



综 合 物 流

今年韩国三大造船企业新接订单不断增加

据韩国《朝鲜经济》网络版报道,今年以来,韩国三大造船企业即三星重工业、现代重工业和大宇造船海洋的新接订单不断增加,实现全年订单目标指日可待。

截至本月20日,三星重工业新接造船订单107亿美元,已完成该企业全年订单目标任务的82%;现代重工业新接造船订单175亿美元,已完成全年目标任务的74%;大宇造船海洋新接造船订单86.8亿美元,已完成全年目标任务的67%。

科威特计划扩大港口吞吐量

据《阿拉伯时报》报道,科威特政府将在几年内加大投资,扩大港口的吞吐量。目前,项目额为12亿美元的新穆巴拉克卡比尔港及一些基础设施建设项目(包括一条36公里的连接舒韦赫港和布比延岛的公路)正在推进中。

据悉,科威特两个主要的港口之一舒艾巴港,今年的货物吞吐量预计将增长4%,到2017年,年增长率将达到5.3%。此外,2013年科威特航空运输的吞吐量预计增长1.8%,并保持年增长率1.4%至2017年。

矿商增产 预期提升海岬型船运价

近期,海岬型船运价攀升,有业内人士称,衍生品市场急升及太平洋区域铁矿砂贸易活跃是促成运价上涨的主要因素。目前,第四季度和2014年的海岬型船FFA合约价分别达到19250美元/天和15500美元/天以上。而在今年6月底,第四季度的海岬型船FFA合约价仅为14000美元/天,2014年的合约价为12750美元/天。

此外,市场预计,接下来几个月,力拓、必和必拓和淡水河谷均将增产,因此铁矿砂的运输总量估计将增加2亿吨。据透露,过去30天,中国的铁矿砂库存已经翻倍,而中国港口此前的铁矿砂库存处于相当低的水平已有很长一段时间。

湛江港内贸南北直航干线开通

日前,随着“新潮河”轮缓缓靠上集装箱码头411泊位,并在接下来的24小时里,装卸1100标准集装箱,湛江港中远内贸南北直航干线正式开通,彻底告别了充当珠三角内贸集装箱“喂给港”角色的历史。

据悉,在新开通的内贸南北直航干线上,中远将投入4艘运力在1318至1668标准集装箱专用船舶、按6天为周期进行营运,途经港口路线为“湛江—钦州—蛇口—营口—天津—蛇口—湛江”。新内贸南北直航干线开通后,将大大加快北方大豆、玉米等粮食南下,以及南方的白糖、高岭土等货源北上的流通速度。

国内沿海散货运费涨至年内高点

近期,受沿海煤炭市场运力紧张影响,国内散货运费加速上涨,市场运力不足推动国内沿海散货运费涨至年内高点。“煤炭市场加速回暖,是本轮海运费上涨的主要因素”。大连散粮贸易商王新宇认为,此前,国内沿海运力相对充足,但近期南方电厂对煤炭需求突然增加,很多船只转向煤炭运输市场,间接引起运力紧张,刺激海运费上涨。而除了国内沿海散货运费上涨之外,作为国际大宗商品运输市场的晴雨表,波罗的海综合运价指数(BDI)近期也升至年内高点左右。据悉,海运费用的上涨已对国内海运散粮运输成本产生影响,但对于本轮海运费用的上涨,上述受访人士普遍认为难以持久。

(本报综合报道)

资本领路 顺丰“加速跑”

■ 本报记者 徐 森

今年2月初,全峰快递获得力鼎投资、鹏康投资、韩投凤凰投资3家机构2亿元投资;今年5月,联想控股成员增益供应链宣布与全日通快递签约合作;8月中旬,柳传志投资的“增益速递”宣布全网启动,随着一轮接一轮的投资“砸向”物流企业,业内外人士都普遍感到了物流行业的热度。

终于,国内物流界的“高富帅”顺丰也按耐不住了。近日,顺丰与元禾控股、招商局及中信资本等机构(以下统称为“投资方”)共同签署协议;投资方以总体投资不超过顺丰25%的股份的比重,成为顺丰的新股东。据悉,此次是顺丰首次对外融资。借此,顺丰顺利实现了产业与资本的强强联合并改变了延续多年的单一股东架构。

顺丰终于首轮融资了！

虽然早已认识到产业和资本的融合是大势所趋,但顺丰直到公司成立20年后,才开启A轮融资,足见2013年这个“时间点”的特别。

“电商带动物流投资热潮,这两年是物流业最好的融资时期,估值最高”。中国物流与供应链管理高端联盟理事、汉森世纪供应链管理咨询总经理黄刚如是说。在他看来,顺丰的首轮融资,与行业竞争密切相关。“EMS几个月后马上要上市,而顺丰一直未与红色沾边,与红色资本融合具备重要战略价值。同时,顺丰还有国际化战略”。他说。

