

## 班轮时事直通车

### 地中海航运联手赫伯罗特推出欧洲-南美东岸服务



地中海航运与赫伯罗特合作推出新欧洲-南美东岸航线，定于9月27日开通。地中海航运把新航线命名为NWC/SAEC，而赫伯罗特则命名为ECX。新航线将部署9艘平均运力9,000标箱的集装箱船，其中地中海航运占5艘，赫伯罗特占4艘，并配备1,325个冷藏箱插座。新航线港序为：鹿特丹→伦敦门户(London Gateway)→不来梅→汉堡→安特卫普→勒阿弗尔→锡内斯→Rio Sepetiba→桑托斯→纳维根特斯→布宜诺斯艾利斯→蒙得维的亚→里奥格兰德→纳维根特斯→巴拉那瓜→桑托斯→Rio Sepetiba→萨尔瓦多→帕尔西蒙→鹿特丹。【中远海运e刊】

### 赫伯罗特：未来几年内没有新造船计划

德国集运公司赫伯罗特近日表示，在未来几年内该公司没有任何订造新船投资的计划。赫伯罗特表示，该公司预计新造船方面在未来几年内不会进行资本投资，公司将继续投资集装箱，预计每年投资水平为4亿欧元左右。市场消息显示，近期在集运业方面没有重大订单。赫伯罗特认为，新造船订单不是必需的，目前市场上有足够的运力来满足箱运量的增长，因此预计不会出现订单激增的情况。赫伯罗特表示，关于国际海事组织(IMO)的规定，该公司大部分船舶原则上适用于各种类型的燃料，但可能需要额外的投资，因此公司预计，不会出现每艘船均需要巨额投资的情况。此外，赫伯罗特也补充称，将密切关注2020年新规定之后燃料价格的变化，预计成本将出现上涨，不过这些成本预计将会由客户分摊。2017年上半年，赫伯罗特净亏损4610万欧元(约合5510万美元)，相比去年同期减少1.421亿欧元。该公司表示，上半年业绩下跌受到并购阿拉伯轮船的一次性影响，导致其税前利润亏损1900万欧元。此外，赫伯罗特还宣布，接收旗下5艘Valparaiso Express级10500TEU集装箱船中的第4艘“Callao Express”号，该船由现代三湖重工建造，已于本周完成命名。【国际船舶网】

### 台船交付长荣海运首艘2,800TEU集装箱船

8月30日，台湾国际造船举行为长荣海运量身打造的2,800TEU集装箱船“长喜”轮命名仪式，该船是台船为长荣集团建造的10艘2800TEU集装箱船系列中的第1艘。“长喜”轮船长211米，船宽32.8米，满载吃水11.2米，航速可达到21.8节。全船共有5个货舱，总计可以装载2926个标准柜，设置342组冷冻柜插座，采用MAN 8S70ME-C8.5最新主机，不但符合IMO氮氧化物排放管制规范的第二期标准，更较前一代主机减少约20%的氮氧化物排放量。长荣集团看好国际海运市场将逐渐复苏，3年前即针对未来运力积极进行全球化布局，台船自2014年底便与长荣密切接触，深入了解该公司的需求与适合的船型，2015年台船和长荣集团签约建造10艘2,800TEU集装箱船。这10艘船预计明年上半年全部完成交付，总造价超过3亿美元。【国际船舶网】

### SeaIntel：各联盟应削减亚欧线运力

SeaIntel Maritime 近日表示，各个集运联盟需要关闭一条亚欧贸易航线服务，以削减预期进入该航线服务的大量新的大型集装箱船运力。SeaIntel Maritime 统计数据显示，从2017年下半年到2018年下半年，预计新增11.5%的集装箱船运力进入该航线。和2017年下半年相比较，2019年下半年马士基航运和地中海航运组成的2M联盟所部署的集装箱



