

时事经济与航运

中国海洋运输情报网主办

2017 年 9 月 27 日 (第 1706 期)

- ✧ 以“四新”促“四化”积极推动新旧动能转换 1
- ✧ 集装箱就是航运业内标准化精髓的一种体现 2
- ✧ 淡水河谷 VLOC 船队下的中韩暗战 4
- ✧ 从达飞订造新船透视班轮市场 5

以“四新”促“四化”积极推动新旧动能转换

9 月 23 日，首届“国研智库·新旧动能转换泉城论坛”在济南举行，针对山东新旧动能综合试验区的情况，山东省常务副省长李群进行了介绍和阐述，他指出，山东省是经济大省、文化大省、人口大省，目前，山东面临的头号任务就是实现由大省到强省的转变。

“实施新旧动能转换，一方面是山东省在积极落实和贯彻党中央国务院决策；另一方面也是山东省实现由大变强，走在前列的关键。”李群指出，实施新旧动能转换，要通过“四新”促“四化”，根本还是要提高经济发展质量和效益，推动经济的转型和升级。

对于山东省创建新旧动能转换综合试验区的情况，李群也进行了初步介绍。目前，规划总体情况已经报给国务院，有关部门正在进行意见征求和修改。将用工程的方法和思路推进山东省新旧动能转换，特别是建立“四新”项目库和以大数据为依托的项目管理服务平台，明确任务书、路线图和时间表，集中力量抓好一批重大项目，加快培育蕴含在民生当中的各个领域新动能。

新旧动能转换助力山东走在前列

李群介绍，2013 年 11 月，习近平总书记视察山东时，要求山东创造性地贯彻中央的决策部署，努力在全面建成小康社会进程中走在前列。

今年 4 月份，李克强总理视察山东，希望山东在全国推进新旧动能转换上发挥关键性作用。今年 6 月，山东省在第 11 届党代会上提出，以推进供给侧改革为主线，把加快新旧动能转换作为统领经济发展的重大工程，积极创建国家新旧动能转换综合试验区。

这是山东省委、省政府认真领会习近平总书记的重要指示精神，贯彻党中央国务院的决策部署，把握和引领经济社会新常态，落实新的发展理念，积极推进供给侧结构性改革，推动山东的经济发展，实现凤凰涅槃、欲火重生，就是实现由大到强的战略性转变。

李群指出，山东是我们国家由南向北扩充开放，由东向西梯度发展的重要的战略节点，只有在新旧动能转换上发挥关键作用，才能为国家的南北发展格局争得主动，赢得先机，山东才能真正走在前列。

李群认为，实施新旧动能转换这项重大工程，根本还是要提高经济发展的质量和效益，推动经济的转型和升级。新旧动能转换这项重大工程，核心还是要通过“四新”促“四化”，发展新技术、新产业、新业态、新模式，实现产业的智慧化，智慧的产业化，

跨界的融合化，品牌的高端化，从而实现传统产业提质效，新兴产业提规模，跨界融合提潜能，品牌高端提价值。

创新是新旧动能转换的主导力量，要坚持创新第一理念、科技第一生产力、创新驱动第一动力、人才第一资源这四个“第一”，瞄准科技前沿领域，追赶世界创新发展的脚步。加快新旧动能转换一定要紧盯全球新科技、新产业的发展趋势。

山东将在高端装备制造、高端化工、信息产业、能源原材料、海洋经济、现代农业、文化产业、医养健康、旅游产业和现代金融等十大产业，争取实现新旧动能转换率先突破。在这些领域率先突破努力做大做强，带动全省的产业结构和布局的不断优化升级。

用工程的方法和思路推进

加快新旧动能的转换是山东发展的一个重要机遇，也是一个难得的窗口期，这是中央赋予山东的重大责任和历史使命。现在山东全省上下思想认识高度统一，各项工作在全面推进，国家新旧动能转换综合实验区的总体方案和总体规划的编制工作正在有序地开展，目前规划总体方案已经报国务院，正在有关部委进行征求意见和修改。

推进新旧动能转换还要在全球范围内找准定位，新旧动能转换重大工程要以世界眼光谋划发展，与国际标准进行对接，向一流指标看齐，彰显出山东特色和本土的优势，打造践行新发展理念的高地，推进供给侧结构性改革的高地，对接国家发展战略的高地，承接南北转型发展的高地。

要坚定不移地在推进新旧动能转换过程当中扩大开放，积极地融入“一带一路”建设，对接京津冀协同发展、长江经济带、军民融合深度发展等国家的重大战略，聚焦保障新旧动能转换，搞好区域统筹，城乡统筹，陆海统筹以及节能减排的统筹，打造一个精简高效的政务生态，富有活力的创新创业生态，彰显魅力的自然生态和诚信法治的社会生态。

“山东的新旧动能转换，将用工程的方法和思路来进行推进。”李群说，特别是要建立四新项目库和以大数据为依托的项目管理的服务平台，明确任务书、路线图和时间表，集中力量抓好一批重大项目，加快培育蕴含在民生当中的各个领域新的动能，做到任务实、措施实、效果实，促进创新发展，持续发展和引领、领先发展。济南市是山东省的省会，是山东区域发展重大战略实施的重要支点，将在全省经济社会发展中发挥着重要带动作用。

