



1月中国物流与景气指数 降至51.5%

中国物流与信息联合会发布的数据显示,今年1月,中国物流与景气指数(LPI)为51.5%,较去年12月回落0.9个百分点。分析人士指出,总体来看,物流经济延续了平稳运行态势,开局良好。

从主要分项指数上看,1月,业务总量指数报55.2%,较去年12月回落0.5个百分点;而新订单指数也较去年12月回落0.7个百分点至51.8%。中国物流信息中心副主任何辉指出,1月份,受春节临近等因素影响,物流业相关业务量有所削减,物流业景气指数正常回落,但依然保持在50%以上,总体物流活动仍较活跃,尤其是业务总量指数仍保持在55%以上,反映出物流经济运行总体平稳,开局良好。

2015年油船与散货船 将统一结构规范

去年底召开的国际船级社协会(IACS)第68次理事会,一致通过了油船及散货船协调版共同规范(CSR-H),并最终确定规范执行时间。新规范将适用于2015年7月1日或之后签订建造合同、船长在150米以上的油船和船长在90米以上的散货船。虽然规范执行时间比此前业界预期的时间都要晚,但还是赶在了国际海事组织(IMO)目标型船舶建造标准(GBS)2016年7月1日的实施节点之前。CSR-H按GBS要求编写,并将提交IMO接受符合性验证。

据相关人士透露,CSR-H将被移交至规范维护小组,在2015年7月1日之前,仍可能对规范内容进行小幅修订。此外,在CSR-H正式通过的同时,国际船级社协会还决定将在加强集装箱船结构安全方面采取积极行动,对现有的船体结构设计、建造和检验标准进行审议,并着手针对超巴拿马型集装箱船制定统一要求。

(本报综合报道)

全面打造中国物流升级版

——专访中国物流与采购联合会会长、中国物流学会会长何黎明



■ 本报记者 范丽敏

发达的现代物流业是国民经济的动脉和基础,其发展程度体现了一个国家的综合国力,也是构成国家竞争实力的关键要素。

过去的一年,中国物流业发展情况如何?目前还面临哪些困难?如何在2014年抓住国家全面深化改革的新机遇,全面实现产业升级?带着这些问题,《中国贸易报》记者采访了中国物流与采购联合会会长、中国物流学会会长何黎明。

物流业运行仍面临较大下行压力

中国贸易报:2013年,中国物流业发展情况如何?有何新的特点?

何黎明:2013年,中国物流业景气指数(LPI)全年保持在50%以上,预计全年社会物流总额接近200万亿元,同比增长9.5%左右;物流业增加值预计可达3.9万亿元,同比增长8%左右,两项指标增速均比上年略有放缓,但仍快于同期国内生产总值(GDP)增速。中国物流业运行总体处于平稳增长区间,呈现以下新的特点:

一是细分市场分化明显,快递、快运、配

送等物流市场保持高速增长,但多家大型航空、航空货运企业出现亏损,钢铁、煤炭等与生产资料相关的物流市场持续低迷。

二是多业联动继续深化,跨界竞合开始加速。中远物流、中邮物流、广东嘉诚物流等,分别为天津空客、中国重汽、松下电器、美的电器等制造企业提供全程供应链服务,物流企业与制造企业走向深度融合。

三是公路货运、电子商务、国际运输等领域都出现了平台整合的趋势,物流网络下沉发展。

四是资本市场看好物流业发展潜力。2013年,多家产业基金投资快递、公路快运、冷链物流、化工物流、物流地产等领域。

五是区域物流一体化推进。以长三角为例,其跨关区、跨检区通关模式不断创新,形成了多方共同参与的区域大通关协作机制。

六是“物流电商”快速发展。大型企业加大物流信息化投入,大数据、云计算、物联网、移动互联、智慧物流等新技术扩大应用。

七是国务院、国家发改委、交通运输部、商务部、工信部等部门积极推动物流业发展,物流政策环境改善。

中国贸易报:那么,中国物流业在发展过程中还存在着哪些问题?

何黎明:过去的一年,社会物流成本较高的局面依然没有改变,社会物流总费用与国内生产总值的比率仍保持在18%左右。

此外,中国物流业运作方式粗放、服务附加值低、区域和城乡物流发展不平衡、人才短缺日益严重、技术应用水平低、行业诚信缺失和资源环境负担较重等问题亟待解决,促进物流业发展的各项政策措施也有待落实。

总的来说,中国物流业运行还面临较大下行压力。

物流业要素成本全面提高

中国贸易报:当前,中国物流业面临怎

样的国内外形势?有哪些新的机遇和挑战?

