



## 班轮时事直通车

### 达飞、大韩海运纷纷推出新航线，挂靠多个中国港口



达飞携手川崎汽船推出新 CIMEX 2E 航线；大韩海运推出 2 条跨太平洋航线，均挂靠多个中国港口。从 12 月中旬开始，达飞轮船计划推出连接亚洲至印度东海岸的特快航线新 CIMEX 2E 航线，并和日本川崎汽船达成船舶共享协议。达飞表示，该服务将取代之前的 CIMEX 2E 航线，最后一个航次由通过舱位租赁协议运营的 Sima Genesis 轮承担，预计 1 月 14 日抵达韩国釜山港，2017 年 1 月 17 日抵达中国上海。新 CIMEX

2E 航线将依次挂靠以下港口：釜山、青岛、上海、蛇口、新加坡、巴生、钦奈、巴生、新加坡、马尼拉和釜山。这条新的服务的东西方向均挂靠马尼拉港。另外，从釜山、青岛、上海至钦奈的航程分别要 17 天、15 天和 13 天。川崎汽船旗下 Baltimore Bridge 轮将首航新 CIMEX 2E 航线，该船已于 12 月 15 日抵达釜山港。此外，该航线还将部署 5 艘集装箱船，运力分别为 4500TEU 和 4900TEU，其中达飞提供其中 4 艘，川崎汽船提供一艘。大韩海运明年推出 2 条跨太平洋航线。在以 3140 万美元成功收购韩进海运亚美航线资产后，韩国大韩海运（Korea Line）计划明年 4 月推出 2 条跨太平洋航线服务，将连接中国、韩国及美西海岸港口。其中一条航线将部署 5 艘 4200TEU 的集装箱船，将挂靠宁波、上海、长滩、釜山、光阳和宁波。另外一条航线将部署 5 艘 6500TEU 的集装箱船，将挂靠厦门、蛇口、盐田、釜山、长滩、釜山和厦门。但两条航线都可能会有进一步修改。据悉，除了推出跨太平洋航线，大韩海运还计划在明年推出几条亚洲航线服务，新航线将专注于韩国至西印度和东南亚市场的服务。【中国船检】

### 马士基航运拆解 8 艘巴拿马型集装箱船

马士基航运宣布，已将其船队的 8 艘巴拿马型集装箱船送往印度和中国拆船厂进行拆解，8 艘船中的 3 艘将在 12 月初拆解，其中 2 艘在印度拆解，1 艘在中国拆解。据悉，这 8 艘船中的 2 艘由印度 Shree Ram 拆船厂拆解，2 艘由印度 Y. S. Investments 拆船厂拆解。其中 4 艘则由中国江阴长江拆船厂拆解回收。上述拆船厂预计将于 2016 年 12 月中旬和 2017 年 3 月中旬之间接收这些待拆解的船舶，接收后将完全按照马士基标准进行船舶拆解。马士基航运表示，拆解这 8 艘船是为了提高船队灵活性。据了解，马士基航运所拥有的 4000-5999TEU 集装箱船占自有船规模的 60-65%。由于许多老龄船舶已经到了使用服务期限，未来马士基航运还将拆解更多集装箱船。马士基航运表示，该公司自有及租赁船队规模超过 600 艘，是否决定进行船舶拆解需要考虑多种可变因素，不仅仅是市场情况。今年 11 月，马士基航运和马士基物流选择将 5 艘船舶送往中国拆解，并将另 8 艘巴拿马型船舶送往印度拆解。所有招标拆解的船厂符合马士基船舶回收标准，拆船过程监督将由马士基 QHSE 和外部顾问来承担，确保符合马士基船舶回收标准。马士基航运首席运营官 Soren Toft 指出：“此次拆解的 8 艘船约占马士基航运船队运力的 1%，虽然数量小但意义重大，将有助于马士基航运保持更好的供求平衡。”马士基物流主管 Annette Stube 表示，自今年初第一艘船抵达 Alang 拆船厂，马士基已经该公司选择的印度拆船厂获得了很大的进步。这一竞标过程显示，拆船厂之间的竞争不仅包括价格，还包括拆船标准。因此，该公司将继续拆解 4 艘船舶，并鼓励其他拆船厂投资和升级其设施。【国际船舶网】