对于济南市建设新旧动能先行区的意义，李群表示，近两年，济南大力实施开放、融合、聚焦这三大战略，着力打造全国区域性的经济、金融、物流和科技创新的中心，全面建成与经济文化强省相适应的现代泉城。这方面不断取得新的进展和新的突破。

特别是在实施新旧动能转换这项重大工程当中，济南发挥省会优势，勇担当，有作为，走在前列，积极承担起建设全省新旧动能转换先行区的重任，率先创新体制机制，高标准开展了先行区的规划编制，推进了携河北跨发展战略，迅速启动和实施了一批重大项目，成为国家新旧动能转换综合实验区的先行者和排头兵。

山东省委、省政府全力支持济南在新旧动能转换中先行先试，济南市一定能够抓住先行区的建设机遇，实现跨越式发展，创造全省乃至全国新旧动能转换可复制、可推广和可借鉴的经验。[返回](#)

集装箱就是航运业内标准化精髓的一种体现

从大数据与航运业结合的案例中，不论是阿里巴巴联姻马士基航运推出“舱位宝”，中远海运集团与阿里巴巴确定将中远海运集装箱拼箱业务在一达通外贸综合服务平台上线，达飞轮船与阿里巴巴展开合作，国际物流服务平台“运去哪”与马士基航运联手打造互联网订舱新模式——“集运头等舱”，还是马士基集团宣布与IBM公司合作，成功完成了第一个区块链测试，通过这一系列的事件不难发现，集装箱班轮业是航运业与“互联网+”和大数据“牵手”最积极的领域，原因何在？

亿海蓝高级副总裁刘倩文认为，大数据之所以先和集装箱领域融合是因为集装箱是标准化的典范。

上海国际航运研究中心信息化研究室、港航大数据实验室主任徐凯表示，不论是物联网还是电子商务，他们都存在自动化和标准化的特点，集装箱就是航运业内标准化精髓的一种体现。有一种说法是：集装箱改变世界。实际上，我们是通过把货物运输标准化了以后来改变航运业原有的运输方式。我们不仅可以把小批量的货物精准装船，同时还能把不同的货物通过拼箱来运输。这些都是集装箱化带给我们的好处。集装箱化的本质就是标准化的体现，这与“互联网+”中服务于长尾市场中小客户的模块化服务思想相一致。是通过标准化和精细化来把原来一些粗放的管理变成精细的管理，将高成本单一化的服务变为低成本可配置的服务，变成可度量、可控制和有尺寸的管理和服务，对传统的商业模式进行改进。标准化是对整个行业的一种改良。打个比方，原来各品牌的手机充电接口各不相同，充电器的通用性、灵活性都不好，但是后来进化成了标准接口，就是一种进步，也为大家带来了便捷。这种标准化对船舶、航运、港口行业来说就是一种直接的进步。正是因为集装箱的标准化，从而才使得通过智能化手段比如摄像头等能够更好地进行箱号和货物识别，获得第一手的大数据，从方法上来看，对集装箱进行大数据统计也更容易。业内还有人士认为，相比干散货、油轮运输，集装箱船班次密、周转快，更有“大数据”的生成基础与深度资源，具备开展“大数据”研发和应用的优势。集运联盟形成了“航线群”、“运力群”与货载流、资金流、信息流，无论体量、传速均远远超过了其他运输方式，便于构建“大数据”模式。

据刘倩文介绍，散货船和油运市场虽不像集装箱班轮业最近表现突出，频频与电商牵手，但也深受大数据的影响。大数据之所以先和集装箱领域融合是因为集装箱是标准化的典范，而散货相对来说很多方面都没有标准化，所以对于非标准化的领域通过物联网做大数据的难度就更高。但从目前的情况来看，大数据也可以作用于散货船和油运市场。可以通过分析掌握的全样本大数据 AIS，分析和测算出一艘散货船装载的是煤还是钢，甚至可以根据 AIS 的数据间接地预测到货流，不仅可以知道船，还可以知道货，准确度虽然会受各种因素的影响，但效果十分有效。尤其对大船的预测准确率更高。在这方面已经有一些成功的案例，包括我们知道的国际上的很多数据服务商，Clarkson、Marintrafic、国内的亿海蓝等，他们都有平台可以查询 AIS 数据，以及利用某些工具查看某一类型船舶的运营情况。

刘倩文说，亿海蓝公司在 AIS 数据基础上，加入了一些其他维度的信息和数据，如船舶的类型和吃水量等数据，能推断出大宗商品的流量和流向信息。比如铁矿石和煤炭，他们的运输船型相对单一，大多都是海岬型船或是巴拿马型船，如果还知道它们是从哪些港口出发的，哪些港口卸货的，基于这些数据，我们就可以很精确地推算出大宗商品，包括铁矿石、煤炭、原油、粮食，还有 LNG 等，这些大的和国家的宏观发展、经济发展相关的大宗商品信息基本上都能推算出来。此外，亿海蓝通过收购一些拥有大数据资源的公司比如集卡拖车软件公司金科信、集装箱动态查询 I 跟踪等等获得大量数据，通过整合船、箱、车的数据来解决供应链上的数据整合。通过供应链的整合，一方面可以在信息整合的基础上推出信息化的整合方案，另一方面可以帮助货主追踪他们所有货物运输的全球状况。下一步，这些有价值的数据还可以帮助客户更准确、更快速地描绘出宏观数据，甚至可以细分到每一个货种。

