

北极航线：放弃还是前行？

□ 李振福

地中海航运10月17日宣布,出于对北极环境的保护,不会探索并使用连接亚欧地区的北极航线进行集装箱运输。地中海航运是继达飞集团和赫伯罗特后,第三家宣布不使用北极航线的集运企业。

前段时间,德国航运巨头赫伯罗特宣布,将不会使用北极航线,成为自今年8月达飞集团宣布旗下500艘船不使用北极航线后,第二家做此承诺的航运公司。根据赫伯罗特和达飞集团发布的声明,二者给出放弃北极航线的重要理由都是为了保护北极脆弱的环

今年前9个月,北极航线上的航运货运量达到2337万吨。到今年年底,货运量可能达到2900万吨,相较去年,将增加40%以上。

北极之热,是喜是忧?

从严峻的环保形势来看,保护北极的生态环境确实很有必要,同时也刻不容缓。今年以来,有关北极环境问题的新闻屡屡出现。先是5月份,在芬兰北部罗瓦涅米举行的第11次北极理事会部长级会议上,因在气候变化问题上存在分歧,最终参与各方并未签署和发表习惯性的共同宣言,这是北极理事会23年历史上首次出现这种情况。在随后的联合声明中,仅重申了维护北极和平、稳定和建设性合作的承诺,强调了北极国家在领导解决北极新的机遇和挑战方面的作用,并与常设与会者密切合作。此后,亦有相关媒体报导,格陵兰岛冰盖正在加速融化,其中在8月1日一天的融化量,超过1950年有记录以来的任何一天。这似乎在暗示格陵兰岛的冰盖正接近一个临界点,走上不可逆的境况,甚至完全消失。如果发生这种情况,灾难性的海平面上升将吞噬全球主要沿海城市。

尽管赫伯罗特在声明中重点契合了当下北极环境的现状,但并不代表这就是其放弃北极航线的唯一原因。

环保形势：北极环境问题屡屡提及

前端和背后：生态问题或非主要原因

事实上,从声明来看,赫伯罗特的高管也提及了别的原因。赫伯罗特可持续发展部高级主管Jrg Erdmann表示:“赫伯罗特现在不使用西北航线或东北航线作为航路,将来也没有这样做的计划。”Erdmann进一步解释称,“碳基化石燃料燃烧产生的颗粒会导致全球变暖,进而危害生态系统。只要不能保证使用这些航线是不会影响环境的,赫伯罗特就不会选择这些航线。”

值得关注的是,Erdmann还认为,上述北极航线对集装箱运输的意义仍然有限,船舶通过北极地区的时间窗口仍然相对较短。目前,很难经常使用这些航线。“因为我们的集装箱船舶提供的都是班轮服务,我们必须考虑使用这类航线是否能带来真正实际的经济效益,尤其是考虑到较大船舶通过该航线时需要更合适的冰级规范。因此,从生态和经济的角度综合考虑,使用这些通道的可取性需要我们非常谨慎权衡。”

而达飞集团的表态则重点提及生态影响。8月23日,在法国G7峰会前夕,达飞集团首席执行官鲁道夫·萨德重申了达飞集团作为海洋运输领域环保领导者的角色定位,并宣布了影响航运业未来的两项决定:一是达飞集团旗下船队不使用北极航线;二是达飞集团优先考虑将液化天然气(LNG)作为船舶燃料。达飞集团认为,使用北极航线将对世界这一独特地区的自然生态系统造成重大威胁——主要是由于事故、石油污染或船舶与海洋野生动物的碰撞所造成的众多威胁。为了保护这个脆弱的环境,鲁道夫·萨德决定,达飞集团的500多艘船均不使用西伯利亚的北极航线。

可以看出,赫伯罗特和达飞集团的声明中虽然将北极的生态放在了第一位,声称放弃北极航线的最主要目的是保护北极环境,但背后或许也隐含着北极航线经济利益不大这一因素。

众所周知,一条航线的经济性很大程度上取

决于集装箱运输的利用程度。虽然北极的集装箱船商业化让航运企业认为前景很大,马士基也一度试航北极航线的集装箱运输,但北极海域内特有的低温对于钢材韧性的影响,在很大程度上制约了未来极地集装箱船船长和船宽的增长。集装箱船所特有的大开口结构型式决定了其甲板位置承受总纵强度的能力受到了很大的制约,在实践中需要采用厚板作为连续的舱口围板对船体梁上部的强度进行补充。与常规集装箱船相比,航行于极地海域的集装箱船舶位于露天位置的甲板与舱口围板在低温环境下更容易发生脆裂,危害船舶安全。