据分析,如今,快递业已经进入了红海阶段。以往,EMS、顺丰以及外资巨头形成三足鼎力的格局,分别占据着快递公务件、商务件以及国际快递市场。而随着电子商务的崛起,这一市场竞争格局被打破,四通一达快速崛起,并改变了国内整个快递市场的不同业务的比重,顺丰、EMS市场份额大幅下滑。此前,各外资巨头、EMS开始加速进入中低端快递件市场,“菜鸟”物流也正在构筑全国范围内的智能物流网络。对于顺丰而言,竞争压力日渐加大。

中投顾问交通行业研究员蔡建明指出,随着竞争的日渐激烈,资本实力逐渐成为衡量快递企业实力、抗风险能力和可持续发展能力的一个重要“指标”。顺丰一改以往不对外融资的态度,首次引入多种资本是顺应市场发展趋势和自身发展需要的一个选择。

有了“小伙伴”就要拼“菜鸟”？

据目前披露的信息,在顺丰的投资方中,中信资本的股东中信国际金融控股有限公司与中信泰富有限公司系中国最大的跨业集团公司中国中信集团有限公司旗下企业;招商局集团是国家驻港大型企业集团,截至2012年底拥有总资产3920.83亿元,管理总资产3.59万亿元;而元禾控股的前身是苏州创业投资集团,其核心业务包括与国开行合作成立了我国第一支国家级VC(风险投资)母基金、我国规模最大的天使投资基金和我国首家科技金融超市等……

自顺丰的“小伙伴们”的身份被公布以来,顺丰与投资方建立的“民营+国资”的新关系就让业内开始琢磨:什么才是物流业运营之“王道”?有人甚至评论,顺丰此举让此前马云联合诸多民营企业合纵连横的“菜鸟网络”也稍显逊色。

但在采访时,不少业内人士对记者表示,没有将顺丰和“菜鸟网络”放在一起比较的必要。

早有分析指出,在投资方入股顺丰之前,顺丰掌门人王卫与元禾等机构已经进行过多年的深入交流,那时“菜鸟网络”还没有成立。据称,顺丰运营的三大支柱是直营模式、航空运输以及高端定位,但“菜鸟网络”的核心目标是为电子商务、物流公司、仓储企业等搭建平台。“菜鸟网络”的客户群集中在天猫和淘宝,与顺丰的商务客户定位有很大差别。同时菜鸟网络对顺丰有依赖度,尤其是在贵重物品的配送方面。

目前,顺丰速运拥有30余架航空货运飞机,150多个一、二级中转场以及5000多个营业网点,其年营业额仅次于EMS,牢牢占据国内民营速递业“一哥”的位置。如果从顺风目前的经营领域以及当下的市场竞争来看,顺丰的真正劲敌应该是国际四大快递公司。



上市吗？

既然已经进行了首轮融资,何时上市便自然而然地成为了顺丰留给外界的最大悬念。

“顺丰打开融资大门,最直接的是充实资本实力,改善公司股权结构”。蔡建明指出,在竞争日渐加剧的当下,没有雄厚的资本实力,快递企业难以建立市场竞争壁垒,形成竞争优势。EMS已经通过上市审核,只等IPO开闸;圆通快递正在推进上市的准备工作;中通快递引入资本方,改善股权结构等都可以看出行业竞争背景下,各快递企业对资本的追求。

从多家媒体的报道来看,顺丰内部似乎已经统一口径,“目前还没有上市的打算”。

蔡建明表示,其实,快递行业是一个重资产的行业。全国渠道网络的布局、各区域大型配送中心等仓储物流的构建、航空机队的投资等都需要大量的资金支持。随着竞争的加剧,行业内企业实力的增强,这种资本的需求将更大。作为国内快递业的领先企业,相比国际快递巨头甚至是国内其他快递商家,顺丰的规模优势仍不突出,未来还需要更多的资金投入以构建核心竞争力。

热点追踪

中蒙协商提升铁路口岸通关能力

经过4天的磋商,中国铁路总公司、蒙古国交通运输建设城市建设部及俄罗斯联邦运输部日前签署了《中俄蒙国境铁路联合委员会会议协定书》,对客运组织、货运组织、清算问题、通信信号等事项达成协议。据中铁代表呼和浩特铁路局局长费东斌介绍,经过协商,中蒙两国货车交接对数由以往的日通行12对有望增加到18对,两国间通关能力有所提高。目前,经由中国二连浩特至蒙古国扎门乌德口岸铁路

过货量为每年800万吨,未来,中蒙两国之间将加大口岸运输量,两国边境正在修建甘其毛都—嘎顺苏海图,策克—西伯库伦铁路口岸,2020年蒙古国对中国口岸出口有望达到1亿吨,中国将在后方通道能力建设上予以配套。蒙古国矿产资源丰富,面向中日韩等国出口的铁矿、铜矿及煤炭主要依靠铁路运输,跟公路运输相比,铁路运输通关速度快、成本低、运量大。1956年,中蒙俄国际联运铁路正式开通,2012年中