全球贸易 90% 依靠海运完成，航运业的发展直观反映全球经济的发展变化。掌握航运大数据，对分析整个世界经济贸易的变化和发展趋势，挖掘新的投资机会意义重大。没有大数据我们等于在盲人摸象，数据就在那里，我们只需要换一个角度，关注细节和结构，结论往往就会发生变化；在大数据中通过对一些细节的分析，就可以看到事物的本来面貌。[返回](#)

淡水河谷 VL0C 船队下的中韩暗战

淡水河谷又一次成功引爆市场，无论船市还是散运市场。据外媒报道，淡水河谷已经与 7 家航运企业签署长期包运合同（COA），并将订造至少 30 艘超大型矿砂船（VL0C）。多家航运企业已经开始与相关船东进行协商。

作为全球最大的铁矿石供应商，淡水河谷曾披露 100 艘 VL0C 的运营目标，锁定全球产能。而伴随着其船队更新计划的启动，低迷许久的市场显得兴奋不已。但此番“波澜壮阔”的结局是皆大欢喜，还是大喜过望，也只能“走一步看一步”。

中韩航企瞄准 30 艘新造 VL0C

根据报道，此次与淡水河谷签署 COA 的 7 家航运企业均为中韩企业，包括韩国 Polaris Shipping、泛洋海运、H-Line Shipping、SK Shipping 和大韩海运，以及工银租赁和中国矿运，COA 期限为 20~25 年。

Polaris 将订造 10 艘 VL0C；工银租赁订造 6 艘；中国矿运和泛洋海运将各分别订造 4 艘；H-Line Shipping、SK Shipping 和大韩海运将分别订造 2 艘。COA 的具体价格尚未公布。

《航运交易公报》记者从工银租赁证实了其 6 艘 VL0C 的订造事宜，但工银租赁透露上述消息的准确性仍待核实。

不难看出，中韩航运企业在 VL0C 公共承运上已经展开“角逐”，中韩也是铁矿石的主要进口国。去年，淡水河谷便通过 COA 的形式，以中国多家航运央企为船东订造 30 艘 VL0C。其中，招商轮船、中国矿运和工银租赁 3 家各锁定 10 艘。此外，自 2014 年以来淡水河谷陆续向中国企业出售 17 艘 VL0C，在这一过程中，中国船东成为 VL0C 市场的主要参与者。截至去年年底，招商轮船、工银租赁、中国矿运为全球前 3 大 VL0C 船东，加上该 30 艘 VL0C 潜在订单，中国船东 VL0C 运力仍将保持行业领先地位。

彼时，《航运交易公报》记者曾分析，根据淡水河谷每年运往中国的铁矿石量，新造 30 艘 VL0C 还远远不够。首先，淡水河谷新开掘的新矿山将于明年投产，届时其铁矿石产量每年将增加 9000 万吨，其中 70%销往中国，即新投产矿山的铁矿每年将有约 6300 万吨运往中国。而一艘 40 万吨级 VL0C 每年可完成巴西—中国航次约 4 个，年运量约 160 万吨，由此可推算出 30 艘 VL0C 年运量约为 4800 万吨，与每年 6300 万吨的增量相比尚显不足。其次，淡水河谷原 35 艘 VL0C 中，约 20 艘于 1995—1996 年由单壳 VLCC 改造而来，至今已有 20 年船龄，虽然设计年限为 25 年左右，但由于磨损厉害，预计将于 2016—2017 年退役。由此可以推算，30 艘 VL0C 只是先行建造，将另有 20~30 艘 VL0C 需要新造。

早在 8 月，淡水河谷便瞄准符合 IMO Tier III 标准的 LNG 动力船，计划通过签署租赁合同更新 12 艘 VL0C。根据报道，因“Stellar Dais”轮悲剧，淡水河谷提前更新船队，分批替换老龄 VL0C，每 6 个月替换一批，每批次 12 艘。按照市场行情，该批船舶总订单金额价值约 10 亿美元。

自 1973 年将第一批铁矿石运往中国以来，淡水河谷已与中国企业建立了长达 40 多年的合作关系。去年其与中国的合作更加密切，分别与中远海运集团、招商轮船、工银租赁等中国企业签订长达 27 年的铁矿石运输协议，当年淡水河谷出口中国的铁矿石约 2 亿吨。基于此，淡水河谷大幅提升产量，去年铁矿石产量达到创纪录的 3.488 亿吨；今年二季度达到 9180 万吨，为历史同期最高，同比增长 5.8%。

然而，淡水河谷大幅度提升出口至中国铁矿石数量，面临的是中国愈加严苛的钢铁行业“去产能”要求。从去年开始，中国计划用 5 年时间实现再压减 1 亿~1.5 亿吨钢铁产能的任务；今年的“去产能”目标是 5000 万吨。日前，环保部更是发布“史上最严”环境治理方案，10 月开始京津冀地区水泥全停产，钢铁减 50%产能。冶金行业专业

