

航運陷低潮 船價急挫五成

希臘船東充當「收買佬」伺機「執平貨」

船價不值錢，幾乎是每次航運業周期低潮必然碰到的頭痛事，全球首席航運諮詢機構一畢馬威會計師行（KPMG）全球航運部主管約翰·盧克在倫敦表示，曾經在去年航運業最高峰創下的船價，在今天的低潮期普遍急跌五成以上。不少買家或船商，包括希臘船東正蓄勢以待，以各種方式準備在市場「執平貨」。

該名主管指出，船舶資產價格泡沫早已破滅，目前是低價收購的最好時機。其中貨櫃船由於貨量明顯不足，需求下降，運費下降，是受影響最嚴重的船種。分析師估計，一艘5年船齡的二手貨櫃船，若配載2000標箱的運力，船價已經從去年約1500萬（美元，下同），大跌65%，目前價格最多是525萬元。在乾散貨船領域，5年船齡的海岬型貨輪，已經由去年價值1.8億元，驟降至目前只值5500萬元。

5年海岬僅值5500萬

有分析師預測，在未來數月，二手船價還會進一步下跌至4500萬至4000萬元，即使一艘新下水的海岬型貨輪，船價也只是略高於原來的定價。德魯里海事諮詢機構董事總經理加德納表示，二手船市場有可能更加活躍，新造船的再銷售市場明顯地還有機會。

希臘船東是典型人棄我取的航運業「收買佬」，乾散貨船商Diana船務公司表示，由本月開始，該公司開始在市場收購二手船，未來數個季度重點是放在海岬型和較小噸位的巴拿馬型船。

總裁麥格奴尼斯本月初對分析員稱：「如果我們小心地收購，再加上一些好運氣，完全有可能在航運低潮時成功地做到收支平衡和建立一大船隊。」一部分買家希望在目前低船價之下，更換或鞏固現有船隊，還有人期望購買船舶長期經營租船業務，以保證收入來源。

至於其他如財困投資和禿鷺基金，目標是

在等待航運業復蘇，船價上升時出售賺取一筆小橫財。目前，市場有傳聞私募基金也將介入此行業。

德國設基金收購二手船

分析員及船公司高層管理人員表示，購買二手船的時間是至關重要的。一位船務分析員表示，相對來說，船價仍然過高，還需要再等3至6個月，「這是一場等待中的遊戲。」

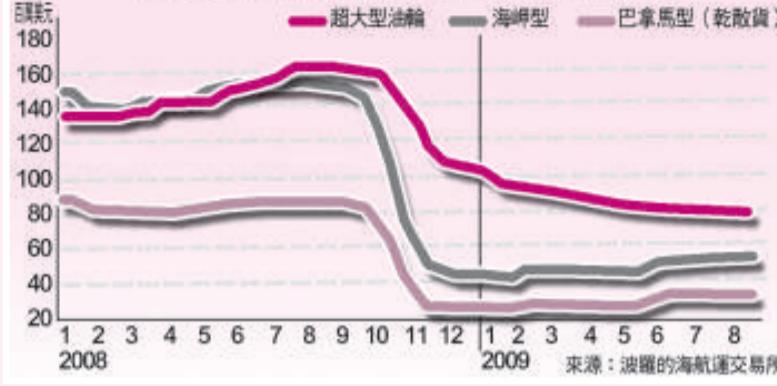
德國金融服務公司HCI資本公司的航運部門，已經與總部在漢堡的全球船務集團Peter Doeble共同設立一個新基金。HCI資本以投資者名義計劃注入2000萬歐元（約2861萬美元）與Peter Doeble共同成立一個至少1億歐元共同基金。

HCI資本航運部門董事總經理舒爾特·特魯克斯表示：「如果該基金獲投資者接受，我們很樂意增加資本。」這位高層管理還表示，投資者將從船廠直接看到機會，因為一些潛在的買家不能接收本來可交付船舶，或者受財困的賣方雖已收船，但由於不能履行一些承諾，以致陷於僵局。我們將看到一些船隻本來可以投入市場營運，目前卻痛心地被迫出售。」