简单说,航行环境决定了北极航行还不能像在传统航线上那样使用超大型集装箱船舶。从这一点上说,北极航线在相当长的时间内还无法与苏伊士运河和巴拿马运河航线抗衡。

另外,赫伯罗特也意识到了,北极航行的安全性问题。即使在破冰船等航海技术已经十分发达的今天,北极航线依然是世界上最危险和困难的航线。2009年的《北极海运评估报告》述称,仅1995到2004年间北极海域发生的船舶事故就高达293起。

截至目前,北冰洋只有大约9%的地区,根据国际标准绘制了航海地图。2009年,加拿大抢先绘制出了全世界首张北极综合地图。但在实际操作上,船舶在高纬度和冰区航行,其地理位置和自然环境都给船舶导航带来许多困难。在北极冰区,除GPS导航仪外,其他辅助导航仪器包括计程仪、雷达、磁罗经等使用时存在很大的局限性;陆标定位、无线电定位、天文定位也会受干扰。一般的通讯设备过了北纬75度就因不能接收同步卫星信号而无法使用,航行区域也没有任何其他船舶可供参考和识别。

因此,从航运企业的角度来说,不使用北极航线的主要原因中,其中有一条一定是:没有强大的经济性以及航行中存在巨大风险。

掘。所以,单从企业的自身利益来说,需要巨大的投入来进行相关的开发,这也是赫伯罗特和达飞集团表态坚决放弃北极航线的重要原因。如果,未来北极航线的经济价值得到凸显,上述公司或许也会参与到北极航线的商业化运营中。

综上所述,北极地区的环境问题确实需要得到重视,全球各界也在呼吁促进北极地区的可持续发展,也清醒认识到了北极航线的渐次开通,是因为地球的环境遭到破坏带来的“利好”,我们同样也呼吁相关企业正视北极通航的价值和可能带来的生态灾难。所以说,利用北极航线首先要平衡好生态与经济利益之间的关系,当然首先要考虑北极的环境,使用更加清洁的燃油,遵守《极地规则》,维护和促进北极的可持续发展。

(作者系大连海事大学极地海事研究中心主任)

现在和未来：环保和经济同行

即便如此,北极航线的重要性依旧不言而喻。

北极航线通航的重要意义体现在它连接的是世界最为发达的经济区域。世界经济发达国家大多集中在北半球的高纬度地区,北极航线为这些国家的经济贸易提供了更便捷的通道。北极航线还将分散一部分原有航线的贸易货物,降低原全球航线线路的分量和地位,航线所在国的影响和地位也将受影响。地球中路战略地位下降,北极地区战略地位抬升,这种变化将导致世界重心向北方转移,一定程度上改变世界格局。

此外,近年来,北极航线的货运量也在稳步上升。俄罗斯北方航道管理局的代理主管Nikolay

Monko近期表示,北方航道的船舶运输中绝大部分与诺瓦泰克公司生产的液化天然气有关。预计该公司的亚马尔液化天然气项目在2019年将生产超过1600万吨天然气。尽管北极航线整体上大幅增加,但北极东北航线上东西之间的过境运输量仍然很低。在2019年的前9个月,共有44.18万吨货物通过这条航线运输。俄罗斯总统弗拉基米尔·普京在2018年连任后,将北方海航道(北极东北航线的一部分)规划作为发展的重要策略。在其提出的发展规划中,就有在2024年北方海航道货运量达到8000万吨的目标。

也就是说,北极航线对于国家来说非常重要,但对于企业来说,还没有太大的经济价值可挖

航运业“去中间环节”并非正确选择

□ 贾敏

日前,第十三届泛太平洋海运亚洲大会(TMP ASIA)在深圳召开。会上,中远海运集团副总经理王海民针对班轮公司并购整合带来的影响、行业是否应去中介化、应对IMO限硫令等问题,发表了见解。

“去中间环节”并非正确选择

是否应当“去中间环节”,是当下业界颇具争议的一个话题。对此,王海民认为,“去中间环节”并非正确的选择。“术业有专攻。”他提到,大多数的中间环节都能够为客户创造价值,因而难以被轻易替代。事实上,集装箱物流运输体系本就纷繁复杂,任何一个企业都不可能在各个环节上为客户提供低成本、高品质的服务。面对客户,需要开放合作,而非“一家独大”。

他还表示,班轮业与物流业的属性截然不同。班轮业的属性是标准化、大规模及低成本,而物流业的属性是个性化,两者无法兼容。当下的现实状况是,诸多中小客户或货主对于货代的依赖性较高,这些货代能够为各自货主“量身定制”“量体裁衣”,提供更个性化的定制服务,满足客户在细节上的具体要求,为客户创造了不可或缺的价值,而这些,恰恰是班轮公司难以创造的。因此,班轮公司应当与供应链的各个环节紧