人士表示，中国钢铁正在进入“减量发展”时代。而这个过程必然较长，钢铁行业可能要经历 10 年乃至更长的困难期。

中国船企胜算几何

淡水河谷船队更新计划着实为低迷的新造船市场带来生机。根据消息援引的一位新造船经纪人估计，淡水河谷这批 VL0C 造价至少为每艘 7500 万美元，而船企能提供的交付日期只能从 2019 年年底开始。目前船企在与相关航运企业进行协商，这些船企包括扬子江船业、渤海重工和青岛北船重工，此外还有韩国现代重工。经纪人认为，日韩船企提供的报价没有竞争力，淡水河谷的这批 VL0C 建造或将由中国船企包揽。但市场人士也分析指出，船东会更倾向在所在国的船企订造，这对于日后的船舶融资将更有利，而淡水河谷该批 VL0C 中，韩国航运企业锁定其中 20 艘，占更大比重。

中韩船企之间势必就该笔订单展开较量。据韩媒最新消息显示，第一笔 10+5 艘总计 11.25 亿美元订单已经正式确认，韩国现代重工成为首个幸运儿。船东方为 Polaris，单船价格超过 7500 万美元，前 10 艘将在 2019 年底至 2020 年初陆续交付。而此次订单也是现代重工今年从 Polaris 获得的第二笔 VL0C 订单。6 月份，Polaris 曾在现代重工订造了 3 艘规模较小的 VL0C，交付期定于 2010 年，同样与淡水河谷签署了长期包运合同。

在此前，淡水河谷在中国船企已经陆续订造超过 40 艘 VL0C。2008 年在熔盛重工订造 12 艘 40 万吨 VL0C；去年，淡水河谷在中国再次订造 30 艘 VL0C，所有订单均由中国船企包揽。其中，上海外高桥造船接获 14 艘（中海工业承建 5 艘）；青岛北船重工 8 艘；扬子江船业 6 艘；招商局重工 2 艘。据悉，青岛北船重工为招商轮船和工银租赁的首制 VL0C 9 月 19 日在青岛出坞，预计明年 4 月交付；上海外高桥造船计划于今年年底交付第一艘。

根据外媒消息，目前淡水河谷正在为这批 VL0C 测算费率，由于租金压力，船东将无法赚取丰厚利润，因此将与船企议价。《航运交易公报》记者采访多位船企人士获悉，此次 VL0C 订单，淡水河谷将不参与技术谈判，但尽管如此，从目前市场价来看，船企的利润空间有限，国有船企在有政府补贴的情况下，盈利也较为勉强。

目前接获 VL0C 订单数量最多的上海外高桥造船并未因此有所斩获，反而进行了大幅的资产减值计提（去年，上海外高桥造船的船舶产品计提 11.89 亿元的资产减值损失）。上海外高桥造船承接的 14 艘新型 VL0C 为首次建造，由于钢材价格上涨等因素，上海外高桥造船预测这批 VL0C 的建造成本将超过合同预计总收入，对这批 VL0C 计提 6.04 亿元的存货跌价准备。因此，市场分析，上海外高桥造船或退出此次的订单竞争。

但无疑，承建该批 VL0C 对于提升中国制造能力和船企竞争力具有显著意义。据悉，青岛北船重工此次的首制 VL0C 首次推行 LNG Ready、货物液化、航速双程优化等解决方案，具有重要的行业引领价值，日油耗可降低 20 吨，单位重量铁矿石运输成本较 20 万吨级散货船下降 30%，船舶能效设计指数低于目前国际标准 20%。船舶制造业作为中国少数具有国际竞争力的产业，近年来由于产能低下、竞争力不强等因素，始终难以赶超日韩等造船强国。加强中国船企的竞争力已成为提升船舶制造业整体水平的首要任务。

[返回](#)

从达飞订造新船透视班轮市场

近两年班轮市场大事频出，格局振宕，近期的一个大事件则是达飞轮船宣布订造 9 艘 2.2 万 TEU 型船。造船嘛，本来也不算什么大新闻，但是得看放在哪个时间点上。

首先，这是继 7 月份中远海运集团宣布收购东方海外之后爆出的消息。达飞目前排名全球第三，但是如果前述收购顺利完成，就将变为第四位，那么，达飞订造新船是希望重夺第三位吗？

其次，2.2 万 TEU 型船面世后将成为全球最大集装箱船，无疑将是一个新纪录。目前全球最大集装箱船属于东方海外旗下 21413TEU 型系列船。达飞为何一定要将全球最大集装箱船的纪录揽入怀中呢？或者说，为何一定要造全球最大集装箱船呢？这些大船未来投放至哪些航线和港口呢？

再次，此次 2.2 万 TEU 型船订单是班轮市场近两年来首次斩获超大型集装箱船订单。在运力供需尚未均衡的当下，达飞作为班轮巨头，并未带头控制运力，反而一马当先订造大型集装箱船，何来的底气？是因为达飞对未来市场走势相当看好并充满自信吗？

