

时事经济与航运

中国海洋运输情报网主办

2017年6月28日 (第1680期)

◇ 中国将继续加快金融科技发展.....	1
◇ 第一季度集运公司业绩及未来行业趋势预期.....	2
◇ 海运软实力，重在“定规则”.....	8
◇ 冷箱“数字化”时代来临.....	11

中国将继续加快金融科技发展

“科技在越来越深刻影响人类社会的同时，也正在改变金融。”国务院发展研究中心金融研究所所长张承惠表示，中国将继续加快金融科技发展。

就“金融科技”这一话题，张承惠近日接受中国经济时报记者专访，详细阐述了她的对于科技与金融结合的发展阶段、科技如何改变金融、金融科技发展现状以及未来趋势的观点。

科技改变金融

“科技与金融结合已经历了三个发展阶段。”张承惠说，第一阶段，即金融机构运用IT技术来提高效率和降低成本，但效果并不明显。2008年以前，IT仅为金融机构的技术部门，并未介入核心业务，而且技术水平不高，缺少竞争动力。

第二阶段，即互联网金融时代。张承惠认为，这个时代的典型特征是非持牌机构利用信息技术进入高壁垒的金融领域。当时的背景是无监管、“互联网+”被政府广泛提倡、金融服务需求存在大量空白。这一时期，从事互联网金融的是大量科技公司，比如P2P公司，绝大多数创始人是科技人员；还有很多民营借道进入金融领域；同时，金融机构也有需求，希望通过新平台拓展业务。

第三个阶段，即FinTech（金融科技）和RegTech（监管科技）时代，也是现在所处的时代。张承惠说，FinTech，是在2010—2012年期间互联网金融大量爆发的挑战之下，金融机构开始觉醒的背景下出现的。金融科技相结合，开始推动业务和经营方式转型。RegTech，是在传统金融监管完全不能适应金融科技发展的背景下产生的。因为新IT技术改变了信息处理方式、信息渠道、风控方式和决策过程。

那么，当前金融科技发展现状如何？张承惠从七个方面进行了详细介绍。

一是互联网支付与移动支付。张承惠认为，这是当前发展最成熟，也是发展比较健康的金融科技。数据显示，2017年一季度，银行业金融机构共处理电子支付业务374亿笔，金额757万亿元。其中，网上支付业务113亿笔，金额659万亿元，同比分别增长8.17%和0.14%；移动支付业务93.04亿笔，金额60.65万亿元，同比分别增长65.71%和16.35%；第三方支付机构处理网络支付业务9470.90亿笔，金额26.47万亿元，同比分别增长60.13%和42.47%。

二是网络融资。主要包括P2P、小贷和众筹。P2P，2005年诞生于英国，2006年在美国上线，2007年中国第一家P2P平台上线。截至2016年末，我国已经有P2P平台4856家，投资者998万，融资者572万，贷款余额8300亿元。小贷主要分为两块：第一，互联网企业贷款，比如阿里小贷、京东白条、百度小贷，主要发放消费贷款和供应链融

资；第二，小贷公司建立网络平台。众筹发展较早，2001年美国出现第一家，但到中国较晚，2011年中国才有第一家众筹平台。众筹形式多样，包括捐赠、预售、债权众筹、股权众筹等。

三是智能投顾，也叫机器人理财。发源于美国，2016年美国智能投顾管理资产3000亿美元。中国2016年以后发展较快，目前有20家以上非持牌的智能投顾理财平台，持牌机构有招商证券的“摩羯智投”、广发证券的“贝塔牛”等。“智能投顾的未来前景非常好”，张承惠介绍说，智能投顾依靠算法和模型定制风险资产组合，利用大数据识别投资者真实偏好，可根据市场变化实时调整投资组合，主要投资于标准资产。

智能投顾的实效很好，并且效率远高于人工投顾。不过目前，我国在这方面还不太成熟。

四是区块链，也叫分布式账本技术。2008年由日本人创建，是目前最具颠覆性、挑战性、不确定性的技术，但得到了各国普遍的重视。其特点是去中介化、信息透明、难以篡改、可靠性强。其主要应用于数字货币，还应用于社会生活，比如金融交易记录等。2016年，我国在北京、上海、深圳、海南成立了多个“金融区块链合作联盟”。

五是网络征信、评级和贷后管理，主要是科技公司与银行等金融机构合作，实现优势互补。

六是网络交易平台，主要包括互联网保险和金融资产交易。

七是监管科技，可大幅降低合规成本，在反欺诈、网络安全等领域发挥了重要作用。

“科技正在越来越深刻地影响人类社会的同时，也正在改变金融。”张承惠表示，首先，科技助力我国进入无现金社会和信用社会。比如，买菜甚至乞讨都在使用二维码。去年我国扫码业务量增长了10倍以上。虽然目前我国现金支付比例仍高达70%（瑞典、丹麦仅3%），但未来现金支付比例降低是必然趋势。同时，我国也正在进入信用社会。比如，芝麻信用分用于多个生活场景，比央行信用库应用更广。其次，科技提升金融服务效率。比如，随时随地可以享受随身的金融服务；智能投顾使金融服务更加“便宜”等。最后，科技也给传统金融体系带来巨大挑战。比如，智能投顾虽能解决人力成本太高的问题，但或许会对金融就业、金融教育带来冲击；去中介也可能会颠覆金融版图；比特币等影子货币也可能影响货币政策的有效性；此外金融监管空白或将增大风险。

