



## 欧盟委员会近日颁布新的沿海捎带指引

欧盟委员会近日颁布新的沿海捎带指引,以适应近期欧盟法律关于公共采购、特许经营服务以及欧洲法院判例法的更新。同时,新的指引还对提供沿海捎带服务的船舶上的船员、准入范围,以及奖励措施等做了更新。

其中,新的欧盟沿海捎带规则将公共服务航运合同期限从6年延长至12年。

欧盟认为,现存的6年期限公共航运服务合同期造成部分船东因期限不够收回投资,而限制了船东的更多投资,阻碍了创新以及改进服务质量。因此,新的指引规定,双方在正常运营环境下,如果能证明更长的期限对收回船舶和基础设施的投资是必须的,那么可以将公共航运服务合同的期限从6年延长至12年。

## 4月中国物流业业务总量指数稳中有所升

中国物流与采购联合会日前发布的4月份中国物流业业务总量指数为57.7%,比上月回升1.9个百分点。

具体统计数据显示,在4月份中国物流业各主要分项指数中,新订单指数、设备利用率指数回升幅度在1个百分点以上;分行业看,运输型和仓储型物流企业均呈现不同程度的回升。

中国物流信息中心副任何辉认为,4月份,中国物流业业务总量指数回升,显示出物流活动转旺,供应链上采购、销售等经济活动较为活跃,物流运行呈现稳中有升的发展态势。

## 长三角首个铁路无水港启用

上海铁路局发布消息,4月30日,长三角首个铁路无水港蚌埠(皖北)铁路无水港启用。

据介绍,蚌埠(皖北)铁路无水港启用,相当于把海港搬到了内陆,当地企业的进、出口货物可在无水港内“一站式”完成订舱、报关、报税、签发提单等全部通关手续,然后通过海铁联运的方式将货物运送到沿海港口,集装箱就可以直接装船出海。

铁路部门称,由于省去了一系列复杂环节,因此不仅提高了通关效率,方便了企业,而且为企业节省了大量的时间和运输成本。

上海铁路局表示,为了解决无水港至沿海港口的短驳运输问题,从去年9月起,该局专门安排开行了蚌埠至上海芦潮港和杨浦的铁海联运集装箱专线。即日起每周开行3趟集装箱专列,蚌埠至上海的全程运行时间约18个小时。由于铁海联运集装箱专线具有定时、定点、快速、量大和全天候等优势,因此与其他运输方式相比,在时间和费用方面优势明显。蚌埠至上海的全程运行时间比水运大约节省近50个小时,每箱费用比公路大约便宜40%。

## 长江经济带将建立体交通走廊

根据有关部门的预测,仅仅2015年,重庆将产生1.8亿吨水运货物量,但是目前三峡大坝的最大年货运量也只有1.5亿吨。解决三峡大坝的航运通畅成为日益紧迫的问题。

日前,相关媒体获悉,为了解决日趋严峻的长江航运通道问题,国家目前编制的长江经济带相关规划,将从公路、水路、铁路等多个方面重新规划,建成贯通东西2000多公里的新的交通大通道。同时,整个长江经济带有望建成3条东西贯通的高铁,而新的货运铁路也在酝酿,成为三峡大坝的新通道。

湖北宜昌铁路办主任李春华表示,建设沿江的高速公路和沿江高铁,对于整个长江经济带的作用巨大。

(本报综合报道)

# 集运市场将迎来量价齐升



据美国JOC报道,高盛(Goldman Sachs)发布研报称,今年第二季度,亚欧航线需求抬头将助力班轮公司五六月基本运费上涨(GRI)计划稳健落实,届时,该航线货主料将面临运价上行考验。克拉克松(Clarksons)对此持赞同观点,认为今年全球箱量增速将在去年4.7%的基础上上升至5.8%,明年达到6.7%。该机构集装箱行业分析师特雷弗·克洛(Trevor Crowe)判断称,集运市场运力需求增速正上演加速度。

早在今年4月初,部分船公司就已经开涨基本运费,接下来的五六月更是运价集中上涨的密集期。鉴于目前亚欧航线即期运价稳定在每标箱1000美元关口上方,第二季度运价有望再下一城。高盛指出:“目前,舱位利用率超过九成,加之包括马士基在内的众多班轮公司均统一宣布5月1日提涨运价,我们预计涨价计划执行顺利可期,第二季度即期运价同比将明显走高。”