运力仅增长了3.2%，THE 联盟部署集装箱运力增长11.9%，海洋联盟部署运力增长最高，增幅达到24.6%。SeaIntel Maritime 表示，鉴于现实的运输需求增长5%，亚欧线在不减少每周服务航次的情况下，不大可能消化额外增长的运力。统计测算显示，每个集运联盟应该各在2017年永久关闭一个服务航次。在2017年第四季度，亚欧线每周需要减少28300TEU运力供应，对应平均每周削减2.2个航次服务，才能保持供需平衡。然而，到2018年下半年，三大集运联盟均需要每周关闭一个航次服务，才能保持市场供需平衡。之后，如果大型集装箱船交付逐渐削减，那么在2019年可以考虑重新选择增加一个航次服务。但考虑到达飞轮船潜在的22000 TEU集装箱船订单一旦生效，这一情况不太可能发生。SeaIntel 进一步指出，如果亚欧线不关闭航次服务，要解决运力过剩这一问题，运输商可能需要联合起来将其运力移到其他贸易航线。亚欧线关闭3个全周航次服务，相当于将30艘大型集装箱船移到其他贸易航线。SeaIntel 首席执行官 Alan Murphy 表示，承运人可以选择在其他航线注入一些新的大型集装箱船，但这将导致其他贸易航线削减更多的航次服务，这是由于其他贸易航线比亚欧贸易航线更短、规模更小。【中国航贸网】

### 又是11艘！集装箱船市场开启新一轮订单潮

据贸易风报道，地中海航运（MSC）已经确定将在韩国船企下单订造11艘22000TEU超大型集装箱船，总价值接近15亿美元。其中三星重工斩获最多6艘，大宇造船分得另外5艘。据悉，地中海航运的这些新船不采用LNG动力，但将选择安装废气洗涤器，以满足2020年开始生效的硫排放限制规则。每艘新船造价约为1.45亿美元，安装废气洗涤器的成本约为500万美元。与此同时，一名业内人士表示，地中海航运还考虑将其现有的一些14000TEU集装箱船加长，改装为17000TEU集装箱船，并为此联系船厂。这些将进行加长改装的集装箱船是地中海航运第一代14000TEU集装箱船，由大宇造船在2009年至2013年建造，用于在亚洲至地中海之间的航线运营。地中海航运对船厂提出的新造船和改装工作的打包方案有兴趣。由于全球集装箱运量将迎来六年来最快增长，航运分析机构德路里（Drewry）近日大幅重新评估他们对今年和2018年的预测。德路里指出：“今年所有可获得的集装箱流量数据均表明目前的增长态势要远远快于先前预测。从2016年末开始，集装箱运量明显飙升。随着猛增势头的形成，我们被迫对今年和明年的预测进行相当大幅度的重新评估。”德路里在今年早些时候预测，在较高运价及货运需求迅速增长的驱动下，集装箱航运业今年将可获得约15亿美元的营业利润。鉴于今年上半年运价上升及需求增长，德路里航运咨询在7月份将该预测调高为50亿美元。而在市场迅速回暖的同时，新船价格依然处于低谷，对于船东而言显然是抄底订造新船的好时机。按照目前这两批22000TEU集装箱船的价格大约在每艘1.4亿美元-1.6亿美元左右，即平均单箱造价仅6364-7273美元。马士基航运在2012年订造全球第一艘18000箱船价格高达1.8亿美元，单箱造价高达10000美元。而中海集运在2015年10月订造6艘21000箱船的单箱造价为6667美元，远低于此前马士基3E级船的单箱造价。而达飞轮船的这批订单如果采用LNG-Ready船价甚至比中海集运21000箱船的价格还低，这样的价格显然太有诱惑力。【国际船舶网】

### 无人船将颠覆船舶行业 预计2035年将实现全自动无人驾驶

航运自动化不是一个新概念；许多责任、检查和安全功能现在都是自主进行的。而在无人驾驶汽车和遥控无人驾驶飞机都已实现的时代，第一艘无人驾驶的自主船只也将在不久的将来实现。目前在航运业引领无人自主技术研发工作的罗尔斯·罗伊斯公司设想在2020年实现远程控制的本地船只，到2025年实现在国际水域内进行远程控制的无人自主船舶。而实现全自动无人驾驶的远洋船只，则可能在2035年左右，该公司表示。在日本，航运公司也正在与造船厂合作开发无人自主驾驶货船，该货船也可能在2025年投入使用。在波罗的海，成立于2016年的“One Sea”生态系统项目旨在三年内实现完全远程操控的船舶，并到2025年实现无人自主商业海运。【沃桑海事】

