

市场观潮

逆周期扩张

班轮公司新一轮价格战即将打响？

□ 左千户

虽然近来外贸市场低迷的传言甚嚣尘上，但海关发布的数据显示，外贸进出口并没有出现大幅度下降。不过，对于集装箱班轮市场来说，欧美航线单量减少，运价暴跌或者说“回归”已是不争的事实。

在量减价跌的形势下，与集装箱班轮行业息息相关的船舶市场，近期却出现了一些“反常”举动。4月初，地中海航运从长荣海运购入了2艘原定将报废处理的船舶。达飞购买了3艘不到10000TEU的二手集装箱船。在租船市场上，所有船型租价都在上升，且船舶租期延长。此外，近期也未出现预计中的拆船高峰。

上述所有信息都指向一个结论：头部班轮公司在囤积集装箱班轮运力。在市场预期悲观的状态下囤积运力，不得不让人联想到一个名词——逆周期扩张。



地中海航运班轮靠泊大连港。 赵光辉 邢继开 摄

前期价格战引发收购潮

在目前的集装箱班轮市场上，可以称之为全球承运人的有12家，但这12家里任何一家都不能运营全球所有的航线，只能结成三大航运联盟来共同运营。

在疫情暴发前，这些船公司一直在盈亏线上挣扎。如果多家公司组成的航运联盟变成一家公司，那么在组织和运营运力方面明显更有效率。这其实说明，市场供给集中度不够，本来应该结束运营的企业没有退出，市场没有完成出清。

其中原因主要是集装箱班轮运输关系到国家经济命脉，有一定的公共产品属性。每个国家和地区为了给自己的实体经济做配套，都必须保有一定量的运力，所以都会在集装箱班轮公司经营困难时给予帮助，让班轮公司维持运营。常规的价格战手段并不能有效地挤垮对手。过去十年，直接破产的头部班轮公司只有韩进海运一家。

即便如此，过去十年，班轮运输行业集中度还是在通过合并手段缓慢提高。

无论是2015年12月中远(COSCO)和中海(CSCL)合并为中远海运，还是2016年商船三井(MOL)、日本邮船(NYK)和川崎汽船(K-LINE)的集运业务整合为海洋网联船务(ONE)，都在一定程度上考虑了国家需要。其他经过批准的商业合并，包括达飞(CMACGM)收购美国总统轮船(APL)、马士基(MAERSK)收购汉堡南美(HamburgSUD)、赫伯罗特(Hapag-Lloyd)收购阿拉伯轮船(UASC)和南美轮船(CSAV)等，也显示出市场规律还是在发挥作用。

由于疫情突如其来，扰乱了全球供应链，让班轮公司意外地获得了大量超额利润，打断了原先通过合并缓慢提高市场集中度的进程。

而在疫情暴发3年后，海运价格回归正常的背景下，班轮市场提高集中度的进程可能将重启。

疫情让班轮市场面临新局面

新冠疫情在全球暴发后至今，世界经济环境变化日趋明显。从2018年中美贸易战开始，欧美主导的经济全球化正逐步走向终结，2022年开启的俄乌冲突更是加速了这一进程。在此期间，中国通过“一带一路”主导的区域化经济效应逐渐显现。

经济变化对于航运市场来说，就是世界海运的主力航线亚欧航线和跨太平洋航线货量需求开始减少。中国到东盟国家、中东国家、南美国家和俄罗斯航线货量则出现增长，但这个过程较为缓慢。而且亚欧航线和跨太平洋航线航程较长，中国到东盟、中东都是航程相对较短。从长周期来说，运力

需求会减少。

随着环保标准的日益提高，班轮公司也纷纷开始订造LNG和甲醇动力船，以替代传统燃油动力船。这对造船业而言，不仅对产能的要求提高了，还叠加了一层技术难度。因为造船业是资金和劳动密集型产业，在中日韩三国集中度超过90%，且大型集装箱船舶的建造周期以年计算，所以世界其他地区暂时不具备短期内提供符合环保要求的大型干线集装箱船舶造船产能。

目前中日韩三国的船厂订单基本已经排满，即使少部分船厂有一些产能，在经济上也极不合算。2022年11月2日，美国集装箱班轮

公司美森(Matson)向美国费城船厂(PhillyShipyard)订造3艘3600TEU的LNG双燃料集装箱船，总计金额约10亿美元，平均一艘集装箱船造价为3.3亿美元。这个价格几乎是市场价格的10倍。