何黎明:2014年是贯彻落实党的十八届三中全会精神、全面深化改革的第一年。纵观国内外形势,中国物流业发展面临新的机遇和挑战。

从国际看,世界经济总体延续缓慢复苏态势。外需市场有所改善,与外需相关的物流领域形势有望逐步好转。全球价值链和供应链调整加快,对中国制造企业、物流企业抢占国际供应链中高端环节提出更高要求。多边经贸合作趋势明显,物流业必将成为构建开放型经济新体制的重点领域。

从国内看,中国经济正处于从高速增长向中高速增长转换的关键时期,物流成本过高仍然是制约国民经济转型发展的重要因素。降低物流成本、提高物流效率、创新物流模式是推动物流业转型升级的必由之路,也是转变经济发展方式的重要手段。

从要素条件看,中国长期依赖的高速增长的成本驱动模式难以持续。能源供求失衡、价格上涨趋势明显;农村可转移剩余劳动力不断减少、人力成本不断提高、对劳动者合法权益保护有待继续加强。更加严格的土地政策使物流业“用地难、地价贵”问题难以缓解;环境污染形势严峻,资源环境成本不容忽视。总体来看,物流业要素成本全面提高,传统的成本和价格竞争模式难以为继。

5点建议打造中国物流升级版

中国贸易报:面对新的形势,中国物流业应如何迎接新的挑战,打造物流升级版?

何黎明:面对新的形势,我们要以市场为导向,以改革开放为动力,以质量和效益为中心,寻找转型升级的突破口,培育产业核心竞争力,全面打造中国物流“升级版”。

首先,以联动融合为突破口,推动产业物流转型升级。制造业、商贸业和农业等产业物流是物流业发展的需求基础,物流业是产业转型升级的重要支撑。我们要通

过流程优化、效率提升和模式创新,发挥协同效应,增强一体化服务能力,建立产业联动新型战略合作关系,不断开拓发展的新天地。

其次,应以配送体系建设为突破口,做大做强民生物流。人民收入水平提高,消费市场的启动,特别是电子商务的爆发式增长,对物流配送提出了新的要求。物流业要根据市场需求,打通物流“微循环”,做好“最后一公里”,更好地开拓城市社区和农村乡镇物流市场,注重商贸物流服务创新,满足更具个性化的服务需求。

再次,以平台整合为突破口,完善物流网络布局。对于现有公路、铁路、港口等公共性基础设施和生产资料、生活资料等专业物流设施,鼓励平台开放、渠道下沉、互联互通、整合利用。推动信息平台 and 实体平台融会贯通,线上与线下相结合,鼓励各类平台创新运营模式,提高网络的渗透力和辐射力。

再其次,以信息化为突破口,推动物流业创新发展。大数据、云计算、互联网、移动互联、智慧物流等新的信息技术,给物流业带来重大变革和新的挑战。应以互联网思维改造传统物流企业,加快企业物流信息系统建设,发挥核心物流企业整合能力,打通物流信息链,实现全程透明可视化管理。支持有实际需求、具备可持续发展前景的物流信息平台发展,推进全社会物流信息资源的开发利用,实现物流信息与公共服务信息的有效对接。鼓励区域间和行业内的物流平台信息共享,促进物流信息互联互通。另外,可以结合军事物流和民用物流的优势和特点,探索物流信息化军民共建互促机制。

最后,以落实现有政策为突破口,进一步营造物流业发展的政策环境。物流业是支撑国民经济发展的基础性、战略性产业,需要政府进一步转变职能,加强统筹协调,积极营造物流业健康发展的政策环境。

开泰银行贸易融资专栏

东盟共同体——等待中国投资企业发掘的新宝藏

开泰研究中心(泰国开泰银行下属机构)

在中国投资者关注的当前国际贸易投资热点中,即将于2015年年底正式成立的东盟经济共同体(AEC)堪称焦点。届时,这个总人口约6亿、经济总量达1.85万亿美元、占世界经济总量3%的大型经济体将在众多经济领域给投资者带来巨大商机。