## 马士基航运推出手机 app

日前，马士基航运推出了一款手机 app，它可以用来管理和跟踪正在运输途中的货物。这款 app 将允许用户查看所运输货物的综合信息、能实时海运货物跟踪、查看货物运输进度、目的地的变更，并及时归档。马士基航运（印度、斯里兰卡和孟加拉国区）董事总经理 Franck Dedenis 先生对此发表评论，“我们很高兴宣布公司推出了这款手机 app，它可以帮助客户及时查找并更好地管理货物。我们会不断为同客户的互动作出改进和简化。客户也能从 app 中受益，从而进一步加强公司业务，通过创建一个动态的业务平台，以更方便和快捷的形式让客户扩张全球业务，这是我们不断革新努力的结果，是为能更好地为航运市场提供全面物流解决方案的延续。”该 app 对航运业来说，可以使业务变得无纸化和省事。这款 app 支持 IOS 端和安卓端，各大 Play 商店和 App 商店都可以下载。【海运圈商务网】

## 现代商船与地中海航运联手竞购 TTI 股权

据华尔街日报报道，韩国集运公司现代商船已经与地中海航运公司联合投标，以收购韩进海运在加利福尼亚长滩港的多数股权。12 月初，现代商船和地中海航运达成合作，联手竞购韩进海运持有的码头运营商 Total Terminals International (TTI) 的 54% 股权。该公司其余 46% 股权则由地中海航运所持有。现代商船首席执行官表示，计划获得 TTI “较低的两位数股权”，从而节省其卸货成本。继现代商船近日与马士基航运和地中海航运组建的 2M 联盟达成“战略合作”后，该公司计划到 2021 年占据全球 5% 的市场份额。目前，现代商船所持有的全球集装箱运力为 2.2%。【国际船舶网】

## 地中海航运获三项 ISO 认证

从地中海航运获悉，地中海航运凭借其性能标准和可持续性的持续保障正式获得三项 ISO 认证。近日，随着审计的成功，地中海航运已得到 ISO 9001 2008、最新的 ISO 26000 和 14001: 2015 标准认证。地中海航运首席运营官 Claudio Bozzo 和可持续发展主管 Dirk Vande Velde 在认证组织 DNV GL 的访问中获得了标准的正式确认。在审计过程中，地中海航运接受了多个方面的评估，包括预订和操作、酒店、后勤、企业可持续社会责任、设备管理、法律和索赔处理、行为守则、文档处理、能效及客户合同评审。Vande Velde 表示：“我们有理由对这些认证感到荣幸和自豪。”“每个报告都得到了很好的反馈意见，只有几个小的领域我们仍需要继续努力。”他补充表示：“这些标准的实现得益于我们业务中许多部门和个人的集体努力，以及地中海航运的一个重要理解，也就是，可持续性和运营标准对我们作为全球领先公司的整体业绩至关重要。”【中国航贸网】

## 汉堡南美：出售不是“绝对必要”

日前，德国集运公司汉堡南美首席执行官 Ottmar Gast 表示，马士基航运收购汉堡南美这一交易，对于汉堡南美的母公司 Oetker 集团而言并不是一项“紧急出售”交易。Ottmar Gast 表示，汉堡南美在过去 8 年里一直盈利，因此汉堡南美的出售交易并不是“绝对必要”。他否认了汉堡南美日亏损额为 100 万欧元（约合 107 万美元）的消息，但承认汉堡南美的业绩对于 Oetker 集团而言并不满意。Gast 表示，鉴于近期集运联盟动摇，集运公司整合活动活跃，汉堡南美将不得不成为更大型集团的一部分。他补充称，到目前为止汉堡南美今年的业务发展都不尽如人意，但发展符合预期。他表示，在马士基航运完成接管汉堡南美之后，汉堡南美业务将继续保持独立运营状态。【国际船舶网】





## 航运看点

## 大船时代结束，谁主沉浮？



伴随着市场深度低迷，一度华丽登场的超大型船舶前途未卜。德鲁里董事总经理、大股东阿琼·巴特拉 (Arjun Batra) 先生说：“当前，市场需求恢复缓慢且弱，单位运输成本可能持续上升。我们仍旧有一系列的大型集装箱船，在明年或后年交付，这将对系统的又一个冲击，这种追求大船的做法可能会逐渐停止”。这段话很耐人寻味。