金融科技将加速发展

对于未来金融科技的发展趋势，张承惠认为，传统金融机构将越来越多地将金融科技作为转型和战略重构的重要内容和竞争的重要工具，并将加大与金融科技公司合作力度。科技公司未来将继续加快研发与金融相关的技术，中小科技公司将更多地寻求融合而不是颠覆传统金融体系，在征信、评级、贷后管理方面更多寻求与传统金融机构的合作，而互联网巨头则更多地将金融业务独立于传统的流量业务。各国的金融监管部门将普遍开始关注和研究开发适用于本国的RegTech。中国、俄罗斯、印度等国央行相继成立金融科技工作组，推动区块链和金融科技发展，并且明确FinTech需要监管，重点加强对P2P、众筹、数字货币交易的监管，持续关注技术风险和投资者保护。

张承惠表示，未来，中国将继续加快金融科技的发展。但她同时强调，一些与金融科技相关的问题需要深入研究。比如，个人信息和隐私保护，反洗钱、反恐怖融资以及反逃税，监管尺度的把握，分业监管与功能监管的协调，以及监管沙箱的运用等。[返回](#)

第一季度集运公司业绩及未来行业趋势预期

徐剑华教授表示：2017年第一季度，集运公司业绩已出，几家欢喜几家愁，而集装箱航运业正在向卖方市场发展。

1 马士基：亏损 6600 万美元

马士基航运第一季度净亏损 6600 万美元，而去年同期净利润是 3200 万美元。亏损的主要原因有两个，一是由于燃油价格上涨 80% 而增加燃油开支 5.69 亿美元，导致马士基航运的经营成本增加了 3.19 亿美元，至 73 亿美元。二是南北航线市场的复苏要慢于东西向主干航线市场。马士基航运在非洲、拉丁美洲和大洋洲市场深耕细作。虽然南北航线运价历来要比东西航线运价高 200~300 美元/FEU，但是在 2016 年这个规矩被打破了，而且到第三季度开始疲软了。

今年 1 月至 3 月，马士基航运东西向主干航线上的平均运价上涨 23%，至 2112 美元/FEU，但是同期南北航线上的平均运价下跌 4.3%，至 2017 美元/FEU，由此把公司整体运价上涨幅度拉低到 4.4%，至 1939 美元/FEU。

另一方面，马士基航运第一季度运量同比增长 10%，至 260 万 FEU，其中返程运量增长 16.1%。尤其在欧洲至亚洲航线上，增长更加明显。运量增长的主要原因一是运输需求明显上升，二是市场占有率扩大。

第一季度和 4 月份，马士基航运的运价一直在上升，可以看出集装箱航运市场继续在明显改善之中。

马士基收购汉堡南美的交易正在按计划进行中。如果监管机构顺利放行，到第四季度应该能够完成整个收购交易。这宗收购案将带来可观的收入、运量和市场份额提升。据马士基航运首席执行官施索仁估计，从 2019 年起，因协同效应增加的利润可达每年 3.5 亿至 4 亿美元。

由于对第一季度运量大幅增长的原因尚不明了，因此马士基决定不提高市场增长预测期。而且，去年这个时候韩进海运还在，这个因素可能会扭曲隔年直接比较的结果。

施索仁对于市场复苏的前景充满信心，认为集运市场的复苏已经确凿无疑。随着市场基本面的继续改善和运价的提升，马士基航运第二季度业绩有望进一步提升。

接下来要打的翻身仗是实现马士基航运的全年业绩扭亏为盈，即从 2016 年的亏损 3.84 亿美元变为 2017 年的净利润 10 亿美元。

马士基集团是行业的“领头马”，无论在集装箱航运、港口码头或是物流行业，都有着很大的话语权。马士基在去年一年里做的两件大事是年末宣布收购汉堡南美和年中开始的集团拆分与重组。

吊诡的是，第一季度马士基石油公司的净利润为 3.28 亿美元，同比增加 2.92 亿美元。2016 年 7 月，马士基集团拆分的第一条理由是集装箱运输板块和石油能源板块双双下跌，两者的轮动互补机制失效（参见《马士基巨变前夜的草蛇灰线》，“中国船检”2016 年第 10 期）。但是在今年第一季度，石油板块再次补贴集运板块。当然，这并不能改变马士基集团拆分的宏图大略。相反，这可能有利于马士基石油公司卖出一个好价钱。

等到马士基集团把能源业务剥离之后，马士基航运服务就成为马士基集团核心中的核心。在数字化、信息化的时代里，马士基在向联邦快递 (FedEx) 或联合包裹 (UPS) 这样的专业型物流企业看齐。

尽管改革是在航运业最凛冽的寒冬中发生的，但是马士基的处境相比其他的竞争对手来讲要好得多，在别人还在思考新联盟的重新组合或者公司生存问题的时候，马士基在研究战略布局。

在航运界风云激荡的日子里，马士基航运和地中海航运组建的 2M 联盟有十年的合作协议，他们将更加稳定地专注于自己的核心业务，以应对变幻莫测的市场。

如果有人从偶然的“马失前蹄”就认为马士基的时代已经结束了，那么还望他三思。

2 达飞：雄鹰展翅

2017 年第一季度达飞轮船 (CMA CGM) 继续延续 2016 年下半年的良好趋势。APL 业绩报告于 2016 年 4 月整合至集团一并计算，因此今年第一季度达飞集团包括 APL 在内的净利润为 8600 万美元，而上年同期亏损 1 亿美元。本季度净利润中，达飞轮船贡献

6000 万美元，APL 贡献 2600 万美元。由此可见，达飞收购 APL 还不足一年，仅本季度 APL 已转亏为盈，逐步发挥了整合后的协同效应。

从 2011 年至 2015 年，在军头伍逸松掌控期间，新加坡国有企业 APL 公司每年亏损额依次为 4.24 亿、2.50 亿、2.34 亿、1.39 和 0.98 亿美元，五年亏损累计总额高达 11.45 亿美元。而在他接手前的 2010 年，云杜斯掌管的 APL 盈利 4.92 亿美元。