航运市场和各大班轮公司的情况也有了很大改变。在市场需求方面，欧美还处于消化库存的阶段，海运市场需求低迷。供给方面，疫情期间班轮公司大肆买船补充因为拥堵而损失的运力，导致闲置运力已经很少，通过要素市场提高运力供给的能力受限。而头部班轮公司手中握有大量船舶，甚至连与之配套的集装箱也从4000万TEU猛增到5100万TEU。

头部公司“摩拳擦掌”

市场集中度不够，需求低迷，头部公司运力供应充足，短时期内市场无法增加更多运力供给……这几乎是一个有助于头部公司通过打价格战清理市场，提高自身市场占有率，形成寡头垄断的完美环境。

海运行业一直有逆周期扩张的传统。头部班轮公司在疫情中赚取了大量利润，资金充足。对他们来说，与其直接拆掉疫情中高价买来的大量老旧船舶蒙受损失，还不如趁机用来清理市场。

BIMCO最新的统计数据显示，目前集装箱运输公司的订单运力高达754万TEU，相当于全球现有集装箱船队运力增加了28.9%。说明很多班轮公司都在搞运力“竞赛”，为即将到来的价格战做准备。

如果头部班轮公司通过向市场投放大量运力造成价格下跌，甚至提高环保标准限制老旧燃油船的使用等手段，压低其他班轮公司的收入，使之因亏损或者资金链断裂而退出市场，那么头部班轮公司的市场占有率将获得扩大，未来的定

价话语权也将进一步提高。通过观察运力排行榜和近期消息，可以对各家头部班轮公司未来的行动做出预测。

地中海航运、达飞等新增运力较多的公司，已经具备了挑起价格战的先手优势。

以前运力规模最大的马士基因其经营策略转向综合物流，可能处于被动应战的地位。此外，ONE和赫伯罗特也会处于被动位置，这两家公司各自的本国经济形势不佳，资金支持有限，但实力仍在且有所准备。

长荣海运、万海航运和阳明海运这3家公司虽然实力不弱，但由于国际政治形势的变化，3家公司预期不确定性因素增高。

由于经济和政治环境原因，韩新海运和以星航运这2家公司可能难以获得政府层面的支持，恐怕将面临破产或被合并的局面。

此次头部班轮公司的逆周期扩张还有一个新特点是，以前专注于远洋干线的全球承运人可能大规模

进入支线市场。经济全球化面临挑战和区域经济格局变化，必然导致长干线货量下降和短支线货量增加。头部班轮公司可能会转向把握增量市场机遇。

头部班轮公司因环保要求从干线上逐级淘汰尺寸较大的船舶，在满足支线港口的限制条件下投入运营，会成为“价格屠夫”般的存在，对中小支线班轮公司造成挤压。

在班轮市场即将到来的“风暴”面前，中国班轮公司整体不会吃亏。底气在于中国超强的经济实力，以及占世界过半的集装箱船造船产能。

不过，国内中小支线班轮公司面临的局面较为复杂，也可能遭遇挑战。对此，笔者建议监管机构协调各家公司，统一调配资源应对价格战，避免恶性竞争和重复建设。同时，通过在《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)国家范围内提供更为合理的航线布局，也可以为下一步发展构建更为完善的供应链体系。

BCI与BPI涨跌对冲 市场于深度盘整制衡

□ 俞鹤年

本周延续胶着纠结走势，BDI随同BCI已连续八周不见成波之势，短进短退。BCI登临近5个月来的高位，海岬型船运价日均获利稳居2万美元以上。与此对冲的是，BPI一路下滑，跌至第10周以来的最低点。值得指出的是，BCI的走势与铁矿石低迷行情背道而驰，也与BPI的跌势形成对冲，这反映了专业市场盘整相对独立的“内涵行为”的特征。关联市场步调一致之日，便是景气回归之时。

总体状况：
2013年1月2日至本周共2588个交易日，其中BDI大于2000点占378个交易日或14.61%，2210个交易日在2000点(含)以下占85.39%。BDI从1985年1月4日设立1000点迄今38年，至本周收盘值为1558点，高558点或55.8%，年均增15点，与上周持平。总体忽上忽下。