东盟10国各有强项和弱项。例如,印尼是东盟人口最多、国内市场需求巨大的国家,但印尼有1.7万个岛屿,交通运输存在较大难度;菲律宾同样也是岛屿众多的国家,但自然灾害风险较大;新加坡是东盟金融中心,人均收入水平居东盟国家之首,但缺乏熟练工人,且生活费用高昂;地处中南半岛的柬埔寨、老挝、缅甸和越南等国家拥有工资低廉的熟练工人,但基础设施还难以满足外国投资者的需求。泰国政局虽时有起伏动荡,但其优势仍然受到各国投资者的关注,同时泰国已为迎接东盟经济共同体的建成做好全面准备。

东盟互联互通整合市场

按照东盟互联互通战略,泰国不断加强加强与邻国构建交通网络互联互通,尤其注重发展与邻国陆上交通运输的连通。过去六七年间已建成了3座泰老友谊大桥,使泰国与老挝直至越南之间的运输更加便捷。航空方面,泰国拟再扩建6个机场,进一步增加泰国与东盟国家之间的航线航班数量。此外,泰国还抓紧建设港口,提高海上运输能力,以满足随贸易投资开放而迅速增加的货运需求。因此,中国企业可以利用泰国的地理位置优势和便利的交通条件,以泰国作为生产基地,向东盟市场和其他国际市场供应产品。在泰国具有投资潜力的制造业包括金属制品、化工产品、电器、机械设备、汽车零部件等。

投资营商环境优越

泰国的营商环境在东盟国家中排名靠前。在世界银行发布的2014年营商环境排名中,泰国在189个国家和地区中名列第18位。泰国最突出的便利条件是泰国着力发展东盟互联互通使国际贸易更加便利。此外,在建筑项目审批、水电等公用事业、维护经营商权益、减少税收负担等方面的便利性也处于良好水平,反映出泰国整体投资营商环境良好,有助于在泰国建立的企业形成较强的竞争实力。

产业集群化增强竞争力

泰国政府还大力推动产业集群化,并与东盟国家的产业集群衔接。泰国将率先实施与东盟衔接的集群化的两大行业包括纺织服装业和木材及家具制造业。衔接东盟的产业集群化有助于泰国制造业更好和更有效地整合东盟的原材料等资源。同时,民间层面也为与东盟衔接进行各种准备,如组织结构调整以提高管理效率和整合机构资源、寻求与东盟企业建立战略合作伙伴关系,从而提升企业在东盟一体化的环境下的经营实力,应对更加激烈的竞争。因此,中国企业可与泰国企业建立合作伙伴关系共同开拓东盟其他国家的市场。

此外,文化的融合也将有助于东盟经济关系更加密切。为了迎接东盟经济共同体的建成,泰国社会各界在软实力方面也作了大量的准备工作,包括普及东盟知识、学习东盟各国语言文化、加强对东盟国家动态的报道等等,显示出泰国社会对东盟一体化的意识日益觉醒。

泰国在上述各个领域为东盟一体化所进行的准备,反映出泰国努力在东盟经济共同体中发挥重要作用的坚定信心,这将有助于泰国企业以及在该国投资的外商企业增强在东盟市场的竞争优势。有意向东盟扩张的中国企业可充分利用泰国的优势,将泰国作为进军东盟市场的桥头堡。

为适应东盟经济一体化的新形势,泰国开泰银行及早做出了构建涵盖东盟业务网络的战略布局,以支持本行客户以此为契机,利用泰国在东盟的优势地位进军东盟共同体大市场。开泰银行提供的全方位金融服务以及深入的咨询服务,可以增强您的投资信心,协助您的企业开拓东盟经济共同体市场。开泰银行还可通过安排商务对接协助您扩张在东盟的业务网络,寻找和建立合作伙伴关系。更多详情请垂询泰国开泰银行深圳分行,电话:0755-8229-1298;电邮:kbank_sz@kasikornbank.com,中文网站:www.kasikornbank.com/china

运价运力双压力 亚洲航商忙谋利

■ 徐 伟

据报道,美国证券和投资银行杰弗瑞集团(Jefferies)预测称,受亚洲航线运价持续低迷和运力持久过剩压制,亚洲集装箱班轮公司2013年第四季度盈利不会高于彭博社此前作出的预期。而另一航运咨询公司德鲁里也表示,亚洲航商受此双重利空影响将更多倾向采取诸如拆分集装箱核心和非核心业务、组建更多船舶共享协议联盟等措施来改善盈利。