2015 年年末，达飞击败竞争对手，成功收购了新加坡东方海皇以及其旗下从事集装箱航运与港口业务的美国总统轮船公司。

2016 年 7 月 18 日，达飞轮船宣布已进入强制收购东方海皇剩余股份的阶段。完成此项交易后，APL 的母公司东方海皇成为达飞的全资子公司，并且从新交所摘牌退市。半年后，APL 季度报告就扭亏为盈。

这份 24 亿美元的大手笔收购使得鲁道夫·沙迪（Rodolphe Saadé）荣登劳氏 2016 年度新闻人物，达飞也成了 2016 年最受人们关注的企业。

从 20 世纪 80 年代至 90 年代初期，许多全球承运商将富有创新精神的美国总统轮船公司（APL）奉为业界的标杆。美国总统轮船公司在 1997 年被新加坡国有企业东方海皇航运收购后，就成为了东方海皇旗下的集装箱航运公司，它创造了 83% 的集团收入。

在全球经济危机以前，美国总统轮船还常被作为航运业最赚钱的船公司之一加以引述。然而，在经济衰退和运力过剩对航运业的双重压制下，自 2011 年以来，APL 一直处于利润流失状态，再未实现过盈利。2010 年，美国总统轮船还是全球第四大集装箱航运公司，但是到 2015 年底，运力排名已跌到世界第 12 位。APL 公司在 16 家公司的七年累计业绩排名中列第 14 位。

伍逸松掌控以来，东方海皇有过多次失误。比如船队更新推迟太久，回避购买更大的船只，然后却在船价最贵的时候参与其中。

伍逸松变卖了东方海皇公司的许多资产，如舍弃了北美地区大约 95% 的底盘车；关停了西雅图和奥克兰的两个码头；关停了一些内陆集装箱堆场。2014 年还以 2 亿美元的价格出售 NOL 的新加坡总部大楼以偿还一部分债务。其中码头资产和物流资产，是业界公认的会下“金蛋”的优质资产。因此，有人认为，APL 公司本身基因优秀，那几年只是决策失误，才变成“落魄的凤凰不如鸡”。

收购东方海皇之后，达飞继续和亚洲的承运人一起合作，精心选择中远海运、长荣、东方海外组成了海洋联盟（Ocean Alliance），并于今年 4 月取代 O3 联盟。无论是过去的 O3 联盟，还是 4 月刚上线的海洋联盟，达飞都是其中最大的成员，而不是低层次的合伙人，这也是沙迪家族能做大做强的另一个特性。

对东方海皇的收购将推动达飞轮船在船队运力方面更加接近马士基航运和地中海航运，加强了它在跨太平洋贸易航线中的地位，并提供了“达飞轮船”和“美国总统轮船”两个顶级品牌之间的许多协同与互补效应。

沙迪家族用行动诠释企业经营智慧，用探索未知的激情彰显企业家精神。达飞集团正是由此而赢得业界的掌声与尊敬。

鲁道夫·沙迪说：“我们无须过于悲观。尽管整个行业目前还在健康发展，但是，我们在维护运力供求平衡的道路上必须时刻保持一颗清醒的头脑。”

去年达飞也参与了对于汉堡南美的竞拍，但是最终由于缺少现金而输给了马士基。然而，这件事给业界发出了一个信号，即沙迪家族通过收购公司来扩大市场份额的雄心从未消亡。

3 中远海运：踏上新征程

2017 年第一季度，中远海运集装箱的净利润为 3920 万美元，而去年同期是净亏损 6.539 亿美元。

2017年第一季度，中远海运的营业收入和运价大幅增长。引领业绩复苏的是亚欧航线业务，运量超过100万TEU，同比增长60.5%；运费收入达6.97亿美元，同比增长97.3%。

跨太平洋航线业务的运量达71万TEU，同比增长53.4%；运费收入达7.2亿美元，同比增长47%。

亚洲区域内航线业务的运量达120万TEU，同比增长41.5%；运费收入达4.79亿美元，同比增长47.1%。

内贸航线业务的运量达130万TEU，同比增长62.4%；运费收入达4.21亿美元，同比增长76.5%。

包括港口码头业务在内的总收入达29亿美元，同比增长48.1%。

截至3月31日，中远海运的在役船队运力达327艘，170万TEU；订单船舶33艘，运力54.3万TEU。

中远海运一季度大幅度扭亏为盈主要有以下几个原因。

一是中远与中海合并的整合开始取得成效，协同效应和规模效益开始体现。在整合过程中，公司严格控制成本，推出九项服务承诺，准班率上升到全球第二，促使客户对公司的认同感提升。

二是随着货运量的增加和平均运价的上涨，运费收入大幅增加（估计同比增加10%以上），平均单箱运费收入也大幅增加。

三是旗下船队分别在CKYE联盟和O3联盟内运作，通过船舶共享协议（VSA）提升舱位利用率。与此同时，公司精心设计的特色服务航线使网络成本大幅度下降，效率提高。

四是大幅度进军新兴市场，在南北航线（如亚非航线）、南亚航线、东南亚航线和亚洲区域内航线的航线布局和运力投入都有大幅度增加，同比增幅都在50%左右。

五是韩进海运在去年八月宣布破产以后，原来习惯使用韩进的忠诚客户会优先选择原先同在CKYHE联盟内的成员公司。尤其是韩进破产后，客户会进行风险评估。中远海运作为政府支持的全球第四大班轮公司，容易获得客户的优先选择。

现在回顾，中远海运一宣布重组，就从CKYHE联盟中走出来确实是很明智的一步棋。一方面，在韩进破产的浪潮中，中远海运避免了巨大的风险；另一方面，中远海运现在与达飞、长荣、东方海外结盟，这意味着他们在国际上将拥有更大的话语权。从迄今公布第一季度业绩的八家公司来看，除了东方海外尚未公布业绩以外，海洋联盟的长荣海运、达飞轮船和中远海运是仅有的三家盈利公司。