最后，此次达飞订造的是双燃料动力船，这恐怕也是创举之一。此举对于 LNG 动力在远洋集装箱船上的应用有何推动作用？当前 LNG 动力船发展现状如何？

管中窥豹。不妨以达飞订造新船来透视当前的班轮市场，或许我们也就不难理解达飞订造新船的真正意图。

达飞订造新船的内在原因在于其上半年业绩非常亮眼，盈利 3.06 亿美元，是上半年全球盈利最高的班轮公司。因此，财务稳健的达飞为订造新船准备了充实的“弹药”。

上半年业绩亮眼，下半年持续改善

9 月 15 日，达飞轮船（达飞）正式确认订造 9 艘 2.2 万 TEU 型船的消息，这一消息伴随着其二季度财报一同到来。随后的 9 月 19 日，达飞与中船集团在法国法赛正式签订上述船舶的建造合同。

尽管姗姗来迟，但达飞这份相较其他班轮公司较晚发布的二季度成绩单却让人惊喜。二季度，达飞货量强劲增长 33.3%；收入强劲增长 56.8%；息税前利润率为 8.9%；净利达到 2.19 亿美元。

在公布财务业绩时，达飞集团首席执行官鲁道夫·沙迪表示：“本集团在二季度发布了良好的财务业绩，核心息税前利润大幅上涨，这得益于我们的盈利增长策略。达飞再次胜过行业平均水平，展示出我们运营管理的卓越以及其战略的相关性。”

协同效应

4 月 1 日，达飞与中远海运集运、长荣海运与东方海外组建的海洋联盟正式运营。海洋联盟初始投入 350 艘船、350 万 TEU 运力在 41 条航线上，平均船型达到 10051TEU。海洋联盟的 41 条航线具体包括 6 条亚洲—北欧航线、5 条亚洲—地中海航线、13 条美洲航线、7 条美东航线、3 条跨大西洋航线、5 条远东—波湾航线及 2 条远东—红海航线。在新联盟的带动下，二季度，达飞大部分航线运价均取得上涨，二季度单箱收入同比增长 12.5%。可以说，二季度，海洋联盟 4 家成员企业均获得盈利“战绩”，不得不说联盟成员之间的协同效应起到了积极作用。

与马士基集团、中远海运集团一样，达飞旗下除了集运业务之外，同样也有港口业务。达飞的港口投资遍布全球，上半年港口投资有进有出。4 月 26 日，达飞与印度领先的港口基础设施开发商 Adani Ports 签署一项合资协议，双方将共同经营印度蒙德拉港的新集装箱码头。6 月 30 日，达飞就出售洛杉矶全球门户南港（GGs）90% 股权签署具有约束力的协议，交易代价为 8.17 亿美元。处置 GGS 使达飞能够完成 2015 年 12 月收购东方海皇（NOL）后通知的财务去杠杆化计划，预计此次交易将于年底结束。

在集运业务方面，达飞同样注重远洋与区域的结合。6 月 12 日，达飞与马士基航运宣布，已经签署一项具有约束力的协议，达飞将收购马士基航运旗下的 Mercosul Line。Mercosul Line 是巴西班轮公司之一，收购 Mercosul Line 将加强达飞的南美洲航线服务，特别是在巴西的沿海运输和“门到门”服务。收购 Mercosul Line 之后，达飞将在南美洲、北欧和地中海之间提供新的服务。

相关专家向《航运交易公报》记者指出，达飞在整合并购的对象选择上一直秉承挑选在细分市场有经营特色的班轮公司。收购后，保留这些班轮公司的品牌和运营团队，以持续发挥其市场影响力。这些班轮公司得益于达飞在船舶租赁、操作以及全球网络等方面的协同效应，部分强化了其市场地位。反过来，这种保留品牌和经营团队的方式也

使达飞获益，带来细分市场的客户，为达飞全球网络提供客源反哺；客户在区域市场和全球市场的延伸，也扩大了达飞航线的市场覆盖面和渗透度。

的确如此，达飞在去年完成收购 NOL 之后，与旗下的美总轮船整合后带来的协同效应已经在业绩上大为改观。从表 1 可以看到，达飞上半年实现营业收入为 101.69 亿美元，NOL 实现营业收入为 26.86 亿美元，占收入份额的 26.41%；达飞上半年实现净利为 3.06 亿美元，NOL 实现净利为 1.15 亿美元，占利润份额的 37.58%。达飞上半年业绩与去年上半年还未完成收购 NOL 时的业绩对比，相差巨大。

财务稳健

上半年达飞实现净利为 3.06 亿美元，可以说，这是目前已经宣布业绩的上市公司中最好业绩，超过马士基航运上半年盈利额 2.73 亿美元。无怪乎，达飞表示，基于二季度业绩，将再次将自身定位为全球班轮市场中息税前利润率（EBIT）表现最好的“玩家”。鉴于运价最近的趋势，不包括燃料价格和汇率的重大变化，达飞预计下半年与上半年相比将继续改善其经营业绩。

截至 6 月 30 日，达飞获得的各类金融机构授出的未完成贷款融资为 3.21 亿美元，期限从 15 个月到 2.8 年不等，平均期限约为 1.7 年。7 月初，达飞发行 6.5 亿欧元的新债券，以在其他债券到期日进行再融资。此外，达飞还与其核心银行合作伙伴达成一项新的循环信贷额度为 2.05 亿美元的协议。

截至 6 月 30 日，达飞流动资金总额为 14.773 亿美元（去年 12 月 31 日为 19.82 亿美元），可以说，财务状况相当稳健。因此，7 月 3 日，标准普尔将达飞的信用评级修正为 B，前景乐观。