## 航运看点

### “共享集装箱”应该怎么玩？



“共享经济”无疑是2017年经济领域又一个热点，从遍布街头五颜六色的共享单车，到带动一时热点的共享雨伞、共享充电宝、共享床铺……一时间，“共享经济”，似乎已经成为资本青睐、社会鼓励、用户得益的“万能”商业模式。创业项目要是不搭点“共享经济”的边，都不好意思宣传自己了。

回过头再看航运市场，今年虽然有所回暖，但很难说全球经济贸易的基本面就此得以改观，伴随着需求不振、“逆全球化”、地区冲突等一系列问题，对于航运公司而言，面对众多的不确定因素，唯一可以确定的事情仍然是控制成本。

无奈，航运业在此前已经经历了太长的冬天，依靠传统“拧毛巾”式的控成本，毛巾里已经实在挤不出太多的水分了。可以说，控制成本也同样面临着“创新”的迫切需求，于是，在一片“共享经济”的呼喊声中，有人将目光投向了集装箱设备。

#### 一、 集装箱，是否能够参与“共享经济”的盛宴？

关于这个问题，乐观者有其理由：

1、市场足够大：全球海运集装箱总数超过4000万TEU，如果每个新箱按照1万元人民币的平均造价计算，这就是一个4000亿人民币的大市场；如果再加上铁路箱、航空箱、陆用建筑集装箱等衍生产品，其市场空间将更大。

2、通用性足够强：集装箱生产是严格按照全球统一标准进行生产的，世界各地的集装箱装卸设备在技术方面也具有很强的通用性，这就为“共享”奠定了良好的基础，使得其可行性大为提升。

3、自带数据流量：很多共享单车的运营者或者支持者宣称，共享单车赚的不是租金，而是消费者的出行数据，这是最有价值的部分。但这个骑行数据，如果与集装箱的流量数据相比，简直就是太“low”了，因为全球每年超过10万亿美元的货物，其中很大比例是直接装载在集装箱里面运往世界各地，这个想象空间，实在是太大了。

4、有利于提升效率。集装箱船队和箱队之间，存在一定的配比关系，按照全球集装箱船总运力2000万TEU计算，当前的平均配比约为1:2，如果能通过推广集装箱得共享，将箱位比降到1:1.5的比例，全球至少可以减少1000万TEU的海运集装箱，可以极大地降低运营成本。

上述观点，不仅仅停留在理念上，也有实践的支持：

首先，绝大多数的集装箱设备，本来就是天然带有共享经济属性的。因为货主订舱以后，所取得的是对于集装箱设备一定时期的使用权，当运输完成以后，集装箱回到班轮公司手中，投入下一轮的运输，从这个意义上讲，不同货主事实上对同一个集装箱实现了“共享”。

其次，当前少量班轮公司之间已经开始尝试在特定地区实现集装箱设备的“共享”，比如A公司在某地有订舱需求，但没有合适的设备，而B公司正好在该地有闲置设备，A、B公司之间也签订了“集装箱设备共享协议”，那么，A公司就可以用B公司的集装箱接受订舱。

## 二、“共享集装箱”，最大的瓶颈是什么？

既然“共享集装箱”这么美好，那为什么不抓紧推广呢？一般的观点认为，推广“共享集装箱”，存在着比较显著的瓶颈：

1、信息技术瓶颈。实现“共享经济”的一个前提，就是要通过技术手段迅速实现需求和资源的匹配，这一方面需要信息技术的提升，另一方面还要求设备本身能够符合信息采集要求。目前，物联网技术在集装箱设备上的应用才刚刚提上议事日程，集装箱实现全球双向智能定位的技术远未实现。