中远海运2016年也参加了汉堡南美的收购竞标，虽然最终被马士基收购成功，但坊间也流传着中远海运可能要收购其他公司。未来中远海运跻身世界三巨头行列也是有可能的。

4 赫伯罗特

2017年第一季度，赫伯罗特集团亏损6600万美元，上年同期亏损4700万美元。值得注意的是，该集团本季度6600万美元的亏损额正好与马士基航运5月11日公布的亏损额相同，但马士基航运的集装箱运输量为260.1万TEU，远超赫伯罗特193.4万TEU运输量。尽管本季度燃油价格上涨，赫伯罗特集团继续报亏，但该公司仍在业绩报告中表示“经营状况良好”。

2017年第一季度，赫伯罗特集装箱运输量同比增长7%至193.4万TEU，但较上年第四季度下跌1%；平均每标箱运价同比降低至1047美元/TEU，但较上年第四季度1033美元/TEU增长1%。赫伯罗特今年第一季度营业收入同比增长7%，至22.71亿美元。

尽管目前航运业仍存在一定的挑战性，但部分航线上运价的上涨为航运业带来的新的契机，将对集运市场下半年的业绩产生积极的影响。与此同时，今年第一季度船舶燃料价格涨幅明显，为313美元/吨，达到2015年6月以来的最高水平，而上年同期价格仅为197美元/吨。

5月24日，赫伯罗特官网宣布，赫伯罗特与阿拉伯轮船的合并已经完成，两者正式成为一家公司。新赫伯罗特全球排名第五，船队规模为226艘，合计运力为154.3万TEU，占全球总运力的7.4%。该事件对于上述两家船公司，乃至全球班轮市场来说，都具有历史上重大里程碑意义。

赫伯罗特在《致赫伯罗特及阿拉伯轮船客户》中表示，新的赫伯罗特是全球前五大班轮运营商之一，将以更大、更高效、更环保的船只，为客户提供全球范围内的一系列重要服务。

但是值得注意的是，由于两家公司的内部系统及流程的整合无法在短期内完成，因此，短期内双方将继续保持独立运作。预计今年7月，阿拉伯轮船的第一条服务航线将转移至赫伯罗特，而其他的服务航线将在之后的几周内陆续转移。

尽管赫伯罗特此次整合阿拉伯轮船的举动并没有提升其在全球班轮运力中的排名，但是进一步缩小了赫伯罗特与排名第四位的中远海运（占全球总运力的8.3%）之间的差距。同时，通过整合阿拉伯轮船的集装箱运输资源，进一步巩固了其在北欧至北美贸易航线上的市场地位，且可实现协同效应，降低运营成本。

从4月1日起，由赫伯罗特、日本邮船、商船三井、川崎汽船和阳明海运五家公司组成的THE联盟开始运营，状态良好。

总体来说，赫伯罗特与阿拉伯轮船整合后，预计自2019年开始该公司每年将节省4.35亿美元的成本，而其中大部分的协同效应将会在2018年实现。

52017年市场趋势展望

市场信息机构Xeneta的最新数据表明，过去三个月里谈判的亚欧航线长期合同运价为去年平均运价的2.2倍。与此同时，第二季度运价又比第一季度高10%。最近的谈判结果表明，亚欧航线上的平均合同运价比去年提高450美元/TEU，而跨太平洋航线上的平均合同运价比去年提高300美元/FEU。

具体来说，在5月中旬，从中国主要港口到欧洲主要港口的航线长期合同运价平均值达1396美元/FEU，比上年同期提升120%。而且，南北航线运价也在迅速修复之中，复苏的势头不输东西向航线。

确凿无疑的证据表明，整个集运业在经历了刚刚过去的史上最糟糕年份之一的2016年之后，现在正处于修复过程中。其中一个证据就是与客户谈判中取得的合同运价大幅上涨。由于第一季度全球运力供应和运力需求的同比增长幅度分别为1%和4%~5%，所以运力供求方程式正在显著改善，第一季度运价持续上升的势头将延续下去，2017年的整体财务业绩肯定将大幅度改善。

德鲁里最近的一份报告说，今年第一季度集运市场运价虽然处于季节性的低点，但是高于去年同期。

去年全行业亏损总额估计在35亿美元左右，但是今年全行业利润可能达到15亿至33亿美元。至于最终结果是靠近下限还是上限，则需视运价恢复程度而定。

近几年来，各班轮公司之间的财务业绩差距日益明显，而且还将持续扩大。2017年，盈利公司的数目应该超过亏损公司。相对成功的几家公司将继续专注于少数几块占有优势的最赚钱的市场。

德鲁里航运咨询公司集装箱研究部高级经理西蒙·亨尼说：“尽管德鲁里对2017年的市场持乐观

看法，但是有两个不确定因素可能会使整个行业再次跌入2016年那样的深渊，一是燃油价格的失控，二是在某条重要航线上出现价格战。”

2016年，集装箱运输需求增长了2.2%。可以肯定地说，2017年的需求增长将比去年更加强劲。

2016年，集运行业运力供给增长仅1.7%，低于德鲁里原先的估计，主要原因一是拆船运力暴涨达65.9万TEU，二是新船出厂推迟。德鲁里预测2017年在役船队运力增长2.2%。马士基航运、达飞轮船和希腊船东高世迈航运（Costamare）都把新船出厂时间推迟到2018年。

2015年投放的集装箱新船订单运力达210万TEU，2016年“高台跳水”，只有25万TEU。2017年，到目前为止集装箱船的新订单几乎为零。订单什么时候起死回生？预期绝对不会很快。

即使去年伊朗国航（IRISL）订造的4艘14000TEU的新船合同也还没有最终签字。

今年头三个月，德鲁里东西向运价指数（Drewry East-West Freight Rate Index）下跌了20%。但是这个不用过度解读，跟往年一样是季节性原因。事实上，2017年第一季度的运价比2016年同期高40%，比2015年同期低20%。如果逐年比较的话，今年第一季度的运价正处在很好的状态，而2016年的超低运价是不正常的。