手握大量现金，为了跟上市场增长和集团需求，达飞董事会批准 9 艘 2.2 万 TEU 型船的订单。第一艘船将在 2019 年年底投入使用，此次订单将进一步降低单位运输成本，特别是在亚欧航线上。目前达飞尚未披露新船的造价，按照市场此前的披露，每艘船舶造价在 1.5 亿~1.6 亿美元，总订单额将超过 14 亿美元。按照交船的时间计算，第一艘船在两年后交付，加上融资时间，这笔资金对于达飞而言问题不大。

此外，还应该注意到，达飞此笔新船建造订单指令是在鲁道夫·沙迪的麾下发出。2 月 8 日，达飞董事会任命鲁道夫·沙迪为集团首席执行官。相比其他大型班轮公司的掌舵人，1970 年出生的鲁道夫·沙迪显然是“少壮派”，其行事较为果断。此前，正是鲁道夫·沙迪主导达飞成功收购 NOL 及海洋联盟的谈判。

尽管达飞订造大船的行为备受指责，比如德鲁里的一份报告认为，从整个班轮市场来看，达飞没有必要订造这批大船。这份订单无异于在已经非常拥挤的海域里再投放一批大船，由此增加的成本最终必然是由整个集运业来承担的。

但是，对于鲁道夫·沙迪以及达飞而言，只要集团有需求，只要资金能满足，只要成本能控制，订造新船并非是什么大事和难事。实际上，对于班轮巨头而言，作出任何决定的出发点都是从企业利益出发，至于此举是否遭致批评，是否会引发建造大型集装箱船竞赛，是否会导致行业低迷，“与卿何干”啊！

达飞订造新船的外在原因在于，联盟内外都需要提升自身竞争力。联盟内，需要与中远海运集运“扳手腕”；联盟外，同样需要与强大竞争对手“拼刺刀”。

联盟内争座次，联盟外忙竞争

基于班轮市场的激烈竞争程度以及市场趋于低速增长，大型班轮公司一方面忙于收购整合提升自身力量；另一方面忙着拉拢小伙伴，以形成联盟的竞争态势，达飞自然也不例外。在 2013 年 6 月宣布与马士基航运、地中海航运组建 P3，一年后遭受中国商务部的禁令，达飞黯然出局；随后，2014 年 9 月，达飞与中海集运、阿拉伯轮船组成 O3。伴随着一系列收购整合之后，去年 4 月，达飞、中远海运集运、长荣海运以及东方海外宣布组建海洋联盟，并于今年 4 月 1 日正式运营。

联盟内谁是“老大”

在海洋联盟，目前达飞运力规模超过中远海运集运 68 万 TEU，位居联盟“老大”。但达飞的“老大”地位是短暂的，因为中远海运集运的运力规模在完成收购东方海外之后将超越达飞轮船成为全球第三，成功跻身第一梯队。

根据 Alphaliner 截至 9 月 20 日的数据，中远海运集运现排名为全球第四位，东方海外排名为全球第七位，双方合计运力规模达到 249.62 万 TEU，略超达飞；倘若加上现有手持订单的话，中远海运集运和东方海外将合计拥有 307.27 万 TEU 的运力规模，超越达飞运力规模达到 23.79 万 TEU（见表 2）。当然，这个差距的计算已将达飞 9 艘 2.2 万 TEU 型船订单计算在内，倘若没有这笔订单的话，双方差距将达到 43.59 万 TEU。

在海洋联盟内，随着中远海运集团对东方海外并购的逐步完成，4 家成员未来将变成 3 家，中远海运集运携运力规模以及大船规模上的优势，势必将增加在海洋联盟中的话语权。根据上述运力数据，很难说达飞订造新船一定是为了弥补与中远海运集运的差距，重夺全球第三的位置。但显然，此举向海洋联盟内成员甚至是整个班轮市场显示了达飞的雄心壮志，9 艘 2.2 万 TEU 型船完全可以单独组建一条亚欧航线，而且是一条成本极具竞争力的航线。

此外，达飞在半年报中披露，海洋联盟每年的运量规模将达到 1800 万 TEU，达飞的贡献达到 36%。显然，海洋联盟内的“老大”之争势必还将进行下去。

联盟外谁是“大佬”

尽管在海洋联盟内，达飞与中远海运集运为“老大”地位明争暗斗，但从二季度的经营业绩来看，海洋联盟表现非常亮眼。因此，保证海洋联盟在市场上的优势地位是达飞和中远海运集运以及其他成员必须做的事情。

从两条主干航线来看，海洋联盟总体上还是占据份额优势。以 Alphaliner 截至 7 月 1 日的数据，在远东至欧洲航线上，2M+现代商船占据 39%的市场份额；海洋联盟紧随其后，占据 35%的市场份额；THE Alliance 占据 25%的市场份额（见图 1）。在远东至北美航线上，海洋联盟则独占鳌头，占据 41%的市场份额；THE Alliance 占据 27%的市场份额；2M+现代商船占据 23%的市场份额。

作为一家雄心勃勃的班轮巨头，达飞的目标除了保证海洋联盟的竞争力外，最主要的还是提升自身的竞争力，这就需要将视线从海洋联盟投向整个市场。要做到“人无我有、人有我优”，这也是达飞订造新船的原因之一。

