



班 轮 时 事 直 通 车

德鲁里：亚洲—北欧航线贸易需求放缓



据航运咨询机构德鲁里(Drewry)提供数据显示,今年三季度,航运市场旺季不旺,亚洲—北欧航线贸易需求放缓。今年三季度旺季货运量增长趋势并不强劲,西行船舶的负载量也维持在90%多水平。今年二季度,亚欧线西行箱运量同比增长1.8%,一季度增长为1.2%。从今年三月份开始,同时,今年4月受益于3月强势收益,其箱运量抬升7.7%,但在5月和6月则出现轻微下滑趋势,截至6月底箱运量同比下滑2%,德鲁里表示,原本三季度亚洲—北欧航线贸易应该是旺季,但是目前看该地区贸易需求放缓。【中国航贸网】

“中国印巴快航”周班航线将开航 拟投入5条船舶

从福建检验检疫局获悉,“中国印巴快航”周班航线将于9月8日开通,由中海船务、太平船务、万海航运和长荣海运共同投入5条船舶运营。其挂靠港口为福州新港—香港—南沙—蛇口—新加坡—巴生—科伦坡—卡拉奇—蒙德拉—巴生—福州新港。【中国航贸网】

全球贸易低迷 航运业期待转机

航运业处于全球贸易市场的前沿,是国际经济走向的晴雨表。近年来,全球贸易呈现持续低迷态势,受此影响,航运业普遍陷入惨淡经营。航运巨头马士基近期发布报告称,今年二季度,马士基航运平均运价降低24%,跌至历史低位,亏损达1.51亿美元,比2015年同期下滑6.58亿美元。需求减少加上全球航运市场运力过剩,导致运价大跌。马士基航运二季度报告显示,由于燃油价格下降、市场需求增长疲软及运力过剩等因素,在2016年第二季度平均运价持续下跌。世界贸易组织4月发布的全球贸易报告预测,今年全球贸易增速预计仅为2.8%,继续低于过去30年来5%的平均水准。至此,全球贸易增速将连续5年低于3%,是自上世纪80年代以来“最糟糕”的时期。在全球贸易增长并未出现显着起色的情况下,航运界只能努力消化运力。马士基航运大中华区总裁丁泽娟告诉记者,马士基航运暂停了2016年的新造船计划。马士基航运第二季度货量增长6.9%,运力增长仅2.2%。然而,全球集装箱运输市场的运力增长仍然快于需求增长。据统计,全球集装箱航运市场需求增长在2%左右,而运力增长为6%左右,运力增长仍然有待进一步控制。与此同时,航运市场的低迷加快了船舶拆解的进程。报告指出,今年将有约1000艘船只被拖至海滩,在被肢解后当废铁出售,这些船只的累计载重量达到5200吨。【国际日报】

佛罗里达航运公司新推出拉美集装箱航线

最新消息,8月17日,佛罗里达航运公司Crowley Maritime Corporation在杰克逊维尔和哥斯达黎加之间推出一条新航线,每周定期集装箱航线服务。了解到,公司计划在该航线部署两艘集装箱船,本周四,两艘集装箱船将拜访杰克逊维尔码头终端,周五抵达佛罗里达埃弗格雷斯港,并于下周三抵达哥斯达黎加利蒙港。Crowley公司副总裁兼总经理logistics表示,我们之所以推出此条新航线,为的是节省客户的时间和减少运输总成本。” 【中国航贸网】



MSC 在墨西哥、加拿大之间新增一条直达航线

瑞士航运公司地中海航运 (MSC) 决定升级旗下 Intra-America 服务航线, 在墨西哥和加拿大两者之间的东部和西部海岸新增一条直达航线。公司在墨西哥东海岸增加阿尔塔米拉 (altamira) 港和韦拉克鲁斯 (Veracruz) 港, 连接 Canada Gulf Bridge service 的蒙特利尔港和圣约翰港。Canada Gulf Bridge service 挂靠港口如下: 阿尔塔米拉、韦拉克鲁斯 (墨西哥)、弗里波特、费城 (美国)、蒙特利尔、蒙特利尔、圣约翰、费城、休斯敦、阿尔塔米拉、韦拉克鲁斯。
【中国船检】