东方海外(OOCL)刚刚发布的第一季报显示,公司总营收13.88亿美元,同比上涨1.7%。其中,亚欧航线箱运量录

得9.7%的增长,营收也同比提升7.6%,至2.823亿美元。据其港交所上市母公司东方海外(国际)有限公司(OOIL)投资者关系部史坦利·沈(Stanley Shen)预测:“市场需求正在复苏,今年盈利状况应该好于去年。”

瑞士联合银行(UBS)也表示,航运市场运价波动仍将持续,但目前运价走势显示今年航商盈利水平无论是按季还是按年都将有所改善。瑞士联合银行注意到,今年第一季度上海出口集装箱运价指数(SCFI)同比跌幅为8.5%,但自3月份起展开一波强劲反弹,截至4月25日收于1068点,回升幅度高达14%。其中,中国至欧洲基准航线即期运价更是从3月18日低点触底反弹21%至日前的每标箱1077美元。

然而,该行警告称,未来,GRI能否全额如期执行以及今年欧美经济能否延续复苏势头将最终左右运价走势。运价上行动力将来自班轮公司全年严格涨价纪律,而下行风险来自欧美经济复苏步伐放缓以及亚欧航线舱位利用率走低导致年初涨价成果成“昙花一现”。瑞士联合银行强调,



运力过剩仍是集运市场最大隐患。需求温和和释放,竞争日趋激烈,运价出现实质性改善的可能性仍存疑。

丹麦海运咨询公司(SeaIntel)指出,运力过剩、运价波动和航线中断将成2014年集运市场三大主旋律。这与德鲁里(Drewry)最近研报观点不谋而合,后

者认为,亚欧航线新船持续交付下水正加大市场下行压力,同时,瀑布效应正在压垮其他航线供需平衡。因此,供需状况的恶化以及航商保护市场份额的胃口不减将给2014年市场参与者的营收之路布满荆棘。

(中华航运网编译)

## 三峡大坝船闸通行满负荷 船只拥堵成常态

“想过三峡大坝,一等就是一两天,过坝拥堵的现象已成常态化。”一位资深航运人士表示。

日前,国务院总理李克强在重庆重提借长江黄金水道推动长江经济带建设,推动涵盖6亿人口的区域经济增长。不过,要想发展长江黄金水道,首先得解决目前最大的制约因素三峡大坝碍航的问题。专家表示,随着长江经济带的发展,要突破长江运力瓶颈,修建大坝第二船闸和翻坝转运或许都是有必要的。

### 船只拥堵常态化,通航能力达极限

“基本是满负荷运营,原设计中,三峡船闸每年的正常通航天数在320天左右,而

现在几乎维持在365天全年运行。”日前,国内媒体引述三峡通航管理部门相关人士表示。

即使如此,不少船运物流企业还是感慨,通行量滞后给企业带来了不少麻烦。一位已从事30年长江航运的资深人士表示,现在三峡大坝的拥堵已经是常态化了,目前长江上的船只,要想过三峡大坝,等一两天是正常现象。

如果遇到特殊天气,过三峡大坝的船只还会堆积,一般就会在坝前等候3至5天。如果遇上船闸检修,甚至会等上7至10天才能翻过三峡大坝。有长期经营货运的船家表示,其所在企业的船舶去年过三峡大坝的平均等待时间约达30多个

小时。

上述管理人士介绍,三峡船闸设计通行能力为每年单向通行5000万吨,“而这个通航能力,我们原计划是维持到2030年,但目前的通航需求量远远超出我们的预计。”这意味着三峡船闸目前的通行能力,已经在2013年接近其设计运力。

### 专家:修建二闸和翻坝转运或可共存

据了解,针对目前三峡大坝碍航问题,业内人士介绍主要有两种主张,一是开辟三峡水运新通道,推进三峡第二船闸的建设。第二种则是打造“翻坝”产业。

“两种主张都有自己的优势”。湖北省社会科学院副院长秦尊文表示,翻坝的优

势在于时间短,而现在船舶候闸已经常态化,动辄三五天时间。为此,宜昌市打造“翻坝产业园”于2010年就开始动工,在第二船闸尚未成型的阶段,起到了很重要的作用。

不过,从成本方面考虑,不少航运物流企业人士表示:“我一艘船有500多个集装箱,需要几十上百辆卡车来转运,一个40呎(大箱)的箱子,翻坝成本是1500元至2000元,一船合50万元至60万元,如果直接走船闸,则几乎是零成本。”