密合作,方能创造最大价值。

王海民强调:“航运业仅是物流业的一个环节,物流供应链比海运业复杂得多,班轮公司应当与整个供应链领域中能为客户创造价值的任何第三方开展合作,包括码头、传统货代、数字化货代、物流公司等,建立和谐共融的生态圈。”

航运业整合的最大受益者是客户

当下,班轮业大规模的并购整合潮已告一段落。在王海民看来,近五年来的并购整合,以及船公司大型化发展态势,总体而言顺应了国际经贸大势。他认为,大规模的并购整合,带来的是大型班轮公司以及大型联盟的诞生,降低了集装箱运输业的单箱成本,客户成为并购潮中的最大受益者。与此同时,并购整合也改善了班轮公司的整体效益。

王海民解释称,船舶大型化使集运业的运价更加趋于稳定,剧烈波动的现象减少。“举例而言,在大规模并购前,2012年到2016年,上海出口集装箱运价指数SCFI年度最高点和最低点的差距,平均值是472点,并购后的2017年至今,差距均值是287点,换言之,运价的稳定性提高,有利于帮助客户稳定整个供应链成本,因而本轮并购最大的受益者是客户。”

此外,并购整合也改善了班轮公司的效益。

王海民表示,大型班轮公司和大型联盟的形成,使企业规模增大,有效抑制了造船冲动,缓解了运力过剩的局面。数据显示,截至今年9月份,集装箱新船订单占现有运力的规模为10.8%,是二十年来的最低点。



△上海洋山港,集装箱货轮“川流不息”的背后,是航运各个“中间环节”的努力。计海星 摄

此外,2012年至2016年,并购整合前的班轮公司,有8个季度盈利,12个季度亏损,盈利季度占比40%。2017年到2019年至今的10个季度里,则有7个季度取得了盈利。

80%的航运企业将选择低硫油

当前,航运业面临的另一个挑战是IMO2020限硫令。当前应对限硫令的主要方式有三种:使用低硫油,据统计,预计超过80%以上的船舶将加注低硫油;加装脱硫塔,全球目前有850艘集装箱船舶已经订购、安装脱硫塔;使用LNG燃料。

王海民称,作为一家负责任的企业,在没有界定安装脱硫塔是否符合环保要求的情况下,中远海运将有限度地、小规模尝试脱硫塔的使用,并在今年四季度为船舶加注低硫油。他同时强调,无论采用任何措施,航运业的成本都会增长,需要在整个供应链上合理分摊。

此外,对于航运市场走势,他认为,受中美贸易战影响,货源结构将难以避免地出现新变化,运价会呈现季节性的波动,但美国的运输需求依然旺盛。“相信太平洋航线总体将趋于平稳,这也是我们共同的期望。”他说。

近日,江苏河海运输股份有限公司(以下简称“河海运输公司”)与上市公司华昌集团合作成立福建中盛海运公司,将其业务网点、经营航线进一步延伸至国内沿海。

在河海运输公司的荣誉墙上,记者看到各式各样的奖牌:2019制造业与物流业联动发展金牌服务商、全国模范职工之家、国家4A级物流企业、全国改革管理创新奖、全国物流百强企业、全国交通系统节能减排示范企业、全国先进物流企业、江苏服务业名牌、江苏省著名商标……

一块块沉甸甸的奖牌背后,是全体河海运输人在公司领导的带领下,实现构建自有运力30万吨、年运输能力1000万吨以上,形成水上运输(河运、海运)、船货代理、粮食仓储贸易、商品混凝土、宾馆食宿五大经济板块,奏出了一曲改革创新增活力、攻坚克难拓市场、转型发展强效益的铿锵之歌。

强硬件——创新发展LNG货轮

运力是水运企业做大做强的命脉,而加强防治大气污染,推广使用清洁能源,是国家的总体布局科学决策,旨在促进节能减排,推进生态经济,绿色经济建设。

为此,根据国务院、交通运输部以及江苏省政府有关文件精神,河海运输公司在经过广泛调研和充分论证的基础上,在新发展理念的指导下,统筹运力与生态,正式启动了LNG双燃料动力船舶建造工作。

“公司主动作为,投入近2000万元新建1500吨级LNG双燃料动力货轮‘江苏河海货1号、2号、3号、4号、5号’,并于2015年全部投产营运。”江苏河海运输股份有限公司总经理王国先告诉记者,其中,“江苏河海货1号”成为江苏省双燃料动力货轮第一船。目前,公司拥有5000-10000吨标准船队40多个,海轮4艘、货轮30艘(含LNG货轮10艘)。

“发展LNG动力船舶是我国能源领域里的一次科技革命,对企业提高核心竞争力具备重要的现实意义。”江苏河海运输股份有限公司董事长陈仁友说。

河海运输公司立足长远,大力发展LNG动力船的主动作为也得到了时任江苏省交通运输厅厅长游庆仲的赞许,他到公司进行专题调研时说:“江苏河海运输公司主动作为发展LNG货轮,这正是政府推动的重点工作。企业想做的,也正是政府要推动的,应予以积极支持!”