德鲁里预测，2017年无论是东西向运价还是全球运价都将会继续改善，许多承运商将因此而扭亏为盈。东西向主干航线运价将提升14%，全球运价将提升11%~12%。预期下一份报告中，德鲁里还会提高预测数据。德鲁里有充分的信心认为市场已经转变风向，承运商再一次掌握了运价设定的话语权。

从2013年以来的长期趋势看，目前需要一个高于平均即期运价的较长时期，而这样的时期并不常有。

为了维持最近一段时间运价上涨的趋势，承运商打了一套抑制运力供给的“组合拳”，包括降低报废船的船龄、封存在役船舶和不定期地取消某个航班（即发“空白航班”）。此外，韩进海运的破产、主要班轮公司一系列的并购交易以及运力需求方的强劲反弹都在不同程度上推动运价上涨。

根据Alphaliner的数据，集运市场的复苏已经确凿无疑。由于运力供应和运力需求的同比增长幅度分别为1%和4%~5%，所以运力供求方程式正在显著改善，第一季度运价持续上升的势头将延续下去。

6 集装箱航运业正在向卖方市场发展

波罗的海国际航运公会（BIMCO）的最新预测报告说，集装箱船的运力供求平衡方程式正在向着有利于承运商的方向发展，但是，三大联盟2017年在东西向主干航线上的业绩表现将成为最重要的因素。

BIMCO首席航运分析师彼得·申德说：“从供给侧减少运力配置，效果立竿见影。但是通过优化网络结构来提升业绩则需要花费一段时间。”

如果以“标箱×海里”（TEU miles）来衡量，全世界57%的运输需求是在非东西向贸易中产生的。然而，由于近年来的船舶大型化趋势造成的梯级置换，在这些非主干贸易航线上也正在形成两个层次的梯队。但是，在非主干航线上，三大联盟并不掌握主动权。

据BIMCO估计，2016年集装箱运力需求增长率为2.7%，远低于2012至2016年间的平均年增长率（3.4%）。与此同时，2016年的在役船队运力增长率只有1.3%，其中很大一部分原因是把大量低龄船舶送进了拆船厂。由此出现了自2011年以来运力需求增长首次超过运力供给增长。

德鲁里航运咨询公司的研究报告结果稍有不同，但是反映出运力需求超过供给的趋势则与BIMCO一致。报告说，2016年运力需求增长2.2%，而且其中大部分是在第四季度实现的，因为当年8月韩进海运的破产一度阻碍了货运需求的增长。报告认为，2017年运力需求的增长率肯定超过去年。

德鲁里的报告说，2016年，运力供给仅增长1.7%，远低于该公司原来的预测值。其原因一是报废船舶运力达到创纪录的65.9万TEU，二是大批订单运力被推迟出厂。

由于马士基航运、达飞轮船和非营运船东康世迈（Costamare）等公司把新船出厂时间推迟到 2018 年，所以 2017 年运力增长率预期只有 2.2%。

据 BIMCO 估计，目前全球订单运力为 300 万 TEU，其中 86%将在 2017 和 2018 年出厂。但是几乎没有一家公司投放新的订单。2016 年新订单只有 25 万 TEU。今年 1 月至 4 月订单微乎其微，而且预期新订单不可能很快回升。

德鲁里的报告说，现在承运商在控制运力供给方面已经非常熟练，包括封存运力和发“空白航班”（voiding sailings），即在需求下跌时取消某个星期的一个航班。

但是，一旦打断了供应链，这样的空白航班很可能激怒托运人。比如，欧洲托运人组织（ESC）说，在今年年初，由于一些西向航班被取消，一些欧洲出口商才发现，自己赶在中国新年以前需要发往中国的年货缺少返回亚洲的东向运力。

BIMCO 的报告认为，集装箱航运业将会继续优化网络，提高效率。班轮公司将采取一切可行的措施削减成本，分享联盟红利。据 BIMCO 估计，OCEAN 联盟、2M 联盟和 THE 联盟一共控制了全球运力的 77%，以及东西向主干贸易航线运力的 96%。[返回](#)

海运软实力，重在“定规则”

集装箱吞吐量连续多年稳居世界第一、船队规模世界第三、世界十大集装箱港口中国占 7 个，无论从港口规模还是从实际吞吐量来看，中国已然成为国际贸易和航运大国。

连续 7 年稳居全球第一大港口的上海港，2016 年完成货物吞吐量 7.02 亿吨，完成集装箱吞吐量 3713 万标准箱，超过英国伦敦港 10 倍不止——但迄今为止，伦敦仍然是世界公认的第一航运中心，强大的软实力正是伦敦海运竞争力所在。以海事仲裁为例，超 9 成的国际海事纠纷都选择在伦敦进行仲裁，仅仲裁每年就给英国带来 300 亿英镑的收入；此外，作为老牌航运中心，世界 20%的船级管理机构常驻伦敦，50%的油轮租船业务、40%的散货船业务、18%的船舶融资业务和 20%的航运保险业务都在此进行。

近年来，中国为增强海运软实力做出了各种努力，也取得了一定成绩，但在参与行业规则制定，提升中国航运业整体话语权方面，仍有很大提升空间。

1 增强海运“话语权”

海事仲裁是解决世界航运贸易纠纷的重要途径。世界海运贸易纠纷多采用海事仲裁方式解决，而海事仲裁是欧美海运事业的“王牌”之一。凭借国际航运中心同时又是国际海事仲裁中心的优势，伦敦一直是世界各国和地区众多航运公司和造船集团进行海事纠纷仲裁的首选地。而伦敦每年的海事仲裁和相关航运服务收入就占航运业总收入的 45%。