劳氏: 集装箱运量增长未能推涨运价

虽然全球经济有所复苏, 货量也随之增长, 但眼下船东并未得到好处, 运价的低迷使货主和揽货人继续受益。在全球排名前 20 的集运船东中, 有 11 家已经发布了业绩, 除了规模相对较小的万海航运收入实现增长以外, 其余 10 家收入全部下跌, 跌幅在 17%至 30%之间。而根据 Container Trades Statistics 的统计, 2016 年上半年全球集运箱量增长了 4.2%左右, 但在这 11 家航运企业中, 仅有两家达到或者超过这一数字, 这意味着其余 9 家的市场份额均在下降。单箱收入方面, 韩进海运和川崎汽船下滑最大, 单箱收入分别下跌了 186 美元和 120 美元。马士基航运跌幅最小, 下跌 11 美元。航线方面, 除了亚洲至南美东岸的运价小幅上涨了 114 美元至 2832 美元/天外, 其他航运运价同比全部下跌。然而, 这条航线上的货量跌幅严重, 上半年同比下跌了 16%。货量增长最大的航线是亚洲至大洋洲, 贸易量增长了 9%。总的来看, 14 条主干航线上的货量在上半年增长了约 2.6%。目前, 航运企业也正在适应这种缓慢的增长, 除了利用大船以外, 航运企业也找到了其他提高仓位利用率的办法, 他们选择需求疲软的月份, 集中报废小船, 从而为新航线腾出空间。根据德鲁里的研究, 东西贸易航线上, 去程货的装载率在二季度提高到了 90%, 而 2015 年同期为 86%。但这些都不足以提高运价。通常情况下, 当装载率达到 90%以上时, 航运企业推升运价的成功率就越高, 但在增速缓慢的情况下供需面对于运价的影响减小, 货主和揽货人因此受益。市场如今处在一个微妙的平衡状态, 给予航运企业犯错的空间十分小, 要想保持稳定的收入将变得十分困难。【中国航贸网】

澳大利亚西南海岸附近新分道通航制于 12 月 1 日生效

最新消息, 澳大利亚海事安全局 (AMSA) 已发布新的海事通告, 提醒 IMO 通过的有关澳大利亚西南海岸附近新分道通航制 (TSSs) 将于 2016 年 12 月 1 日生效。其卢因角和查塔姆岛 (Cape Leeuwin and Chatham Island,) 附近两套 TSS 体系旨在提高航行安全, 减少交运冲突风险, 并通过使船舶避开背风岸来改善海上安全和环境保护。国际海事组织建议使用该分道通航制, 但并非强制性。其旨在让使用 TSS 机制的船舶能够在任何时候遵守修订的《1972 年国际海上避碰规则》。澳大利亚水道服务 (AHS) 机构将描绘相关纸质和电子海图的新示意图。AHS 将通过航海通告来告知这些更新事项何时可用, 并敦促船东、船舶经营人和代理确保其在该地区运行的船舶获得有关新机制信息。【中国航贸网】

地中海航运升级亚洲至北欧航线

近日从地中海航运 (MSC) 获悉, 经过不断改进其服务, 该公司 8 月份发布升级亚洲至北欧贸易服务网络。调整 Albatros, Silk and Swan 航线西行方向。大连港直到 9 月 24 日将在 Albatross 航线保留挂靠, MSC INGY 638W 自 9 月 30 日随着 MSC DIANA 639W 切换到 Silk 航线上。挂靠阿尔赫西拉斯港 (WB) 由 Albatross 航线转移至 Swan 航线。【中国航贸网】



聚焦滨海

天津新区冷链物流产业逐步形成 势头强劲

当你在餐桌享受阿根廷红虾、澳大利亚牛肉等美味时，可能从没有想过正是现代冷链物流产业的快速发展，让普通市民吃到更多新鲜的美食。随着现代物流业的不断发展，冷链物流的前景被业内人士称为“一片蓝海”。在滨海新区，随着众多数千吨级以上冷库正在加紧投用、创立，从事冷链冻品加工物流的企业纷纷涉足新区，一条农产品冷链物流服务体系正在新区崛起。

