直接公布运价；从表征总体市场到专注更为灵敏的即期市场；从每周发布到每日发布。每一步改革，都是为了让镜子更加明亮。越来越多的人开始关注指数，并把指数真真切切地当作一种工具。

去年9月，我拜访英国《劳氏日报》集团。会谈时，《劳氏日报》总编尖锐地问我，如何看待有航运企业的抱怨—SCFI让行业状况进一步恶化，因为SCFI提供了完全透明的、反映现货市场运价的信息，加剧市场的波动。我当时的回答是：运价是由市场决定的，SCFI只是真实反映运价波动，而不是加剧波动，信息透明才是成熟市场的标志。《劳氏日报》当天发表了题为《上海航运交易所总裁坚决捍卫SCFI》的报道。我说：对于SCFI，与其避之，不如用之，船东的态度应从如何控制市场向如何应对市场转变，而指数将是应对市场不可或缺的工具。

运价下行趋势已经提醒我们：无法用传统的成本概念来衡量航运业的财务核算状况。随着运价一再下降，对于成本的考究也在深入，从根本上带动了航运业走向变革的深水区，也就是低运价时代航运的获利能力。

为航运业托底的传统指标已被一再突破，航运业在受到挫折的同时，没有显露出停顿的迹象，也没有因为极低的运价而崩盘。引起我思考的是：航运业的现状已经不能用传统思维方式来等闲视之，它其实已经在适应新常态过程中向前迈出了宝贵的一步。新的市场价格的平衡点已经不是过往的那个水平，我们已经回不去了。外表的价格下行表明内部的结构已经被重写。这说明行业进入到了一个新的时期，这个时期会改变传统航运的模式。

第二，大船

五年来航运业值得一书的事件之一就是“大船”的出现，无论是散货船还是集装箱船都不断“长大”。2011年2月，马士基集团斥资约19亿美元订造10艘当时世界上最大的、载箱18000TEU的集装箱船，一年后该批船开始陆续投放市场。而现在，集装箱船已经造到21000TEU。可是，最新的消息表明，最早的一批大船已有被闲置的了。散货船则有淡水河谷的40万吨级矿砂船作为代表，纷纷扰扰争吵了几年，最后还是被接受在中国海港停靠。可是此时旺盛的矿砂需求却烟消云散，运价在持续下跌，离五年前人们经常说的1500点BDI运营平衡点越来越远。

一般认为如果一家企业没有能力前瞻业态转变前景，就不可能长久立于不败之地。谁先掌握行业前景，谁就能在一定时期内掌控行业走向并从中受益。当时我曾预言，今后五年大船订单会不断地重复出现。而当时大多数人还在纠结大船的可行性，还在以运力过剩为借口质疑大船的“合法性”。

我一直认为，市场的运力过剩不代表企业运力过剩，企业如果出现运力过剩只能说明一点：自己的市场竞争力丧失了。运能过剩，本质上讲就是这些造大船、造先进船的企业进行行业竞争的“武器”，“过剩”必然产生挤出效应，技术落后、单位成本较高的航运企业会被淘汰，无论它原来多大，这就是自然生存法则。竞争是“永恒”的主题。当竞争可能造成两败俱伤，航运企业会取妥协姿态，通过减少摩擦求生存，但是，一旦出现打败对手的机会，你死我活的竞争又走到前台。一块地盘上不可能同时生存两个狮群，有人梦想的航运企业间和平共生的“乌托邦”不存在，对行业竞争的“浪漫主义”的观点，是一种有害的从业心理。

也许有人看到的“大船”，是一种“量”变，我倒是更多地注重“时代”的特质。作为“时代”，在一个时间段将有它自己稳定的特征和个性，“大船时代”的特征就是运营的低成本和资产的高效率，它对应的时代特征就是对成本和效率管理的精细化。当大船的市场稳固了，可能就不需要这么多的航运企业了。这话出自强者之口就是一种警告，出自弱者之口就是恐惧。

但是，现在看来大船可能也不是“终极”形式。马士基湾水大船或许就是苗头之一。那么，航运业“终极”的方向在哪里呢？需再摸索。就像马士基将行业领入大船领域一样，还会有企业会将大船领入新时代。这个时代是什么样我说不清，但一定是与大数据充分利用和快速处理有关。合理的配送体系目标是将成本降到接近于零，船舶运输要如传送带和流水线一样精确和快速，自成体系的海运（特别是集装箱运输）会“解构”成为“快递的一环”。

第三，联盟

在国际金融危机爆发之后，航运业在调整运力的同时，展开了广泛的结盟运动。我曾经指出过，事实上，联盟已经成为航运企业保住市场份额、挤压竞争对手、控制利润规模的重要手段。所以，人们对它爱恨交加，情感复杂。原因有三：第一，参与联盟的企业获得了市场份额、价格和舱位资源的保证，对于它们，联盟就是一道“护身符”；第二，



没有参与联盟的企业，市场份额被蚕食、价格体系崩溃、单打独斗舱位资源匮乏，对于它们，联盟就是一道“夺命符”；第三，托运人因为联盟降低市场竞争激烈程度而不再有机会获得更低的价格和更多的服务选择，对于它们，联盟就是一道“紧身符”。