由于航线货量增长缓慢，船东为了追求规模效益不断投放大船入市。然而，其负面效应也随之出现。伴随船舶大型化迅速膨胀，运力过剩矛盾日益突出，运价不断下跌。如遇到全球

经济增长率停滞，船公司就可能在航运链条上最薄弱的环节断掉。徐剑华教授告诉记者：“其实大船危机从2015年第四季度，马士基航运宣布停航一艘18270标箱的3E级新船便已悄然拉开序幕。到今年第四季度韩进轰然倒下，引发全球供应链断裂，货运陷入一片混乱，大船危机正式地显现出来。可以说，韩进航运成为了在运输需求不振情况下全行业盲目推动船舶大型化趋势的牺牲品。不仅如此，船舶大型化一定伴随着港口配套设施不断升级，这就给港口带来了巨大挑战，更换港口的起重设备，建设更深航道以及更强集疏运体系的巨额费用要由政府 and 港口自身承担，对于大型船舶施救设备的不配套，船舶全损与货物灭失给保险公司带来的高额赔偿，沉没的货物对环境造成的潜在破坏力更是不可估量。托运人方面，他们希望提高发船频率和船期可靠性，而大船则会减少发船频率。大货主为了分散风险，更喜欢把大批量的货分散装到不同的船上，而大船却减少了这种选择机会。因此，大船所产生的边际效益已经越来越弱化。最后，从相关行业来的运输工具大型化所遭受的挫折，或许从中能够预见一些事。一是油轮领域，在20世纪70年代，总载重吨超过50万的ULCC自80年代以来绝大部分报废或被改装后转换到其他用途。二是淡水河谷的40万吨VLOC在经历多次波折终于得以运行后，自身却停止了再订造。三是可以容纳502-854座的A380喷气式客机，其大型化趋势最后止步于航空经济学。三者退出历史舞台的原因不止一种，但规模经济与灵活性的矛盾却惊人地相似。”

2015年，大船订单到达顶峰，18000-22000TEU集装箱船的新船订单高达60艘，而2016年的订单几乎为零。专家均纷纷预测，未来几年，18000TEU以上的集装箱船的新造市场不会再有起色。

那么，未来什么样的船型会接替18000TEU以上大船成为主流呢？徐剑华教授认为，应该是14000TEU集装箱船。主要基于以下两方面原因：一是船舶大型化受阻，主要缘于货源不足。众所周知，18000TEU集装船要发挥规模经济的前提是要装载率达到85%甚至90%以上。如不能达标，就意味着18000TEU船型的平均单位运输成本输给了2艘9000TEU船型，大船的规模经济效应不能发挥。二是14000TEU船型是当前市场上用途最广的船型。在没有18000TEU船型时，14000TEU船型的规模经济效益最佳。按照使用范围分三部分看，首先是亚欧航线和亚洲-地中海航线，14000TEU船型的单程平均单位成本最佳。其次适用于跨太平洋航线，跨太平洋航线的运量大于亚欧航线，但由于美国港口没有准备好迎接18000TEU船型，因此当时不得已启用14000TEU船型，但现在看用14000TEU成为了美西海岸主力船型。最后，无论是巴拿马运河还是苏伊士运河，14000TEU均可通过。虽然巴拿马运河暂时无法通过，但其提升标准是能够通过14000TEU船型的。去年马士基订购了大量14000TEU船型就是因其应用范围最高，几条主要航线均能成为主干运力，所以至少在可预见的将来，唱主角是14000TEU船型。【中国船检】

## 第二代“联盟”有哪些特征



集装箱航运诞生 60 年来，演绎了很多悲欢离合的故事。而近几年，在市场低迷的背景下，大型集装箱航运公司业绩集体“沦陷”，资金链断裂、兼并、破产、重组的消息不绝于耳，联盟行动风起云涌、如影随形。在前不久召开的 2016 国际海运年会上，有人提出“第二代集装箱运输联盟出现”与“大船时代即将结束”正印证了这一观点。那么，未来的集装箱运输联盟将走向哪里？