开货源——创新发展船货代理

货源是水运企业的“衣食父母”。

“要敢于参与市场竞争,赢得市场先机;敢于创造竞争优势,才能使企业立于不败之地。”陈仁友在公司半年物流营销工作总结分析会上的讲话掷地有声。

近年来,河海运输公司以为客户创造价值为中心,牢固树立“缺货找货,缺船找船,船货之间出效益”的经营理念,主动出击拓市场,千方百计找货源,抢占市场制高点,坚持实施生产型大客户发展战略,突出巩固和辐射货代业务延伸,在2018年,交出了经济总量3.67亿元,货运量1394万吨的亮眼成绩单。

好成绩的取得,离不开河海运输公司扩大和延伸物流覆盖面的努力——着力构建张家港至芜湖、铜陵为中心的长江沿线物流区域;以济宁、台儿庄、徐州为中心的京杭运河物流区域;以盐城、连云港为中心的里下河物流区域;以青岛港、南通港、射阳港为

谱写河海品牌新篇章

聚焦创新 聚力发展

江苏河海运输股份有限公司发展纪实

□ 全媒体记者 樊雪菲 通讯员 胡立友

中心的沿海物流区域,形成了“四轮驱动”的水上物流发展新格局。

同时,河海运输公司继续开拓年货运量在50万吨至100万吨以电煤为主的终端型新客户。

“实际上,电煤运输这项业务是陈仁友董事长带领公司克服重重困难争取而来的。”王国先向记者讲起了开拓这项业务背后的故事。

当时,江苏沿海地区开发上升为国家发展战略,随着射阳港发电厂三期工程机组并网发电,电煤运输量大幅增加,电厂需要寻找新的电煤运输战略合作伙伴。而当时河海运输公司有“三无”之难:即无海运运力、无海运资质、无海运公司。更棘手的是,电厂煤炭二程驳运项目招标时间迫在眉睫,怎样才能科学组织实施中标?

“借船出海!”

王国先笑着解密,“我司租用了三艘甲板驳和借用同行海运资质参与电厂招标。在中标射阳港电厂煤炭二程驳运的基础上,又乘势而上投入300多万元,购置河海101#、103#、迪海7#、河海188等海轮5艘运力2.5万吨,承运青岛、连云港至射阳港电厂煤炭,实现海运“零的突破”,培植河海经济新的增长点!”

此外,河海运输公司对江苏河海物流有限公司实施增资扩股,并在深圳前海股权交易中心成功挂牌,这也标志着河海物流资本运作迈出重要步伐,为今后上新三板奠定了坚实基础。

增产业——创新发展新兴产业

深耕优势产业是水运企业可持续发展的要诀。

河海运输公司秉持着“只有淡季的思想,没有淡季的市场”的信念,大力弘扬企业闯江越海的开放精神、逆水行舟的拼搏精神和结伴远航的团队精神,最终拓展业务版图,创新发展了粮食仓储和商品混凝土产业。

陈仁友告诉记者,射阳县是全国产粮大县之一,但其仓储能力不能适应粮食收购的需要,特别是标准仓库更为紧缺。

河海运输公司根据射阳港的实际情况,借鉴大丰港发展粮食仓储的经验,发挥河海联运优势,与国企合作成立江苏射阳港粮食物流有限公司,专营粮食贸易、储存中转,投入2.2亿元建设标准粮食仓储,一期工程新建4.5万吨,建筑面积9100平方米标准粮食仓库,已竣工投产,目前年交易量达200万吨以上。

“按照高起点规划、高品位设计、高标准建设的要求,我们的目标是建设规模达35万吨的粮仓,集粮食仓储贸易、储存中转、烘干中心等为一体的粮库,将成为江苏省沿海地区规模最大的粮食仓储基地。”陈仁友自信地说。

此外,河海运输公司决策层审时度势,敏锐地认识到商品砼产业是建设清静环境的根本保证。公司战略投资5000多万元,建设占地50亩、年产30万吨的商品混凝土生产厂。这也是射阳县首家企业生产环保、节能、高效的混凝土企业,满足基础设施建设和商业民用建筑混凝土的需求。

创新发展,永无止境。“面对水运市场竞争日益激烈的严峻形势,公司将进一步发挥品牌、规模、管理的三大优势,紧紧依靠高素质的员工队伍,充分运用高效率的管理系统、高知名度的企业品牌、高覆盖率的营销网络,不断为客户提供更加安全优质服务,为客户创造价值,以新时代引领新常态,创造新优势,实现新跨越,为交通强国建设贡献企业力量!”陈仁友说。