随着中国对外贸易和航运业的发展，近年来，涉及中方企业的海事纠纷越来越多。从 2009 年到 2015 年，伦敦海事仲裁员协会受理的涉及中方企业的仲裁案就超过千件，涉及金额高达数千亿元人民币。但是在海事纠纷仲裁中，中方企业却频频败诉，以造船合同纠纷为例，中方企业在仲裁中的败诉率高达 90%。

这一方面是因为中国企业对国际海运游戏规则不够熟悉，另一方面也折射出中国在国际海事仲裁方面的“话语权”还不足。

中国的海事仲裁业起源于上世纪 50 年代，为提升中国海事仲裁的国际影响力及公信力，中国海事仲裁委员会（以下简称“海仲委”）做出了积极努力。2015 年海仲委受理案件数量总计 136 件，同比上升 14.29%，其中涉外案件 61 件，同比增长 32.6%，涉及 17 个国家和地区，争议金额总计 13.74 亿元人民币，全年结案 83 件，无一裁决被法院撤销或不予执行。但是，中国海事仲裁业的发展与欧美国家还有明显差距，据悉，2012 年，仅伦敦海事仲裁员协会就处理了 2540 起仲裁案件，而且这个数字每年都在递增。

“究其原因，主要是立法不适应。一是中国没有专门的海事仲裁法，只有仲裁法，但仲裁法对海事仲裁的特殊性考虑不够；二是海商法现在调整的面窄，所以受案的范围也窄，以前只涉及运输、船舶等民事诉讼，2004 年调整后才扩展到海洋资源开发等，但

还远远不够。此外，我们的仲裁机构以前一直挂靠在中国贸促会，直到今年5月才独立出来。”中国海商法专家、大连海事大学原校长司玉琢说。

“世界航运中心已经东移，但游戏规则仍由西方制定，这种现象应该逐步加以改善。”在司玉琢看来，为提高中国海运自身软实力与话语权，保障国家海洋权益，有三方面工作亟待开展。

一是修改海商法和仲裁法。海商法1993年7月实施以来已经过去20多年，这20多年国际上出台或修改了很多新的国际公约，海商法不改就无法和国际接轨；另外国内也出台了物权法、担保法，并对合同法、保险法等进行了修订，这就需要修改海商法，使其更好地与普通法衔接；此外，海商法自身存在一些不足，比如刑法里并没有针对性的条款适用海上发生刑事犯罪的情形，而海商法是民法的特别法，也不涉及刑事责任的条款，这就出现了法律的空白和缺失。仲裁法修改也要考虑海事仲裁的特点。

二是完善海洋法律体系，参与和引领国际海洋游戏规则制定。以前在海洋运输方面，中国是一部法律“包打天下”，涵盖民事、刑事、行政等各个方面；现在海上活动多元化，涉海立法应形成一个体系，即“海法”（sea-law），成为当务之急。这个体系中，第一层次应该是“海洋基本法”，往下是二级法律，包括涉海民事、行政、刑事、经济、海洋环境、海洋资源和军事等。

三是仲裁机构进一步去行政化。

“未来我们还可以引领‘一带一路’沿线国家的海事立法。我们做过初步调查，‘一带一路’尤其是海上丝绸之路沿线的60多个国家，大部分是发展中国家，这些国家的国内涉海立法与我们相比有差距。中国从头到尾参与了鹿特丹规则的制定，鹿特丹规则是海运加其他运输方式的多式联运国际公约。我们完全可以尝试牵头、带领沿线国家发起一个区域性国际公约或多边协议，作为‘一带一路’海运法律的保障，另外，修改成含有多式联运内容的海商法也可以作为沿线国家的立法样本。”司玉琢建议。

2 发展航运金融

航运业是与世界经济关联度、紧密度最高的行业之一，航运金融在国际金融市场中的地位举足轻重，对国际航运市场的发展有着重要影响。此前，相比国际发达航运中心，中国在航运保险和理赔、中介服务、船舶经济、航运金融、航运衍生品等方面发展相对滞后。

据统计，全球每年与航运相关的金融交易规模高达数千亿美元，其中船舶贷款规模约3000亿美元、船舶租赁交易规模约700亿美元、航运股权和债券融资规模约150亿美元、航运运费衍生品市场规模约1500亿美元、海上保险市场规模约250亿美元。

近年来，全球航运业进入新一轮调整期，世界航运中心向东转移，为中国航运金融业的发展带来了机遇。

一方面传统航运金融业以船舶融资为主，随着中国航运业更多地走向“深海”，航运金融主体从货主增加至船舶公司和金融机构等，业态也从船舶融资扩展至在线支付、航运保险、供应链金融等；另一方面，目前中国已是全球第一大船舶险市场以及全球第二大货运险市场，上海还将试点支持各类保险机构在区内开展海码头责任险、油污责任险、新型运输人赔偿责任险、无船承运人责任险、仓库责任险等航运保险产品创新。

目前，全球航运融资市场当中，伦敦作为国际航运金融中心，其航运融资市场份额为18%，而中国提供的资金和服务不到5%。虽然差距明显，但一个较好的势头是，这种差距正在缩小。汉堡商学院航运学院院长奥勒提斯·席纳斯曾用详尽的数据分析了航运金融现状，指出亚洲尤其是中国金融机构在航运金融发展中潜力巨大，或将成为航运金融潮流的最大引领者。

3 掌握航运“定价权”

在大连海事大学世界经济研究所所长刘斌看来，由海运大国变为海运强国，除了航运金融业的发展，更重要的还是要掌握航运“定价权”。

“中国造船企业手持订单量位居世界第一，海运量占世界三分之一，集装箱吞吐量大概占世界的20%，看着红红火火，但我们赚的钱并不多，我们还是处于粗放的靠规模赚钱的状态，而美国则是靠定规则赚钱，比如船舶靠岸时二氧化碳的排放量，超了要罚款；比如在投资资本市场、进行船舶运力期货交易等方面，中国仍缺乏存在感。”刘斌表示。