2016 年，集装箱航运业依旧没有摆脱亏损的“魔咒”。

被誉为“常胜将军”的马士基三季度利润下降 44% 至 4.38 亿美元，其集装箱航运业务净亏损 1.16 亿美元，连续第二个季度亏损。韩国第一大航运公司韩进海运走向破产，引发的全球性供应链断裂使集装箱航运业发生了一次大地震。亏损-破产-重组成为了当前低迷形势下许多公司迫不得已的“三步走”。在这样的形势下，抱团取暖显得尤为重要。由最初的 G6 联盟横空出世，到 2M 联盟、O3 联盟、CKYHE 联盟相继成立，再到四大联盟因中远中海合并而演变为 2M 联盟、海洋联盟 (OCEAN Alliance) 以及“THE Alliance”三足鼎立，联盟形式虽不断变换，但“化整为零”却在持续发酵。2016 年国际海运年会上，美国联邦海事委员会 (FMC) 主席 (Mario Cordero) 马里奥·科尔德罗先生提出了第二代联盟概念，他认为，班轮公司寻求的新型合作方式与之前有着显著差别。第二代联盟寻求的四个共性特征是：船舶共享、运营中心、信息共享和共同采购。

针对上述四个共性特征，上海海事大学城市现代物流规划研究所原所长徐剑华教授表示，首先，船舶共享协议是联盟的基础。其次，运营中心，2014 年胎死腹中的 P3 联盟本来很可能成为班轮运输业联盟的楷模。P3 联盟由马士基、地中海航运和达飞筹划组建，虽然在 FMC 的 5 票表决中，有 1 票反对，但也相继得到了 FMC 以及欧盟委员会的批准。但不料中国商务部否决了 P3 联盟。第一条意见便直指 P3 联盟中的项目——联合船舶营运中心 (JVOC)。该中心原本预计由 250 名专业人员组成，其“能量”在于整合交易三方在全球东西航线的全部运力，汇集四面八方信息，并在保密基础上合成信息，更大程度地发挥规模效应。因此中国商务部认为，P3 的 JVOC 形成了紧密型联营，与松散型的传统航运联盟有实质性的不同。后剔除达飞运力，组成了 2M 联盟；第三，信息共享在某种程度上成为第二代联盟的标配是顺理成章的事，起因要追溯至 5 年前。2011 年 5 月，欧盟对全球 14 大班轮公司的欧洲办公室进行“拂晓突袭”，剑指这些企业操控价格的行为，一旦认定，则面临营业额 10% 的高额罚款。最后，经长达五年的调查，欧盟以“免于起诉”的方式体面地结束案子。从这个案例看出，欧盟奉行的原则是救济弱势一方。在班轮公司和以“财富 500 强”的跨国公司巨头为代表的托运人之间的博弈中，班轮公司处于明显的弱势地位。因此，欧盟认定班轮公司这种行为是恰当和安全的，无须干预；第四，“共同采购”曾经在 2013 年中海集运和阿拉伯轮船以松散的形式实施。当时两家公司商定各自订造 5 至 6 艘 18000TEU 集装箱船，共同配置一条亚欧服务航线。后来两家公司都是 O3 联盟的成员，但是班轮运输业发生的巨变使这两家公司分别被不同的公司并购，然后进入不同的联盟，最终使这个“共同采购”名存实亡。以后如何使这一合作形式成为第二代联盟时代的标配，还有待于观察。

上海国际航运研究中心郑静文说，第一代联盟更多地停留在船舶共享的阶段，第二代联盟要在此基础上，寻求运





营中心、信息共享以及共同采购。一旦营运中心能够得以顺利建设运营，信息共享与共同采购也会变得更容易实现。值得注意的是，在共同采购方面，由于是由不同船东共同出资订造船舶，共同配置航线，但因不同船东采购锁定的船厂不同，可能会遇到一定阻碍。总的来讲，从合作范围、合作区域都向着更广的方向发展，因此二代联盟四个共性的关键趋势就是“更紧密的合作关系”。中国远洋海运集团董事长许立荣在海运年会上的一席话也有力地验证了这一观点。他说，“航运企业要告别在市场低谷时才抱团取暖的短期行为，转为更加深入地应用“共享经济”模式。未来实现集装箱公司的更加紧密联系已经成为船公司的基本方向与需求”。【中国海运信息网】