新区冷链物流产业逐步形成

据预测，受宏观政策和市场需求推动，我国冷链物流行业未来将保持年均25%的高速增长。正是看中商机，近年来新区冷链物流产业取得突破性进展。发现，目前以中心渔港等为代表的冷藏、加工、贸易、物流产业正逐步形成，新区冷链物流业已初步形成加工厂、冷库、平台同步发展的产业格局。新区冷链物流、水产品集散功能逐渐显现，吸引了华锐冷链物流中心等一批冷链物流项目落户。

在研究员周斌鸿看来，多个国际级冷链项目集体落户新区，中心渔港冷链物流产业已显现集群效应，围绕重点项目打造的功能互补、优势互促的产业格局进一步提升项目承载能力。此外，随着这些大项目的落户，不仅进一步完善新区冷链物流和水产品加工集散产业，更为海洋渔业产业化发展注入活力。

注意到，新区的冷链物流产业资源还在不断扩大。在临港经济区，卓宸食品冷链物流项目日前落户，该项目计划在临港规划建设国际食品物流园和综合性大型餐饮项目设施，并分设国际食品产业中心、物流存储中心和电子商务结算中心等。在满足国内市场食品安全供应的同时，实现农产品及生鲜食品产业升级和物流管理升级。

新区企业实现“提质保鲜”

众所周知，冷库是整个冷链物流体系重要的环节，目前多家万吨级冷库已在新区建成并投用。以东疆为例，去年东疆港大冷链、泰达行、普菲斯公司冷库冷藏能力就达到12万吨。同时，为了保证货物新鲜，部分冷库内的温度还达到零下20℃以下。新区一农副产品冷链有限公司的负责人称，该企业的冷库分为不同的独立库房，可按不同需求提供零下25℃至零上15℃的多温区库房。同时，除冷冻冷藏间外，冷库还有制冷缓冲间和专业的物流配送装卸作业平台，确保装卸和进出库作业环境下的温度控制。

值得注意的是，在天津自贸区推出一系列提升通关、通检新政下，从世界各地运来的水果、肉类等，正加速走上市民的餐桌。其中，当然少不了新区冷链物流行业的身影。作为东疆保税港区进口食品的综合服务平台，东疆港大冷链商品交易市场有限公司可提供冷链仓储物流、运输配送、代理报关、报检等服务。以进口水果为例，目前可实现当天通关，早上到港水果转天就可到消费者家里，让市民吃得更加新鲜。

在新区冷链物流企业数量在增加的同时，产业规模等方面也明显扩大。中物联冷链委日前公布的2015中国冷链物流企业百强名单中，天津品优物流有限公司这家新区企业榜上有名。

行业发展短板亟待补齐

相关资料显示，本市依托东疆港保税区、中心渔港等地优势条件，积极构建从冷藏船舶入港到消费终端一体化的物流供应链，以建成中国北方最大的现代化海产品集散、加工与配送基地，进一步扩大津台冷链物流产业合作的市场空间和辐射范围。

不过，新区冷链物流行业发展前景被看好的同时，冷链系统标准化有待完善等问题的暴露，也给冷链物流的发展带来了巨大的挑战。新区一家冷链物流企业的相关负责人坦言，目前冷链行业发展还不成熟，部分企业无序竞争也影响企业的发展。

同时，了解到，本市已制定实施《天津市冷链物流储运销地方标准》，这也是国内发布的首部针对冷链物流储运销的系统化标准。该标准围绕冷链物流储、运、销三个环节，以果蔬品、水产品、畜禽肉品、加工食品为主要冷链管理目标，面向关键作业环节，规范《冷库技术规范》《运输车辆设备要求》等标准。



在业内人士看来，冷链物流标准实施任重道远。市现代物流协会冷链物流分会相关负责人称，本地冷链物流行业缺乏龙头企业引领发展，仍处起步阶段。

同时，与普通货物配送相比，冷链物流更应严格执行标准，从产地环节到消费者都应严格按照规定温度仓储运输销售。但从目前情况而言，企业在执行标准方面参差不齐。另一方面，在对接市场需求、消费需求方面，冷链物流仓储模式也有待创新，在信息整合等方面存在欠缺，今后发展要更接地气。