刘斌表示，欧洲航运界虽然不像美国那样通过资本市场赚钱，但在“定价权”方面也不含糊。欧洲马士基和地中海航运一直是世界航运界的领军企业，它们通过操纵船型，引领船舶不断大型化、深水化、信息化、现代化、资本化，同时控制燃油市场。

日本航运公司则以产权形式打通了整个产业链，日本商船不仅运输货物，也投资集装箱厂、物流公司和港口，既投资上游的产业，比如巴西淡水河谷、澳大利亚力拓和必和必拓的铁矿砂，也投资下游的钢厂，不是那种所谓的产业战略联盟，而是通过产权形式形成的产业链竞争，获得“定价权”。

“反观自身，我国对运价的把控力，与在航运界的硬实力是不匹配的。现阶段，我们可以学习日本模式，打造我们的航运产业链，在国际市场获得更大的‘定价权’，另外，我们在船企的管理方面、船舶的成本控制方面以及航运风险把控方面也亟待提高。”刘斌说。

4 强化航海心理学研究

“在做海上搜救志愿者时，我曾碰到一名获救的船员，他的家人均在海上不幸遇难，他很伤心，怪我们不该救他，还趁我们不注意想轻生。那一瞬间，我意识到心理学在远洋航海中是多么重要。”中国首位穿越北冰洋的女航海驾驶员白响恩说。

航海是一种特殊职业，要求海员有强健的体魄、娴熟的专业技能，还须具备良好的心理素质。国际海事界有一组常被引用的数据：80%的海损事故是人的因素造成的；45%的船舶驾驶员在出现船舶、人员危险情况时都会不知所措，错失挽救事故的最佳时机。

对海员生理因素的调查很重要，对他们心理状况的关注也不可或缺。多变的海洋环境、高强度的工作压力以及长期与家人分离等因素，容易影响海员的心理健康，比如疲劳、焦虑、抑郁或者人际交往困难等心理亚健康状况，由于没有器质性病变，这些心理问题不容易被及时发现，但对整个航海事业的影响却不容小觑。

“如果不能及时发现并进行疏导，很可能进一步发展为较严重的心理疾病，不仅不利于海员自身健康，也会给海事作业带来安全隐患。”上海海事大学信息工程学院教授曾卫明说。

公开资料显示，1960年以前，国际航海界仅有可数的几篇航海心理学文章。1978年，联合国政府间海事协商组织提出了必须改善船舶人际关系的重要观点，为在国际上正式认可航海心理学在航海中的作用迈出了第一步。此后，航海心理学逐渐成为一门独立的学科。

近年来，中国在航海心理学方面的发展也取得了长足进步。《环球》杂志记者从上海海事大学获悉，学校除了在日常课程中设有航海心理学，还在加大航海心理学技术层面的研究。由曾卫明牵头负责的一个近30人的团队，正在研究运用脑功能成像技术来检测不同海员心理健康状况，旨在通过定量分析，帮助和服务于海员的心理健康，从而进一步保障海事作业，提升中国远洋软实力。

据介绍，该研究通过有效的脑功能连通性检测和支持向量机方法进行无监督的心理健康评估分类器的学习，实现了受试海员心理健康状况的评估；随后将检测到的亚健康海员和正常海员出海前后脑功能网络的激活程度和中心节点的分布情况进行对比，借此进一步观察海员在长期出海后脑功能网络的变化趋势。

“希望能促成一种早发现、早评估、早干预的安全作业预警系统，保障海员心理安全，促进航运事业发展。”曾卫明说，这项研究先后获得了上海市教委科技重点项目、国家自然科学基金项目支持，并得到了国内多家航运公司的大力支持配合，目前仍在继续研究中。值得一提的是，该研究已获得 2 项专利，并在国际学术刊物上发表，引起世界航海界较大关注。

航海心理学作为应用心理学的一个崭新分支，其研究的历史较短，航海界和心理学界专门从事这方面研究的工作人员也非常少。曾卫明表示，研究数据比较难获得，除了需要招募更多的海员参与，在定位信息采集上也比较难，而且这种评估也不是一朝一夕能完成的，需要长期跟踪观察，从而保障科学研究的精准度，得出更为科学、客观的结论。

白响恩建议，以后或可借鉴飞行员行业的做法，定期对海员做心理测试，包括面试、招聘环节，都可以提前介入。[返回](#)

冷箱“数字化”时代来临

马士基航运近日宣布，将从 2017 年 7 月 24 日起正式向市场推出“远程集装箱管理系统”（Remote Container Management，简称为 RCM）服务。RCM 能够在集装箱运输的全程为客户提供冷藏集装箱所在位置以及集装箱内的气体浓度及温度信息，这将帮助马士基航运及旗下其他集装箱航运公司的冷链客户随时随地了解供应链情况。

大数据推动提升供应链透明度

要确保易腐货物完好地到达目的地，对供应链的各个环节进行实时监控显得尤为重要。可以想象一个基本的供应链，它横跨全球，涉及卡车、码头、仓库、船舶和运输时间。如果从起运到送达的过程中无法实时对其进行监控，那么对于冷藏货物的运输而言，风险是很大的。

为了避免冷藏集装箱电源故障导致的货物损坏，马士基航运每年花费数千个小时、约 2 亿美元，用于在客户使用前对集装箱进行设备检查，并在运输过程中持续监测这些箱子的运作。但失误和事故在所难免，马士基航运也曾因为货物受损，而向客户支付数百万的赔偿，这些赔偿中，大部分都涉及冷藏集装箱断电时间过长。

通过 RCM，马士基航运及其客户能够随时随地了解冷藏集装箱所处位置、箱内温度、气体浓度以及供电情况。此外，马士基航运的 RCM 专家能够远程管理集装箱，或者通过当地的技术人员解决集装箱运输途中出现的问题。