分析員表示，傳統的德國、英國和北美的銀行收緊對航運業的貸款，來減少他們自我曝光。

畢馬威會計師行船務部主管約翰·盧克表示，良好的營運者儘管沒有擴展自己的信用，但將繼續在市場賺到錢。但另一部分不會有機會，因為他們無法獲得信貸。

波交所船舶銷售及收購評估



禿鷺基金興訴謀暴利

傳統的禿鷺基金（Vulture hedge fund）指的是那些通過收購違約債券，透過惡意訴訟，謀求高額利潤的基金。禿鷺基金通常喜歡購買陷於困境的公司債券或資產，待公司無法償付的時候，就開始打官司索取巨額賠償。

私募股權基金涉足的業務有很多，既包括專門投資處於早期發展階段企業的風險投資商（VC，即Venture Capital，如日本軟銀投資）；又包括專門投資股價嚴重扭曲的上市企業的收購基金（Buyout Fund）；還包括以提供企業上市或收購兼併前短期過橋貸款的夾層投資基金（Mezzanine Fund），和以處於償還危機中的債券為主要投資標的禿鷺基金。

禿鷺基金通過收購處於償還危機中公司的違約債券，然後進行惡意訴訟，謀求高額利潤的基金。有時也泛指那些買賣破產倒閉公司股權、債權、資產而獲利的私募基金。通常，做空的對沖基金們都被視為食腐肉的「禿鷺」，因為他們往往在哀鴻遍野的狀況下獲得驚人的收益。



貨櫃船不值錢，船價跌幅最大

莫把航市當股市

□劉異良

讀者來論

8月22日《大公報》刊載了航運專家朱榮林先生建言在上海設立自由港的報道。他稱，「上海航運交易所成立10餘年來，其實際作用的發揮已遠離了其功能的初衷。關鍵問題是缺失有效的政策法規支持，導致場內交易量與場外交易量之間嚴重失衡。」在這一點上，朱先生的基本概念完全錯了。以其昏昏，焉能使人昭昭？

航運市場交易無「場」

上海航交所成立之初，在大廳豎立了一塊巨大的LED顯示屏，意欲效倣證券類交易所在模式，希望租船人和船東、船舶買方和賣方，到航交所來掛牌、交易。然而，航運和船舶交易與股票交易有着本質的不同，其交易標的之個體差異性極大，以致每筆交易的可能參與者都是相當有限，開放性的市場規則在這裡並不適用。

以不定期租船為例，船東或租船人往往不希望自己的商業意向在市場上過早地暴露，以免對手（某一時段內往往只有幾個）的聯合壓價或抬價。傳統的租船交易多數還是通過專業、可靠、長期合作的經紀人完成，而且保密條款是經常使用的。與證券和期貨交易中交易商品具的同質性、可分割性截然不同，租船交易中船東如不報出船舶的技術參數和位置，租船人無法決定是否可以用這條船；租船人如不將貨物的積載因素、裝卸貨港位置、裝卸率、速遣和滯期費標準、對船舶具體技術要求說清楚，船東也無法決定貨物是否合適。

即使是交易所提供的平台提供了上述數據，雙方還需了解許多技術和商務數據，還要協商使用什麼格式租船合同後方有成交的可能性，需要大量的、複雜的、多回合的信息交流，電子平台是沒法達成這個要求的，一定需要一個經紀人從中聯繫、協調，或者雙方直接對話。例如，所有前往澳洲的散貨船必須裝備符合澳洲法規要求的貨船梯子，

業界稱之為「澳梯」；然而光有了澳梯還不夠，船舶必須事先得到澳洲港口當局的認可；如果船舶所懸掛之國旗被ITF宣布為方便旗，而船東也未按ITF的規則支付船員工資，船還是不能去澳洲。這種例子不勝枚舉。