BDI：
本周亦因周一波交所放假休市，故为四个交易日，BDI二升二降，收盘值为1558点，环比持平。周均值1601点，环比高3.09%，同比去年低46.79%。本周BDI四项指标(最高值、收盘值、最低值、平均值)除收盘值持平外，余皆高于上周，总体走势迂回上下。

BCI：
本周BCI亦二升二降，收盘值为2456点，较上周减增13.25%。周均值2540点，较上周高9.20%，同比BPI高74.45%，同比去年低30.66%。
本周海岬型船运价日均获利收盘值20364美元，较上周高3.09%；周均值21064美元，较上周续涨9.22%；同比巴拿马型船，收盘值续高61.35%；周均值续高60.76%，较上周分别扩差15.05%和20.68%。

BPI：
本周BPI续全四降，收盘值1402点，较上周加跌16.47%。周均值1456点，较上周续低4.84%；同比去年续低55.66%。

本周巴拿马型船运价日均获利收盘值为12621美元，较上周续低891美元，增亏16.93%；周均值13103美元，较上周续跌4.83%，减亏313美元。

BSI：
本周BSI亦二升二降，收盘值为1105点，环比转高0.82%。周均值1107，较上周续低0.90%；同比去年续低159.72%。去年同周增幅0.83%，与本周持平，较为罕见，虽然高低悬殊，但季节性走势高度一致。

涨跌势：
本周BDI、BCI连续第八周均无5+连升(降)成波涨(跌)势，足

见走势纠结。
本周BPI延续上周第七波跌势为13连降，累增-18.65%。

本周BSI终止了上周7连降第四波跌势的延续。

走势看点：
本周BDI架构各指数年内净增率如下：
BDI转升至17.12%，BCI续升至54.92%，BPI续跌至-1.75%，BSI转升至3.51%，本周状况明显弱于去年同期。

从运价日均获利与运价指数的周增幅对比来看，海岬型船落差为0.01%，较上周续扩差0.01%；巴拿马型船落差为0.01%，较上周续缩差0.01%。大中小船起落对冲，市场在深度盘整中调节制衡。

作为国内港航企业首次“A拆A”上市的宁波远洋，正不断刷新着自身发展的新纪录。上市首年，宁波远洋就交出了净利润6.7亿元的高分年报。今年4月，其单月集装箱运输量创下新高，超过40万标箱；运力也不断增长，截至2023年3月，宁波远洋共经营船舶88艘，在全球集装箱班轮公司运力百强榜中的排名首次进入“前30强”，上升至第29位；在中国内地集装箱班轮公司运力排名上升至第5位，稳坐浙江省内最大的集装箱班轮企业龙头宝座。

近年来，宁波远洋发挥远洋航线业务核心优势，深耕航运市场，优化船舶运力结构，提升智慧科技水平，稳步迈向新蓝海。

航线布局日趋完善

前不久，宁波远洋公布数据显示，今年4月份，该公司单月集装箱运输量首次突破40万标准箱，达40.9万标准箱，实现同比大幅增长，主营业务实现新突破、新跃升。

“今年以来，宁波远洋以新发展理念为引领，积极服务‘双循环’新发展格局，加快打造‘亚洲领先的区域物流服务商’品牌。”宁波远洋相关负责人告诉记者，该公司聚焦提升主业优势，抢抓市场机遇、深化战略合作，近洋、内支、内贸三大集装箱运输板块协同发力、多措并举，以实际行动做大做优做强航运业务，在浙江省海港集团、宁波舟山港集团“双一流”建设进程中展现航运板块主力军作用。

近洋线方面，宁波远洋坚持优化服务、主动营销、带动增量，以更高标准保班期、更大力度拓展业务、更实举措强品牌，不断增强“新明州特快”品牌的竞争力和吸引力，致力于为客户提供更快捷、优质的航运服务。目前，该公司拥有近洋航线13条，无船承运外贸业务实现了“零突破”，补全了“海外段链条”。

内支线方面，宁波远洋持续优化运力结构，加强组织计划，加速船舶周转，保障宁波舟山港水水中转集疏运网络高效畅通。4月份，该公司内支线集装箱运输量同比增长25%。

内贸线方面，宁波远洋以客户需求为导向，实施精准营销策略，同时聚力开发重点业务项目，将服务延伸至全国沿海及大江河流域，进一步拓展内贸航线网络布局。

船队运力不断优化

今年3月，宁波远洋目前最大吨位船舶——59000吨级散货船首制船“宁远宝庆”轮在江苏南通交船。该船在设计上贯彻了绿色环保、高效节能及数字化理念，配备有消涡鳍、高效螺旋桨、智能能效管理、变频技术、节能型船舶优化设计等新技术、新工艺，是该公司首艘配置高压岸电系统的内贸船舶，在绿色智能船舶建设上取得新成效。