具体而言，客户可以从 RCM 系统获得：所有集装箱的运输数据，这些数据可以通过 Excel 导出；温度数据表格，能够看到氧气、二氧化碳浓度和环境温度数据；地图上的集装箱位置，客户还可以选择看到航线信息；在一定衡量标准下对本次运输过程的评估；每日发送消息通知，客户可以选择订阅消息推送邮件。

马士基航运首席商务官柯文胜（Vincent Clerc）说：“RCM 使我们的客户满足了长期以来所期望的需求，它的推出为客户的供应链带来了前所未有的透明度和可靠性，而这一切都有助于客户的业务发展。”

柯文胜还表示：“RCM 使得漫长的等待、希望以及被动采取措施都成为了过去。现在，我们的客户能够在他们货物运输的途中，随时监控他们的供应链并作出相应的决策，同时利用数据研究来优化他们的整条供应链。特别是对于那些运输易腐、高价值冷藏货物的客户而言，RCM 极大地提升了冷藏集装箱贸易的价值定位。”

发现供应链中的薄弱环节

尽管 RCM 的影响是巨大的，但其背后的科技原理却相对简单。RCM 系统由调制解调器、全球定位系统（GPS）、无线 SIM 卡和卫星链路组成，部署在全球各地。马士基航运所有 27 万个冷藏集装箱上都安装了相应的硬件设施，GPS 用于全球追踪，调制解调器、SIM 卡用于收集、存储并共享冷藏集装箱的内部气体浓度和电源状态的数据。这些数据

随后通过马士基航运自有及租赁的 400 艘集装箱船舶上所安装的卫星发送系统，被传输给客户和 RCM 的全球支持团队。

RCM 系统不仅仅能够掌握货物在海上运输途中的位置和情况，它能够追踪货物运输的整个旅程。因此，RCM 能够帮助客户发现其供应链环节中存在的问题，并提供改善供应链的建议。

例如，如果一个客户的冷藏集装箱并没有按照在农场里预先约定的那样事先降温，客户能够很容易地从电脑屏幕中的温度报告里发现问题，从而联系供应商和农场来解决问题。同样的，如果一个卡车司机或者码头工人将冷藏集装箱的电源关闭，客户也能够获知这一信息。RCM 确保客户能够获得所需要的信息，以优化他们的供应链流程。

尽管并不常见，但如果集装箱发生故障，且当地的技术人员无法修复的时候，RCM 的自动通知系统将告知我们的客户，使他们有时间通知可能会受影响的他们的客户并采取应急措施，例如在前一个港口提前卸货并折价出售这些产品。

在 2017 年上半年，RCM 向马士基航运发送了超过 4500 条关于冷藏集装箱温度设置错误的提示。在这其中，有 200 起有可能为客户带来共计数百万美元的损失，而这一切都因为 RCM 及时通知了马士基航运的工作人员，后者进行及时的设置修改，从而得以避免。

在农产品和医药行业的巨大潜力

马士基航运自 1936 年起开始从事冷藏集装箱运输业务，多年来一直是冷箱市场的领军企业，运输货物种类包括香蕉在内的易腐产品、鱼类肉类等农业产品和医药品。

这些种类的货物对运输途中的温度波动特别敏感。在漫长的供应链中，随时都有可能发生人为的失误或技术上的故障，导致冷箱中的温度波动，从而显著缩短被运输货物的保质期并大幅降低产品的销售价格。

联合国粮食及农业组织（FAO）曾在 2012 年针对全球食品损耗和浪费进行过一项调查。报告指出，每年损耗的粮食占全世界粮食生产总量的 30%。而这些损耗发生在食品供应链的众多环节，比如在播种，以及收获后进行食品加工、流通的过程中，但有一点毋庸置疑：“稳定和可靠的冷链对客户来说至关重要。”

马士基航运冷藏集装箱部门负责人 Anne Sophie Zerlang 表示：“我们的客户一直希望，从货物被送出一直到他们的客户接收到这些货物，在整个过程中能了解货物现在在什么位置、是否得到了合适的处理。现在有了 RCM，这一切都成为了可能。我们希望，RCM 的推出能够为我们带来像农产品这样更多传统易腐产品的货量，以及像医药品这样的新机会，因为后者也需要 RCM 所提供的供应链服务。我们将不断从客户的反馈中学习，改善并提升 RCM 的价值。”

冷箱远程监控服务受到重视

事实上，除了马士基航运，其他集装箱班轮公司同样将冷箱远程监控服务作为提升服务的重点之一。

以星航运于 2015 年推出 ZIMonitor 服务，支持客户追踪、监控和远程控制存放在冷藏/冷冻集装箱中的高价值敏感货物。客户可以通过这项服务，选择通过短信/电子邮件来接收关于其发运货物的提醒，密切监控他们的货物的状况，并借助以星航运全天候工作的专门全球响应团队进行干预，防止货物遭到损坏。

ZIMonitor 的突出功能包括：通过短信和电子邮件提供在线提醒，可监控温度、湿度水平、GPS 位置、路线偏离和未授权货柜之门开启情况；以星航运全天候工作的专门响应团队将帮助防止货物受到损坏；遵守良好流通规范；能够提供关于物流和营运分析的预定义报告；帮助降低保险费用。

以星航运表示，ZIMonitor 系统是以星航运为冷链而设计，采用了最新技术。这项服务能够为运送药品、易腐食品和其它高价值与敏感货物的客户提供定制的解决方案。ZIMonitor 在线监控服务适合用于各种高价值/敏感货物，如药品、医学实验室设备、

航空产品、易腐食品、葡萄酒和其它酒精饮料、农业（种子）、电子产品、艺术作品和古董，以及危险品/《国际海运危险货物规则》(IMDGcode) 所涵盖的商品。

[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> 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