再退一步說，即使交易所的電子平台全部滿足了上述要求，船東仍然不敢將船租給一個他不了解的租船人，租船人也不會向一個身份不明的船東租船：萬一某方放了鴿子或者牽涉到什麼不為人知的官司，對家就要賠錢了，因為他無法很快找到另一個條件合適的交易對手；如果某方有什麼不為人知的官司在身，無辜牽涉進去的對家會輸得更慘。

至於船舶買賣動輒幾千萬甚至上億美元的生意，其中涉及的技術、金融、法律問題比租船更多，電子對盤就更加沒有可能。可見，從技術特徵來說，租船和船舶買賣交易是不可能在某個固定的場內進行的。

班輪市場有市無場

班輪市場從出現至今都是有市無場的。在全世界任何一個角落，找不到一個可以被稱為班輪市場的地方。這是班輪市場的運行方式決定的。船公司根據公布的費率表收取運費、根據公布的船期表調遣船舶。如果說硬是要在中國造一個有市有場的班輪市場出來，只有一個辦法：命令所有貨主、貨代只能通過一個窗口訂船，所有船公司都必須將船位、船期包給這個統一的窗口。這不就是計劃經濟的理想嗎？

可見，批評航交所「場內交易量與場外交易量之間嚴重失衡」是一個徹底外行的評價，因為航運市場的交易本來就應該也只能在無數個地點進行，根本不存在什麼「場內」。把航運市場當作股市來看，才會提出「設定上海航運市場的交易規則和交易政策，以求實現『交易機會最多、交易成本最低、交易行為最規範』的目標」建議。

至於「市場供求主體之間的信息和權益失去對稱性，且無嚴格的法制保障」，就更

是對航運市場的運作機制根本不了解所致，前面的例子應該能說明問題了。至於「法制保障」問題，國際航運是中國與國際最接軌的一個行業，早在五十年代中國的國際航運已經先行一步（否則國家的進出口運輸任務根本不可能完成），「文革」後更是積極參與了國際航運社會各項公約的制定和締結；國內航運的法制化問題儘管還有不盡人意的地方，但也在逐步完善的過程中，在這方面上海航交所起了關鍵的推動作用。

航交所摸着石頭過河

上海航交所出於規範交易的初衷，要求本地區船舶交易必須開「統一發票」並收取費用，在業界確頗有爭議，也可能是朱先生評論「其特徵是提高了航運企業進退市場的成本」的原因。

目前航交所已經做到了場內交易保證金由其統一收付，如將此服務推而廣之，為場外交易的買賣雙方也提供交易船款的代收、代付服務，起到公證和保證作用，無疑將受到業界的歡迎。應該看到，航交所的主流還是在努力降低企業的商業成本。例如它力推的上海「大通關」模式就大大降低了企業的商務成本，上海也藉此平臺和模式進一步提升了其長三角區域樞紐港地位。航交所向業界提供的各種航運市場報告，為航運企業提供了市場資訊、統計和預測，真正幫助企業節省了搜集信息和市場研究的成本。

航交所的尷尬是，表面上看它具有規範航運市場交易行為的權利和義務，似乎是個準政府機構，但是事實上它還得為自己的生存去做生意。舉個例子說，一方面它有權利和義務執行運價備制度，對違法公司甚至可以提起檢控。可事實上，航交所並沒有開罰單的權力，就是有它大概也不敢用：它還要為了「會費」收入，去爭取這些被它監管的公司加入航交所。這好比讓交通警察向的士佬化緣，交通警察的工資要靠的士佬的行車費支付，這樣的交通警察還怎麼去執法呢？

政府在航交所的定位上確有矛盾和缺失，這種定位的不清晰，阻礙了航交所的正常發育和成長。波羅的海老爺爺都能順應歷史潮流的變化而找到自己的市場位置，相信年輕的上海航交所也能做到。