但是，联盟在很多国家很多层面受到严格控制。FMC 前主席李丁斯基到访上海航运交易所时曾经形象地说过：我们要共同看住这些“大家伙”。

我在一篇发表的文章中曾经指出：企业联盟并不一定是负面影响因素，在产业发展的很多阶段，联盟企业无疑是产业创新、进步、成长的核心力量，它能够更集中和有效地提供市场所急需的先进技术、高速效率、适度规模、稳定价格、多样服务，这些都是分散的市场所无法有效提供的东西。从这个意义上讲，联盟的出现是市场作用的结果，没有它们，市场就会失去发展动力。同时，市场也会寻找新的动力去打破这一联盟。生物体的生长规律是通过不断结构与解构，达到新陈代谢、吐故纳新。很难评价联盟的优劣，各方从自己的角度出发很难获得一致看法。有一点人们必须相信，市场未必如人们想象的那样脆弱，市场会调整其神经“大条”来应对包括联盟在内的各种变化。

从历史看，现在是海上商业力量最多元化的时代，人们可以反对商业垄断组织，但不能反对商业上的降本增效，反对也是徒劳，商业就是要实现“成本和效率”的再优化。因此在现行产业环境背景下，航运企业有了改变自己整体竞争态势的基本冲动。这样看来，寡头的形成反而有利于弱者联合，而弱者联合是防止寡头快速成长为垄断者的主要力量。防止垄断的出现，并不天然具备“道德”上的正确性，产业政策目的只有一个，就是确保产业顺利实现更低成本和更高效率。

联盟有未来吗？我的观点是，如果说大船的未来还有一些令人疑惑的地方，那么联盟则是肯定没有未来的。因为，航运业特别是集装箱的发展力量来自公共平台对于传统组织（包括联盟甚至企业）的“解构”，船舶运输基于有效的公共平台会向着无差别的单位化运能转变。一旦一定数量的运能在平台上成为抽象的“单位运力”，联盟和企业将不再是重要的考量因素了。

第四，衍生品

2011年6月28日，中国航运运价衍生品交易在上海开市，航运运价衍生品的诞生对于推进上海国际金融中心和国际航运中心建设具有标志性的意义。因为这是全球首个航运运价第三方集中交易平台，这对中国在国际航运领域争取话语权与定价权具有重要的作用，国际航运界出口集装箱中远期运价首次亮相“中国价格”。

对于置身航运产业链中的货主、航运企业、船东、贸易商、金融机构等，一个稳定的、能够持续健康发展的市场是至关重要的。现在市场有了这样一个平台（产品），这是业界共有、共享的公共服务项目。我以为，只要市场有需求，相关的产品就一定会应运而生，我们不做，别人会做；中国不做，外国会做。事实上，英国早在上世纪80年代就有运价衍生品。上海航运交易所2009年发布新版中国出口集装箱运价指数，仅3个月就被英国的经纪公司开发成衍生品。所以，我们必须有自己的衍生品。

当时我们选择运价衍生品现行方式的目的主要是应对运价问题。长久以来，运价波动已经到了让承运人和托运人均难以承受的境地。以欧洲航线运价为例，那时，一只标准箱运价在500~1700美元之间变化，20000TEU型船，每个航次就有2400万美元损益，八九个航次下来，船东要么赚进一艘船，要么损失一艘船，用“疯狂”两字也不足以表达其剧烈程度。而以上海港一个港口出运到欧洲的运量来看，保守估计350万TEU重箱运量，运价风险敞口高达40亿美元。而中国煤炭海运市场运价同样也有着3倍的波动。

市场风险毕竟是天然的存在，光靠避闪是非常被动的，我们想通过设计一种工具管控运价波动引起的风险，运价远期交易就是其中之一。但是，运价指数远期交易不是“诺亚方舟”，更不是“救世主”，它本身也有风险，但这不足以抹杀它的效力。

在我慢慢形成航运业终将借助平台成为单位化的运能的观点后，运价衍生品也因此超越了工具的作用，具有了本体的性质。当运能成为平台交易单位时，运价衍生品必然成为其不可或缺的交易组成部分。通过对冲实现的运输环节的价格风险将成为与买保险一样简便的事情。从交易途径看，很可能只是在运能单位交易结算页面点一下衍生品的按钮，简单选择即可下单。并且在平台上，它不再是行业大佬们或者投机博弈者的专利，而是普通运力单位购买者的“制



式”购买行为。简单如淘宝运价保险一般。

不可否认，由于市场发育的不成熟，同时由于产品设计的缺陷，现在的运价衍生品交易远没有达到正常的交易程度。但是，随着航运业发生颠覆性转变，运价衍生品会作为“颠覆性”的必需品受追捧。

路径可以修正，并且必然不断地修正，目标是坚定的。

读者可能已经发现，无论是运价、大船、联盟还是衍生品，归根到底我是在说“成本”。同时，成本的结构在发生变化，传统行业中的成本与新型行业的成本，不仅构成不同，而且通过平台和衍生品等新型工具，本质也在发生变化，这也是当前时髦的“供给侧改革”在航运业的雏形。在大数据和公共平台的环境下，传统意义上的成本甚至会消解——出现零成本。航运业现在还想象不出“零成本”，但是长时间的低成本运行，或许已经暗示我们：航运业的成本线已经在发生根本性的变化。一切都在变，一切皆有可能。

我曾经撰文指出：应变和制变的能力是主导力量的核心竞争力。中国企业应该更深入地认识市场化的力量，并由此认识和建立市场主导能力。这种能力不是奢望将市场拉回到若干年前那种“好日子”的能力；这种能力是促进航运业转变的具有预见性的推动能力；这种能力是推动企业转变以往模式、主动进行供给侧改革的勇气。

这五年对航运业可谓严冬，但穷则思变，五年的航运业在思变中度过，如穷人的孩子早当家、寒门出才子一般，筚路蓝缕，勇猛精进。最后我还想说，航运除了是一种生存方式，还是一种生活方式，我们除了追求利润之外，还应该追求一种情怀！与水相融，与海为伴，那才是人生的浪漫！【国际船舶网】