2、各国监管的限制。集装箱既不像船舶那样只能在海上航行，也不像卡车那样只能在陆上行驶，而是能够实现海陆联运的一种特殊设备，这也意味着对其的监管有比较严格的要求，而事实上各国监管机构也都对集装箱有一整套的监管体系。比如说，用于国际运输的集装箱设备，未经许可就不可以随意用于国内运输。所以，要实现“共享经济”，首先要了解和满足各国监管机构的要求。

3、商业模式的局限。在班轮公司眼中，集装箱是船舶在陆上的延伸，也就是说，“船”和“箱”的主体是不可分割的。这是支撑当前集装箱运输商业模式运行的基础理念。要推行“共享集装箱”，必须要在“船箱分离”的理念下，重构商业模式，要不然，在现行商业模式下推行“共享集装箱”，只会增加交易环节（货方需分别联系船公司和箱公司），却不会降低交易成本（船公司对于“货主自有箱”通常没有运费优惠）；此外，由于全球货物流不平衡的特性，如果集装箱的提供者不能依托船公司遍布全球的运输网络，那么，仅仅是调运空箱就是一笔巨额的开销，在经济性上不一定合理。

信息技术、监管政策、商业模式犹如压在集装箱共享经济头上的“三座大山”，如果不能很好地解决这几个问题，“共享集装箱”看起来似乎是一个遥不可解的梦想。

就拿前面两个例子来说，前一种本身就是当前的运营模式，这种模式下的集装箱更多是“生产设备”而不是“闲置资源”的概念；而第二种模式虽有一定的“共享”成分，但其计费 and 结算模式比较复杂，更何况作为参与者的船公司数量十分有限，且彼此之间存在着竞争关系，因此，短时间内很难大规模推广。

## 三、“共享集装箱”，正确的切入模式是什么？

如此说来，莫非“共享集装箱”，真的是一个伪命题？

对此，笔者认为并不尽然。但同时认为，要真正实现“共享集装箱”，首先必须改变传统的思维模式，特别是要跳出“集装箱设备”本身，来考虑“集装箱共享”的问题。

跳出“集装箱设备”谈“共享集装箱”？这难道是在开玩笑吗？其实这个问题不难理解，因为集装箱只是实现运输服务的一个辅助设施而已，而大众真正需要的是运输服务产品。也就是说，“集装箱设备”本身并非一个完整的运输产品，所以也不是一个理想的“可交易化”的产品。

因此，要实现真正的“集装箱共享”，必须从“闲置运能”这个角度出发，比如：

某甲有 15 立方的货物需要从上海运到洛杉矶，该客户订了一个 20 英尺的集装箱，装箱后发现箱子里几乎还有一半的空间富余……

某乙有 5 立方的货物，重达 15 吨；而某丙有 25 立方的货物，只有 2 吨，货流也都是从上海到洛杉矶，正常情况下，某甲和某乙需要各订一个 20 英尺的集装箱……

某丁在洛杉矶生产的产品，需要一种特殊的 40 英尺集装箱运输（特种箱），但由于此类货源是单向货源，所以每次某甲还需要付钱将该空箱设备从上海调运到洛杉矶……

这个时候，如果有一个“集装箱共享”的信息撮合平台，那么：

某甲就有可能将其集装箱内多余的空间，分享给其他有同样需求的用户；

某乙和某丙，就有可能联合起来订一个 20 英尺的集装箱，实现“满舱（箱）满载”；

某丁将集装箱空载的这一航段的信息发布出去，向其他需求方提供运力资源。

而在最理想的状态下，甲、乙、丙的货物，最后都装到丁的箱子里去，这将使得相关各方的运输成本都得以大大降低。



有人可能会质疑，某乙已经和某丙拼一个小箱，还有必要再去跟别人拼吗？确实，单独就海运舱位费而言，两者差别并不大，但如果考虑到两头的装卸费、拖车费，这中间的差别，可能比“滴滴专车”和“滴滴拼车”之间的差价还要大。

总之，共享经济的最大意义，就在于通过闲置资源的使用权交易，实现资源的最优匹配。当然，在此过程中，还需要解决技术、规则、标准、服务、监督等一系列问题，但从发展方向看，这恐怕已经成为一种趋势。【航运界】