註：劉異良為資深海運研究員。

中外運中期盈利跌六成



中外運半年業績平平

【本報訊】中外運（00598）昨日在港公布中期業績，盈利減少60.5%至2.7億元（人民幣，下同），期內營業額減少37%至130.97億元。該公司表示，主要由於今年上半年，受全球金融危機的影響，國際貿易受到衝擊，進出口業務量大幅減少，同時市場運價也大幅下降。

上半年貨運代理服務的營業額減少42.1%至94.9億元，主要原因は業務量下降及市場運價下跌；快遞服務的營業額減少17.1%至17.2億元，主要是內地空運業務量的大幅下降影響；海運服務的營業額減少25.3%至12.246億元，因市場貨量及運價的大幅下降。

上半年經營溢利跌29.8%至4.9億元，受宏觀經濟及進出口衰退影響，令各項業務量按年均錄得下降。

期內，水路貨運代理集裝箱量、航空貨代業務量、航空快遞業務量、船舶代理箱量、水路貨物承運量、碼頭吞吐集裝箱量、場站集裝箱作業量及公路運輸集裝箱量分別下降19.8%、29.4%、27.6%、19.2%、10.4%、7.3%、7.5%及11.9%。

該公司執行董事兼總裁張建衛

表示，上半年內貿佔總收入比重有所上升，現佔收入6%，但公司現仍偏重外貿業務，未來2-3年，公司將致力調整結構，目標內貿比重升至10-15%。

他表示，7、8月份，貨運代理業務量及運價較上半年有所上升。

他又說，上半年中國出口集裝箱綜合運價指數同比跌約27%，公司的海運代理運費下跌37%。財務總監劉洪英預計，全年資本開支15億人民幣，主要用於內貿運輸平台建設，以及珠江和長江的碼頭投資。

空運發展倒退97%

董事長趙灝湘表示，目前母公司沒有注資計劃，而母公司與長江航運整合後，為中國外運帶來船舶代理、長江沿線加油站及物流服務等業務，但組建帶來的實際收益則未有具體統一。

中外運持有63.46%權益的子公司中外運空運發展股份宣布，上半年度純利1201.6萬元，較去年同期倒退97.65%。基本每股收益0.0133元。

該公司執行董事兼總裁張建衛

國產大客機下月港亮相

【本報訊】中國首型國產大飛機C919的外形樣機及公佈會，將於9月上旬在香港展出，這將是C919首次向國際市場亮相。

中國商用飛機公司日前披露，該公司將於今年亞洲國際航空展覽會暨論壇上，展出備受矚目的C919大型客機外形的樣機。

C919專案於去年11月啓動。

150座級的C919客機，將由來自亞洲和歐美的國際合作夥伴攜手開發。

按照計劃，首架飛機將於2016年

交付訂購航線使用，並會在其後開

發其增長型程飛機、貨運飛機及商務飛機。

中國商用飛機公司高層人士曾向媒體介紹C919的命名寓意：

C是China的首字母，也是這家國

有公司英文縮寫COMAC的首字母

，同時也寓意中國立志要躋身國際

大型客機市場，要與空巴和波音形

成ABC並立的格局。而第一個「9」

表示「天長地久」，「19」則表

示最大載客量為190座。

中國商用飛機公司副總經理、

大型客機總設計師吳光輝曾表示，

在大型客機初期將選擇一些國外的

產品，比如發動機，但是中方將同

步安排國內的研製。今年的亞洲國

際航空展覽會暨論壇將於9月8日

至10日在香港舉行。

法荷航大中華區易帥



【本報訊】在法航有着豐富工作和管理經驗的康飛迪（左圖）正式接任法航荷航集團大中華區（北京、上海、廣州、成都、香港及台灣）總經理職務。

康飛迪於1990年加入法航，曾在法航巴黎總部擁有多個職位的就職經驗。「中國是一個正在快速成長和發展的國家，每一天都充滿着新的商機、有着良好經濟前景。面對這全新挑戰，我很有信心。」康飛迪說。他將常駐法航荷航集團大中華區總部所在地北京。

航企遵從排放交易計劃