从主要班轮公司各船型以及订单数据来看，目前全球 8 家班轮公司运营或拥有 1.8 万 TEU 以上型船订单。截至 8 月 1 日，马士基航运现有 23 艘、订单 8 艘；地中海航运现有 20 艘；中远海运集运现有 5 艘、订单 17 艘；赫伯罗特现有 6 艘；长荣海运订单 11 艘；东方海外现有 1 艘、订单 5 艘；商船三井现有 3 艘、订单 3 艘。相比之下，达飞仅有 3 艘订单，为此也不难理解达飞为何要建造 9 艘 2.2 万 TEU 型船了。加上 9 艘订单，达飞也就 12 艘超大型集装箱船，数量依然在马士基航运、中远海运集运及地中海航运之后，从联盟层面计算的话，海洋联盟拥有（包括订单）1.8 万 TEU 型船为 40 艘，依然少于 2M 的 51 艘。在 1.33 万~1.8 万 TEU 型船方面，海洋联盟将拥有（包括订单）65 艘，超过 2M 的 49 艘。

达飞订造新船的市场原因在于，竞争激烈的亚欧航线上，成本竞争压过一切。未来市场主要取决于供需态势，但再差的“江湖”从来也不缺乏“英雄”。

亚欧航线看成本，未来市场看供需

达飞订造 2.2 万 TEU 型船，使得沉寂一段时间的超大型集装箱订单重回市场。当前略显复苏实则脆弱的市场何以抵挡这笔订单掀起的波澜？1.8 万 TEU 以上超大型船目前唯一的投放航线——亚欧航线也将迎来挑战，越来越多的超大型集装箱船蜂拥而至，以成本为目的而投入的初始考量似乎又回到同一起跑线。

另一个看点就是，据传达飞此番订造的是双燃料动力船，使用的是燃油和 LNG 双动力。当前的 LNG 动力船发展现状如何？达飞此举是否会推动 LNG 动力在远洋集装箱船的进一步使用？

超大型船之争

班轮市场情报提供商 SeaIntel 表示，截至 7 月底，在运营的 1.8 万 TEU 以上超大型船为 58 艘，另有 47 艘即将交付，这些船舶主要在今明两年交付。

根据 Alphaliner 截至 8 月 1 日的数据，截至去年年底，班轮市场上共有 47 艘 1.8 万 TEU 以上型船在运营；截至今年年底这一数字将增至 70 艘；截至明年年底，这一数字将增至 100 艘。可以看出，今明两年将是超大型集装箱船的交付高峰期。

由于港口设施、水深以及航道条件的限制，目前，1.8 万 TEU 以上型船全部投放于亚欧航线。目前，这些超大型集装箱船占该贸易航线 35% 的市场份额。SeaIntel 预计，如果亚欧航线部署的运力在未来两年内年均增长 5%，那么到明年年底超大型集装箱船占该贸易航线的市场份额将升至 61%，接近目前的两倍。

根据 Alphaliner 截至 8 月 1 日的数据，目前班轮市场中各船型的投放航线上，远东至欧洲航线上投放 58 艘 1.8 万 TEU 以上型船，也是当前市场上 1.8 万 TEU 以上型船的全部数量（见表 5）。随着亚欧航线船舶的升级，远东至北美以及中东航线上也开始有 1.3 万~1.8 万 TEU 型船投入，未来其他航线也将迎来船舶升级。

据克拉克森的统计，截至 8 月底，在亚欧航线上投放的船舶规模平均尺寸达到 13936TEU。不断投入的超大型集装箱船，推涨了亚欧航线的单船规模。目前，亚欧航线上最大的船舶为 21413TEU，超过平均单船规模的 1.5 倍。伴随着大型集装箱船的不断交付，亚欧航线上的单船规模将不断被推高。

自从马士基航运订造第一艘 1.8 万 TEU 型船开始，关于超大型集装箱船的争论从未平息。近期达飞订造新船又将这个话题推至台前，市场“玩家”们各有各的想法。

在上半年业绩电话会议上，赫伯罗特明确表示在未来几年内都没有订造新船计划，而是继续投资集装箱，每年的投资水平将达到 4 亿欧元左右。赫伯罗特认为，订造新船并不是必需，因为当前市场上现有的运力规模完全可以满足货量增长，因此预计班轮市场不会出现订单激增的现象。

马士基航运首席运营官庖索仁（Søren Toft）近日接受《劳氏日报》采访时表示，在可预见的将来，超大型集装箱船的“军备竞赛”正在走向终结。他认为四个因素限制了超大型集装箱船的使用：港口基础设施不足、航班发船频率下降、燃油价格起伏不定和贸易路径变化。同时，庖索仁说，由于市场上有一大批船处于闲置状态，所以可以确信现有的订单船舶运力已经完全超过需求（尽管目前的新船订单量处于历史最低点）。因此，马士基航运不会订造新船，只会收购二手船，或者收购一家企业，比如目前正在整合的汉堡南美。