周斌鸿则认为，对于冷链物流行业发展而言，要抓住国家发展冷链物流的机遇，充分利用各类专项资金，加大对冷链物流基础设施的投入，扩大冷藏容量，改善冷藏设施，推广保鲜技术，提高遇冷、保鲜、包装等冷链技术水平，配套综合运输网络，全方位地完善冷链物流的基础设施。同时，各龙头企业要资源整合，互助互利，将单一物流环节串联成完整的冷链物流体系。【滨海时报】



航运看点

班轮行业三分天下新格局



7月14日,现代商船(HMM)宣布,已与2M联盟签署了一份谅解备忘录。在后续协商和政府审批完成后,从明年4月开始现代商船将会正式加入2M。那么,究竟是何原因让现代商船加入2M?此举将会给班轮市场带来怎样的冲击?

THE联盟成立,布局“三国杀”

去年11月,随着中远和中海宣布合并,以及达飞轮船成功收购美国总统轮船,当时班轮业的四大联盟中,除了马士基和地中海航运组成的2M联盟不受影响之外,03、CKYHE和G6三大联盟面临彻底洗牌,而且必须在2017年3月底各联盟的船舶分享协议(VSA)

到期终止以前重新做出排列组合。

达飞轮船捷足先登,从去年12月份开始就密集磋商,“提前招生”,掐尖中远海运、东方海外和长荣海运。今年4月20日,这四家公司宣布签署谅解备忘录,组建海洋联盟(Ocean Alliance)。

接着,在宣布洽谈收购阿拉伯轮船的消息以后,赫伯罗特立即收拾残局。5月13日,赫伯罗特、商船三井、日本邮船、川崎汽船、韩进海运和阳明海运宣布组建THE联盟(The Alliance)。公告显示,该联盟预计于2017年4月份运营,合作范围涉及远东-北欧航线、远东-地中海航线、远东-美国东/西海岸航线、跨大西洋航线、远东-中东(波斯湾/红海)航线。至此,世界班轮运输业形成三角鼎立的局面。显然,THE联盟的成立、阿拉伯轮船的被收购和现代商船的被收编,是继达飞收购APL,以及达飞、中国远洋海运、长荣和东方海外宣布建立海洋联盟(Ocean Alliance)之后,有的03、CKYHE和G6三个联盟残余的班轮公司收拾残局和“救亡图存”的必然结果。

根据Drewry公布的运力份额统计数字可知,在远东-北欧航线,THE联盟的运力所占市场份额为23.7%,小于2M(近期35.9%,扩员后37%)和海洋联盟(31.4%)。在跨太平洋航线,THE联盟运力所占市场份额为32.4%,接近海洋联盟(35.8%),但远远大于2M(近期23.3%,扩员后27%)。SeaIntel首席执行官Lars Jensen称,THE联盟的成立将在东西向主干航线上,对2M和海洋联盟发起挑战。

但是,由六家班轮公司组成的THE联盟必须进行更多的内部协调,因为成员稍多,新联盟的有效运转需要六家班轮公司形成合力,将优势汇集。要想作出任何一项重大决议,必须征得六家公司董事会的一致同意才行,可见协调成本之高。而在航线网络设置方面,更需要赫伯罗特的强力支撑和全体成员公司的协作配合。

比如航班港序设计与挂靠港选择,以亚欧航线为例,既要提高产品的多样性,扩大远东与北欧之间的“港口对”数目,以扩大航线覆盖面,提高航班效率;又要“合并同类项”,缩减网点布局,降低网络成本。撤谁的,留谁的,牵涉到每家成员公司的切身利益,协调优化颇费周章。鹿特丹、安特卫普、汉堡、不来梅哈芬和菲利克斯托港等传统枢纽港中,考虑到商船三井的大船满载进出港的要求,威廉港的玉威悉河港可能会替代同在德国的不来梅哈芬港。泽布吕赫港可能会被逐步边缘化,航班可能会转到安特卫普港。

在地中海,由于绝大部分是中转枢纽港而非腹地型枢纽港,所以可能以裁撤枢纽港、合并同类项为主。地中海五大港瓦伦西亚、阿尔赫西拉斯、塞得港、比雷埃夫斯和安巴里港将如何取舍,且拭目以待。