来自集装箱航运数据提供商(CTS)的数据显示,泛太东行航线运价指数已从2012年7月的104点下滑至2013年11月的94点,跌幅为9.6%。杰弗瑞在跟踪中海集运、东方海皇、东方海外、中远集运、商船三井、日本邮船、川崎汽船、阳明航运、长荣海运等9家亚洲船公司运营状况后发现,川崎汽船在泛太线上拥有最大的市场份额,该公司航线部署了四成运力,且该航线贡献了其总利润的45%。

显然,亚洲区内航线运价不济可能也给四季度的盈利带来又一利空。集装箱航运数据提供商数据显示,不包括印度次大陆和大洋洲在内的亚洲区内航线运价指数从2012年7月的最高点113下跌至去年11月的97点,降幅14.2%。杰弗瑞预测称,由于亚欧航线超大型集装箱船涌入,原有较小运力被分流进入了亚洲区内航线,造成区内航线运力增多,该航线2013年四季度运价或创出4年来低点。

在上述9家亚洲班轮公司中,中海集运和东方海皇分别以各自30%的运力投入比例共同占据亚洲区内航线市场份额的前两席,但从收入来看,前者以37%的收入贡献率拔得头筹,因此公司在该航线的损失也最大。在亚洲至欧洲航线上,德鲁里分析指出,尽管去年第四季度船公司频频抛出涨价计划,但即期运价仍徘徊在每标准箱(TEU)450美元上下,相较于去年年初水平,依然偏低。尽管在去年第三季度亚洲航线旺季不旺的情况下船公司报出的全年舱位利用率仍维持在九成水平,但该航线在去年第四季度的运价相较于去年6月和10月保住盈亏平衡点的运价水平已经大幅走低。

亚欧航线去年12月中和今年1月初的基本运费涨价计划成功执行给该航线带来“幸福的错觉”,德鲁里分析说,该航线上众多班轮公司与货主签订的2014年运输合同的运价多在每标准箱300美元至700美元不等,同比偏低。在这9家亚洲班轮公司中,川崎汽船四季度在亚欧航线的运力投放量占其总运力的34%,因此运价下跌对其打击最大。另外,

由于中远集运从该航线获取的收入占其总收入的37%,公司也将深受其累。

杰弗瑞将压制运价抬头的罪魁祸首锁定运力过剩。香港航运分析机构Seabury预测称,2013年,集装箱船平均尺寸已经大增88%,未来数年,运力总体过剩阴霾仍将挥之不去。

鉴于未来几年班轮公司盈利都将维持低位,全球航商将更多倾向于采取诸如拆分集装箱业务为核心和非核心业务、组建更多船舶共享协议联盟等替代性措施来为公司谋利。香港航运分析机构Seabury的数据显示,在过去15年里,集运业平均净收入率为1.7%,且最高水平从未超过11%。德鲁里称:“即使超大型集装箱船涌入市场,船公司要持续盈利仍非易事。”

巴黎航运分析机构Alphaliner指出,部分船公司已经开始出售集装箱业务中的非核心资产,截至目前,尽管全球前20家班轮巨头中仅有5家——马士基航运、以星航运、达飞轮船、太平船务和南美轮船采用多品牌战略,但这一战略正变得流行起来。以马士基集团为例,该公司最近重启旗下SeaLand品牌,开通一家专营美洲区内航线的子公司,这或许也是集团考虑剥离其集装箱业务内利基实体的一个信号。

饱受财务问题困扰的以星航运也意图重组以消除公司280亿美元负债。德鲁里表示,出售非核心资产是众多班轮公司退守核心业务、释放现金流流动性的最常见策略,但这多少会使得公司部分计划无法顺利实施。

与此同时,美总轮船、马士基航运、东方海外、达飞轮船、阿联酋航运、汉堡南美和宏海箱运等7家班轮公司宣布,由于亚洲区内航线运价持续下跌,它们将在该航线组建新的合作联盟,以避免不必要的航线重复。面对运力过剩的压力,P3、G6和上述联盟这类船舶共享协议合作组织将如雨后春笋般地出现在于所有航线上。

德鲁里指出,抛开市场基本面,班轮运价最终走势还取决于各大船公司应对供需变化的反应和措施,这意味着,Seabury预测的接下来数年直到2017年年均6%的温和需求增长将很难赶上运力供应增速。随着运价走势愈发地扑朔迷离以及超大型船投资风起云涌,集运业未来将“不在沉默中爆发,就在沉默中灭亡”。