“宁远宝庆”轮交船后，该公司船队规模进一步扩大。船队规模扩大，船舶运力提升，助力宁波远洋交出高分财报，上市首年该公司实现净利6.7亿元，创下新高。据介绍，宁波远洋根据业务发展需求科学合理建造新船舶，为契合行业需求的释放提前谋划布局，做好运力储备。截至2022年末，宁波远洋共经营船舶88艘，形成了一支由3000吨至40000吨集装箱船舶梯度互补并保有一定数量散货船舶(9艘)的综合性船队，为浙江省内最大的集装箱班轮企业。

运力的不断增强让宁波远洋市场地位进一步提升。国际航运咨询机构Alphaliner最新数据显示，3月份，宁波远洋在全球集装箱班轮公司运力百强榜中的排名首次进入“前30强”，上升至第29位；在中国内地集装箱班轮公司运力排名上升至第5位，双排名均创历史新高。

值得一提的是，宁波远洋还不断强化在船舶绿色环保、高效节能及智能管理方面深耕钻研，全力推广大侧斜高效螺旋桨改造技术、高压岸电技术、智能能效管理技术、辅助避碰技术、变频技术、SCR技术等绿色智能技术在新造船舶上的应用，积极践行船舶节能、环保、低碳协同增效，推动船队结构优化升级。

在今年4月26日举行的年度业绩说明会上，宁波远洋管理层表示，公司将坚持企业发展与服务国家战略紧密结合的发展思路，持续做优“板块互动、分支联动”的差异化经营模式，聚焦核心主业，全力做强集装箱运输业务；坚持稳步拓展，不断做大干散货运输业务；夯实服务基础，持续做优航运辅助业务。

创新赋能智慧航运

4月27日，由宁波港信通公司和宁波远洋共同研发的船舶代理协同管理平台——“船代管家”在宁波远洋所属兴港船代本部及其台州分公司、舟山子公司等正式上线，实现船舶动态跟踪、业务操作管理、商务收费等一系列业务标准链路操作和信息共享，为浙江海港的船舶代理业务提供了更加便捷、高效的信息化管理解决方案。

据悉，船舶代理协同管理平台是宁波远洋运用数字化改革成果，在航运服务上靶向发力，推进传统航运服务提升和现代航运服务培育“双轮驱动”的积极实践。该系统通过聚合行业资源，促进信息互联互通，简化传统船舶代理服务繁琐冗度，一定程度上解决了数据反复传递、信息滞后等问题，从而提高船代业务整体工作效率和准确率。

兴港船代的省内外船代业务在得到船舶代理协同管理平台的一站式技术支持后，各家分公司可依托集团一体化优势，有效安排特色在港船舶服务内容，提高船舶在港服务效率、降低船舶服务经营管理成本，增强客户对在港船舶服务的体验感和满意度。该平台还与海港EDI、水水中转等多个业务信息系统互联互通，能够实时获取港口中转、放行、装载等物流动态信息，为客户提供更加准确、高效的下一步。

“下一步，宁波远洋将持续推进船舶代理协同管理平台在兴港船代下属温州、南京、太仓等地的替换上线工作，为客户提供差异化、个性化、专属化船舶代理服务。”宁波远洋相关负责人表示，在船代管家之外，宁波远洋还在船舶智慧化管理、外贸系统、内贸电商、箱管系统、HR系统、体系建设、业财融合等各大领域建立数字化专班，在全面提升其数字化管理和服务水平、加快推进数字化建设进程上下足功夫，推动“智慧远洋”建设取得实效。未来该公司将以创新驱动，以“科学打造智能绿色船队，纵深推进数字化改革，有效提升治理和服务能力”为抓手，朝着成为“亚洲领先的区域物流服务商”承压奋进，为助力全面实施世界一流强港建设工程砥砺前行。

宁波远洋稳步迈向新蓝海

□ 全媒体记者 陈俊杰 通讯员 华凯琳