蒙国境二连浩特至扎门乌德铁路宽轨联络二线正式开通,成为第二条连接中蒙国境的铁路线。随着运送货物品类增多、运量加大,中蒙双方同意于每年第二季度举行有关商务赔偿问题的专家会晤,并同意必要时随时举行有关客运服务、货运商务、车辆交接及财务清算方面的专家会晤。(王 宁)

陆运动态

接单易回款难 造船业被欠款近千亿元

因受金融危机及国际航运贸易市场衰落的影响,自去年起,全球船舶行业就陷入了低谷。今年以来,这一困局仍未缓解。中国船舶工业行业协会(下称“中船协”)近日表示,今年以来,中国船舶行业的总计应收账款已接近千亿元,同比增长8.3%,而企业的利润总额也大幅下降。据测算,今年7月,中船协重点监测的80家主要船舶企业实际利润仅2亿元。

应收账款高企

中船协分析称,按目前的船价指数,中国造船企业接单已基本没有什么利润了。相关媒体数据统计发现,上个月,全国重点船舶企业的造船完工量是432万载重吨,实现营收168亿元,但利润总额仅2亿元。与此同时,中国的造船企业手中堆积了大量的应收账款,金额高达近1000亿元人民币。以中国船舶为例,其2012年第一季度和2013年第一季度营收分别为62.4亿元和38.1亿元,营收降幅为39%;其应收账款虽然有所下降,从10亿元降至8.71亿元,但降幅仅13%。另一家国有船舶公司——广船国际的情况也类似。2013年第一季度,其应收账款为7.34亿元,比2012年同期降了约10个百分点。但是公司的营业收入在今年第一季度却同比下降50%,至9.1亿元。一位江苏当地造船企业财务部负责人表示,现在船价跌得十分厉害,有些船企不愿对已签好的船舶降价,因此会与船东僵持,交船会很缓慢。2013年7月,中国

船舶企业完成出口交货值134亿元,同比下降了35%。中国船舶一位高层也表示,船价确实下滑得非常快,以往一艘1亿美元的船,现在售价可能下降到6000万美元甚至更低一些。船舶价格的不断下跌,此前曾令中国船舶计提减值,去年该公司计提了18.83亿元之多。

经营性现金流严重不足

除了应收账款较多之外,船企的实际经营现金流也不足。如果船舶价格长期低位徘徊的话,那么企业资金链很容易断裂。广船国际在今年第一季度时收到了12.4亿元的现金(销售商品及提供劳务所得),但其在“购买商品、接受劳务支付”方面,有17.5亿元的高额现金支出(且与去年类似),支出较高令该公司“经营活动产生的现金流量”净额为-6.85亿元,达到了5个季度以来的最低值。中国船舶在今年第一季度通过“销售商品、提供劳务等”获得了36.3亿元的收入,但实际购买商品、接受劳务支付的现金则为43.5亿元人民币,其经营活动产生的现金流量净额为-7.45亿元,情况同样不妙。“入不敷出”现象的出现,与目前造船资金支付方式改变有关。一艘船假设从某年的1月开始准备建造,并用1年时间造好的话,船企在建造之前可收到船东20%到30%的预付款,随后船企需要阶段性地垫资,但都可从船东那里拿到每个阶段(如下坞、建造、出坞及试航)的付款,国内银行也愿意协助船企在此期间融资。但现在,一

方面,船东手头很紧,预付款支付后,需由船企自行垫付剩余大量资金;另一方面,船企想从国内银行获得经营性贷款也并不容易。中船协也表示,现在,银行等金融机构已将船舶产业作为信贷重点调控的行业,部分银行权限被上收,同时项目贷款也不予发放,令船企艰难前行。除了融资困难外,船企的各类开支也不低。以广船国际为例,相比去年第一季度,今年同期除了销售费用降了近50%(至571万元)之外,其财务费用、管理费用的变化都很有限。而500万元销售费用的减少,对于广船国际这样一个季度营收9亿多元的企业而言,作用并不大。虽然今年1月至7月,中国承接新船的订单达2976万载重吨,同比大增了155.7%,但是中国船舶前述高层认为,这种增长是船价跌到谷底而产生的效应。因而,订单的增长,是由于部分船东欲以超低价来订船的结果。但是,“订单增长之后,你付出的多,收入的少,实际拿到的现金也很少,这就是行业的残酷现实。”上述高层表示,目前,中国船企的另一大挑战还在于日元的大幅贬值。中日船舶以往竞争就很激烈,金融危机后日本企业开发了很多新型环保型船舶,受市场热捧。虽然中国公司也在积极转向LNG、化学品船和LPG、油轮等新船型研发,但是今年以来日元就贬值了20%以上,日本新船的定价也随之降低,其环保型船舶更受追捧,中日的竞争也就更加激烈了。(王 佑 王馨梓)

海运经济