挂靠港确定之后,选择哪个码头也是一项重要决策。比如在美西海岸,洛杉矶港有商船三井的自动化设施TraPac码



头，估计会成为 THE 联盟在北美地区的第一选择。在北欧，鹿特丹港的马斯一期和马斯二期的三个码头中，如果成员公司中原先有挂靠 Eurogate 和 马士基码头的航线，预期会转到 WorldGateway 码头，因为日本邮船对这座由迪拜环球 (DPW) 管理的自动化码头有投资。

再如超级大船订造计划，正在同赫伯罗特洽谈并购交易的阿拉伯轮船已经订造 6 艘 18000+ 标箱船，商船三井已经订造 4 艘 20000 标箱船，都将陆续出厂。联盟其他成员公司有理由分享它们的大船规模经济效益，近期内无需订造大船。另一方面，大船的货源也可从盟友那里得到保证，避免像马士基那样被迫封存大船。因此，对联盟成员来说，无论有无大船，都将受益，效果是双赢。

2M 扩员，搅局“三国杀”

然而，世界上有两家全球承运人成为游离于各大联盟之外的“弃儿”，这就是现代商船和汉堡南美。

因债务危机被 THE 联盟排除在外的现代商船，一直表示迫切希望加入 THE 联盟。当地媒体称，在与 THE 联盟现有成员商谈加入联盟时，同胞韩进海运和日本川崎汽船投出了否决票。

因此，2M 捡漏“弃儿”现代商船的消息不啻于一个重磅炸弹，也是 2M 联盟搅局三足鼎立格局的一个信号。

马士基航运首席运营官向媒体透露：“我们可以证实 2M 联盟确实与现代商船就其所在的 G6 联盟运营至 2017 年后。将现代商船纳入 2M 联盟将有利于我们扩展航线覆盖、增强跨太平洋航线服务等。这还只是前期的益处。”

有“阴谋论者”认为，2M 此举是为了方便马士基收购现代商船，例如一位集装箱运输顾问表示：“我看不明白为什么马士基希望帮助现代商船，我认为他们的意图是落井下石，这可能是马士基对其收购的有趣的第一步。”其实，这样的猜测也不无道理。以 6 月 30 日 Alphaliner 公布的数据，马士基和地中海航运的现役船队运力分别为 316 万 TEU 和 277 万 TEU，差距为马士基运力的 12%。

如果分别加上各自的订单运力，差距不到 9%。值得注意的是，地中海航运的租船比重通常高出马士基将近二十个百分点，而租船运力并不计算在他们的订单簿上，因此可以预期，未来两者运力的差距还会缩小，甚至有可能易位。再者，达飞轮船挟收购东方海皇的余威，也可能有觊觎“王座”之心。

从历史上来看，自 20 世纪 90 年代中期马士基坐上头把交椅以来，每当同第二位承运商的运力差距缩小到 20% 以下时，必然会启动收购程序。值此行业低潮时期，正是抄底收购一家公司的良好时机。而且，众所周知，地中海航运从来收购其他公司。因此，不排除未来马士基收购现代商船的可能性。

但无论如何，2M 扩员的消息对现代商船的投资者来说，都是一个好消息。随着现代商船重组的完成，其股价大涨 30%。

至于汉堡南美，则以南美为基地，深耕南北航线，与各大班轮公司互换舱位，活得很滋润，并不急于加入联盟。尽管有消息人士称汉堡南美也在进行加入 2M 联盟的商谈，但马士基航运首席运营官拒绝对此做出评论，并反驳了关于汉堡南美的传言和猜测。