亚欧航线之战

尽管竞争对手对于达飞订造新船有着不同看法，但是基于兵家必争的亚欧航线的重要性，达飞此举也不乏道理。中远海运集团副总经理黄小文在中远海控业绩发布会上表示，达飞订造大型集装箱船一方面为了增加运力规模；另一方面则是提高航线竞争力。未来在远东至西北欧航线上，1.4 万 TEU 型船基本上将会全部退出，取而代之的将是 2 万 TEU 以上型船。如果不投入大型集装箱船，单箱成本难以下降，竞争力就会欠缺。

而从主要班轮公司的运力布局来看，亚欧航线毋庸置疑是主干航线中的主干航线。从表 6 的统计数据来看，无论是目前排名前 7 大班轮公司，还是前 20 大班轮公司平均，或者是市场平均，远东至欧洲航线几乎都是第一航线，属于运力规模庞大的航线。对于达飞而言，其运力布局中，远东至欧洲航线占据 23% 的份额，远东至北美占据 20% 的份额，属于排名前两位的航线布局；前 20 大班轮公司平均运力布局下，远东至欧洲航线占据 24% 的份额，远东至北美航线占据 18% 的份额，同样居于前两位；市场平均运力布

局下，远东至欧洲航线占据 21%的份额，远东至北美航线占据 16%的份额，依然居于前两位。

达飞如此看重亚欧航线是不无道理的，除了其本身货量规模巨大之外，其未来走势也颇为乐观。从克拉克森的运量统计数据来看（见表 7），自 2010 年以来，除了 2012 年和 2015 年的西行方向的运量有所下降之外，其他年份的东西向航线运量都有增长。今年，远东至欧洲航线东行航线预计将完成运量为 790 万 TEU，同比增长 5.7%；西行航线预计将完成运量为 1590 万 TEU，同比增长 4.2%。2018 年，远东至欧洲航线东行航线预计将完成运量为 830 万 TEU，同比增长 5.2%；西行航线预计将完成运量为 1640 万 TEU，同比增长 3.5%。

运价方面，根据上海航运交易所发布的上海至欧洲基本港航线运价走势来看，也走出了去年跌宕起伏的态势，趋于平缓。我们也可以从班轮公司二季度业绩的相关数据来佐证。上半年，东方海外的亚欧航线实现收入为 5.26 亿美元，同比大增 48.5%。二季度，马士基航运的东西航线的平均运价为 2229 美元/FEU，同比增长 35.8%。

LNG 动力船之势

据传，达飞此次订造的是燃油和 LNG 的双燃料动力船，此前 LNG 动力在远洋集装箱船上的运用，还是阿拉伯轮船此前建造的 LNG Ready 船。

显然，作为船舶替代且环保的燃料，LNG 动力船的发展被寄予厚望，但这几年的发展却不尽如人意。去年年底，DNVGL 海事部首席执行官柯努特（KnutØrbeck-Nilssen）在接受《航运交易公报》采访时表示，LNG 动力船的数量在增长，但比预期的要慢。全球首艘以 LNG 为动力的非 LNG 运输船出现于 2000 年，截至去年 10 月，全球有 86 艘营运船舶在使用 LNG 燃料，另有 93 艘在订造中。而 ABS 相关人士同样表示，目前全球共销售出几百套燃气船舶主机，但多用于欧洲沿海排放控制区运营的小船和渡轮，大型商船的 LNG 动力应用尚在慢慢过渡。

LNG 作为船舶动力的前景除了受制于环保法规、能源价格之外，还有基础设施的建设，如 LNG 加注站等的建设情况。可喜的是，目前，全球 LNG 加注市场正在快速增长，预计将从去年的 24.864 亿美元增至 2023 年的 81.8735 亿美元，实现年复合增长率 64.7%，这也意味着 LNG 动力船和 LNG 燃料加注船市场未来将快速增长。

业内专家辛吉诚更是对 LNG 动力船的未来表达了乐观的态度。他表示，从长远的角度来看，未来全球范围内廉价石油资源的日趋枯竭已不可逆转，而日趋严格的环保法规和国际社会不断提升的环保意识，将进一步增加船舶使用燃油的成本。随着技术的不断进步，以 LNG 为代表的气体燃料使用成本有望进一步下降，LNG 在航运业取代燃油将是大势所趋。未来的船舶设计、建造、操作乃至航运企业的管理与航线分布都将随着 LNG 动力装置的采用而发生相应的转变。倘若如此，达飞此番订造双燃料动力船将迈出领先一步。[返回](#)

微信公众号“航运评论”



公众微博



安卓手机 APP



苹果手机 APP



自 2006 年开始原《信息传真》时事经济评论专刊改为《时事经济与航运》。《时事经济与航运》以全球宏观经济形势、国内政策变化趋势、国内外重大经济事件和航运市场、航运管理为主要研究、观察对象，即时分析。对涉及广泛的经济面各领域、各行业的发展走势，与经济相关的政策、社会、事件及其相互关系进行深入分析与精练解读决策咨询，旨在帮助企业高层决策人员获取对各类经济事件的分析观点和参考依据，以便做出科学有效的经营管理决策及适合市场的企业发展规划。

中国海洋运输情报网

联系电话：021-65853850-8006 传真：021-65373125

[http: //www.chinashippinginfo.net](http://www.chinashippinginfo.net)E-mail: tong@sisi-smu.org



上海国际航运研究中心 Powered by SISI
CHINA SHIPPING DATABASE
中国航运数据库