甚至已成为区域性承运商的以星航运，也有传闻说将会加入 2M 联盟，但是马士基驳斥了关于扩容为“4M”的传闻。

市场份额变迁

1. 总体市场份额变化

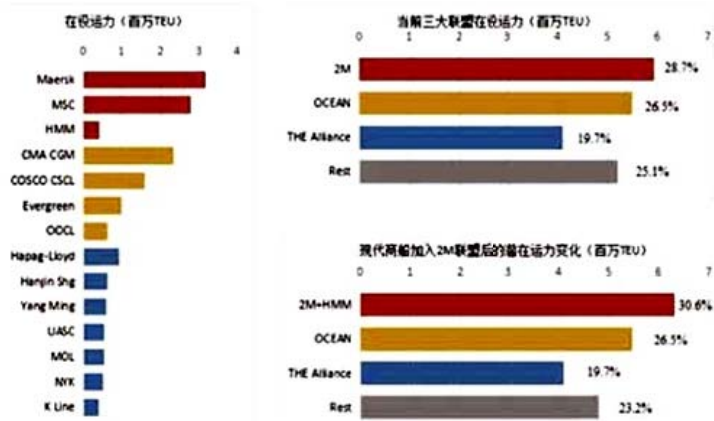
2M 联盟扩员必然会引起市场份额的变化。首先分析各联盟与非联盟班轮公司的总体市场份额变化。然而，由于第一，班轮运输业的产品 (运量 TEU) 不是实体产品，具有不可储存性；第二，目前无法确知每个联盟的各家成员公司将投入多少在役运力参加船舶共享协议 (VSA)，因此通常以各公司的在役船队运力占整个市场总运力的比重来表示其市场份额。

以 Alphaliner 公布的各承运商 6 月 30 日在役总运力计算，2M 扩员后，市场份额从 28.7% 上升为 30.6%，而 Ocean 和 THE 联盟分别保持 26.5% 和 19.7%。剩余其他承运商的市场份额则从 25.1% 减少为 23.2%，市场集中度进一步提高 (图 1)。

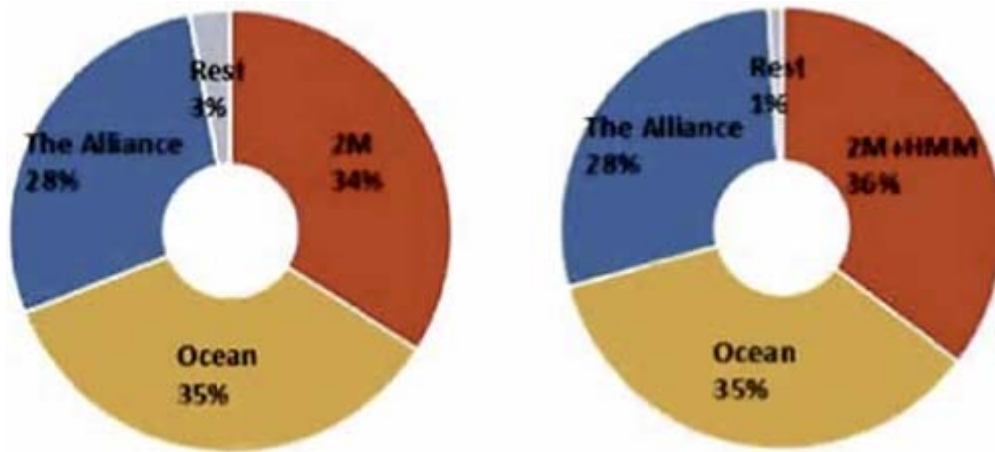
图 1 现代商船加入 2M 联盟前后的市场份额变化

2. 亚欧航线市场份额变化





Ocean 联盟的 35% 而居首位。THE 联盟保持 28% 不变，非联盟成员公司的份额则从 3% 减少为 1% (图 2)。可以看出，在竞争最激烈的亚欧航线市场，非联盟的“单干户”已经被挤压得几乎无法生存。



机构的审查。

当前			2M + HMM后		
联盟	周运力 (TEU)	市场份额	联盟	周运力 (TEU)	市场份额
2M	131129	34%	2M + HMM	139383	36%
Ocean	138144	35%	Ocean	138144	35%
THE	110308	28%	THE	110308	28%
其他	13354	3%	其他	5100	1%
合计	392935	100%	合计	392935	100%

THE 联盟分别保持 39% 和 34% 的份额，非联盟成员公司的份额则从 11% 减少为 7%，生存空间也大幅缩小 (图 3)。

图 3 现代商船加入 2M 联盟前后的远东-北美市场份额变化

从各联盟的每周运力配置可以看出，在远东-北美航线上，Ocean 联盟的市场份额高达 39%，

形成一家独大的局面。由于这一份额远远超出 30% 的监管红线，所以预期 Ocean 联盟的各成员公司将会对跨太平洋市场的航线设置和运力配置作出较大幅度的调整，否则很难通过中美两国反垄断监管机构的审查。THE 联盟的份额为 34%，也可能需要撤销一些运力。

当然，Ocean 联盟和 THE 联盟的建立，以及 2M 的扩员，还有待于中国、欧盟和美国有关监管机构的批准。但是不妨先分析一下，一旦三大联盟的建立和扩员成为现实，对亚欧航线和跨太平洋航线航运市场将产生怎样的影响。不过，由于新船出厂、租船到期退租、旧船拆解、闲置船封存、服务航线调整等因素影响，各班轮公司的运力配置数量和航线设置数目都处于动态变化中，本文只能按今年 5 月发布的 Alphaliner 月度报告 (Alphaliner Monthly Monitor 2016/05) 各家公司的每周运力配置数据进行分析。

按目前的每周运力配置粗略估算，2M 扩员后，远东 - 欧洲航线的市场份额将从目前的 34% 上升为 36%，力压

图 2 现代商船加入 2M 联盟前后的远东-欧洲市场份额变化

从各联盟的每周运力配置可以看出，在远东 - 欧洲航线上，Ocean 联盟和扩员后的 2M 联盟的市场份额及本省势均力敌，分别高达 35% 左右 (表 1)。由于他们的份额已超出 30% 的监管红线，所以预期这两个联盟的各成员公司将会对亚欧航线市场的航线设置和运力配置作出一定程度的调整，否则很难通过中国和欧盟反垄断监管

表 1 东-欧洲航线上各联盟市场份额的变化

3. 远东 - 北美航线市场份额变化

按目前的每周运力配置粗略估算，2M 扩员后，远东-北美航线的市场份额从 6% 上升 20%，虽然仍居第三位，但是同其他两个联盟的差距缩小了。Ocean 联盟和

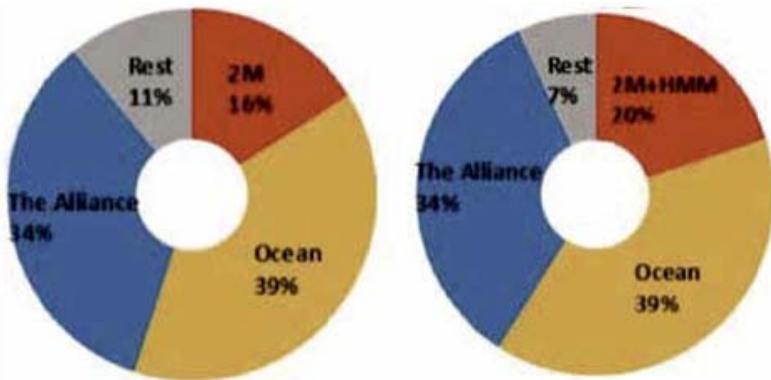


表 2 远东-北美航线上各联盟市场份额的变化

下图显示近期从四大联盟到三足鼎立新格局的演变过程

(截至 2M 联盟扩容前)。图片来源于航运咨询公司 SeaIntel 的首席执行官 Alan Murphy : “ The three final alliances ” , Containerisation International, June 2016.

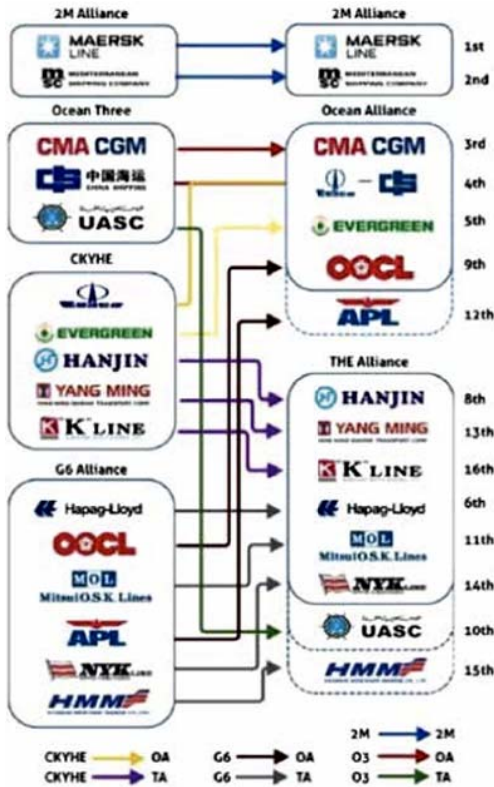
综上所述, 原来达成相对平衡的四大联盟格局被打破后, 单从市场份额来看, 三大联盟基本上处于势均力敌的状态。但是从财务实力来看, THE 联盟尚欠稳定。

当前			2M + HMM后		
联盟	周运力 (TEU)	市场份额	联盟	周运力 (TEU)	市场份额
2M	65961	16%	2M + HMM	83770	20%
Ocean	163723	19%	Ocean	163723	39%
THE	143719	34%	THE	143719	34%
其他	44905	11%	其他	27096	7%
合计	418308	100%	合计	418308	100%

六家成员公司中, 赫伯罗特历年来一直排名靠前, 2014 和 2015 年利润分别为 1.1 亿美元和 9.1 亿美元, 2015 年利润率高达 9.4%。但是其它五家公司大多处于困境中, 有的甚至处在坠落边缘。从目前来看, 某几家公司的前景尚不明朗, 如果未来有公司被兼并或整合, 也将是合乎情理的。

行业整合尚未有穷期

从全球视角来看, 即使在完成了当前这一轮整合之后, 班轮航运业的行业集中度仍然只是中等程度。因此, 全球整合趋势仍将缓慢地、坚定不移地继续下去。



对于一家中等规模的承运商来说, 要想在这个残酷竞争的行业继续生存下去, 最关键的是规模和应变能力, 而归根结底是必须努力“做大”。

据 SeaIntel 的观察, 20 年前(1996 年), 世界最大的 40 家班轮公司中, 到今天大约已经有 18 家公司消失了。当年这 18 家公司的运力合计占全球运力的 32%。其中除了少数几家破产以外, 绝大多数都是被同行收购了。当年, 这 18 家公司中只有两家曾经位列世界前十大公司。

SeaIntel 的结论是, 一家公司越大, 生存下来的概率就越大。这些存活到今天的承运商, 始终努力扩大其运力。有的通过收购其他公司的方式, 有的通过自身机体增长的方式来实现其运力的扩张。

分别排名世界第十二、十三、十五位的商船三井、日本邮船和川崎汽船是一个奇怪的典型。日本一家班轮公司的一名前高管说: “三家日本公司的集装箱部门应该合并成一家公司, 这样可以跻身世界最大的班轮公司行列(大约可排在第五名)。此举不仅可以实现公司的扁平化管理, 大幅度降低管理成本, 而且将成为世界上少有的财力雄厚的大班轮公司。对于这三家公司不合并为一家公司, 而作为三家独立公司参加到同一个联盟之中, 我觉得不可理喻。”

最近这一轮合并、收购和联盟洗牌的大潮对客户造成了很大的冲击。四大联盟改组为三大联盟, 马士基和地中海航运所组成的 2M 联盟除了收购现代商船的行动之外, 几乎没有受到任何冲击。不但客户忠诚度依然



坚挺，而且 2M 联盟还成为一些面对联盟洗牌感到不知所措的托运人的“避风港”。

对于业界有人认为 Ocean 联盟的巨大体量会对 2M 联盟构成威胁的言论，马士基集团首席执行官施索仁不以为然。他说，现在的 G6 联盟在跨太平洋航线上的市场份额就远远超过 2M 联盟，但我们一点也不担心。

施索仁重申马士基对自身机体成长的重视。他说，明年马士基就有 27 艘新船出厂。与此同时，他也不完全排除未来收购其他公司的可能性。他说，市场上并不乏悲情出售的公司，比如去年东方海皇将美国总统轮船挂牌出售时，马士基就跃跃欲试，虽然最终被达飞轮船完美收购。

施索仁说：“我们是忙碌一族。一旦市场上出现合适的收购对象，我们将会认真考虑。”

对于一些规模较小的全球承运人来说，确实存在着战略上的两难选项。他们必须决定是同大的承运商联盟、合并以继续留在全球承运人市场，还是转而关注于小的、专门性的区域市场。【中国船检】