“修建第二船闸能否一劳永逸解决通航需求量的问题,还需要时间去检验。随着长江经济带的发展,修建二闸和翻坝产业或许都是有必要的。”秦尊文说。(郑星)

## 民航微利时代 三大航企遭遇残酷现实



春日暖阳也难挡刮向民航业的阵阵寒风。近日公布的首季预亏的业绩昭示了2014年航企的日子将更加难过。以往挽救航企业绩的“救命稻草”汇兑收益,转眼变成了“业绩杀手”。

有媒体报道称,内部数据显示,3月份,国内航空公司的利润总额亏损14亿元,同比下降340%,亏损的原因主要是由于人民币贬值带来的汇兑损失。然而,如果整个行业的盈亏景气与否都完全维系于外部的汇率市场变化,自身缺乏有效的应对提升和创新举措,航企2104年的日子或将仍然举步维艰。

### 航企进入微利时代 春运未能加分

中国国航4月中旬公告称,2014年第一季度,公司实现归属于上市公司股东的净利润同比减少55%至65%。此前南方航空在4月16日发布的一季度业绩预告也称,由于人民币贬值带来的汇兑损失,公司预计一季度净亏损3亿元至3.5亿元。目前,东方航空还未公布第一季度业绩情况,

但一位航空业分析师对媒体透露,东航第一季度亏损也将是“板上钉钉”的事。

航企在第一季度出现业绩亏损并不罕见,这是因为,第一季度一般都恰逢春运高峰,基于此,每年一、二月份航空票价和客座率都会出现上扬。这通常会为航空公司当季度的财报直接加分。

此前公布的2013年年报显示,三大航成绩单也十分难看,净利润整体降幅超两成,中国国航净利润更是下跌超过三成,这已经是三大航连续3年净利润持续下跌。如果从利润总额中刨掉营业外收益、投资收益和汇兑收益这三大收益,其主营业务更是惨不忍睹,表现最差的东航主营业务亏损30.9亿元,南航亏损17.8亿元。

业内人士表示,考虑客座率基本稳定,2013年航企平均机票价格下降近一成,这是造成航空公司利润下滑的主要原因。毫不讳言,民航业已步入微利的“冰川时代”。

“就算没有汇兑影响,三大航也只能是勉强维持微利。”一位业内人士在接受记者

采访时称。他表示,航空公司目前面临的最大问题就是中高端客源锐减,代表航空稳定需求的商务客人出现持续下滑。事实上,东航曾在业绩报告中指出,中国经济虽然保持增长,但增速缓慢,国内高端商务客源需求减少,国内民航运力以较快速度增长使得市场竞争加剧。

尽管航空公司通过促销降价使得低端客人弥补了这一需求缺口,让客座率“还看得过去”,但并没有解决真正的问题。

### 航企转型艰难 竞争力优势欠缺

利润的下滑迫使几大航企开始转型。加快投入低成本运营、积极拓展海外市场、加大品牌营销建设等措施尽管带来了机遇,但也遭遇着残酷的现实考验。

得更大了一些。

中国民航局此前印发意见,优化中国低成本航空运营环境,引导和鼓励航空公司实践低成本运营,“低成本+低票价”为显著特征的低成本航空获官方青睐。海航集团、东方航空先后宣布试水低成本航空,无疑引起了整个航空业转型预期。但业内研究员表示,低成本航空仍停留在尝试阶段,短期内在国内航空领域不可能成为主流。换句话说,低成本运营只是尝试一个新市场,并不能从根本上解决中高端客源持续下滑的问题。

眼看国内市场增速放缓,各主要航空公司,特别是国航、东航、南航、海航四大航空巨头开始加快“走出去”步伐,引进宽体客机,拓展国际航线网络。但目前阶段,面对国外航空业的来势汹汹,中国大型航企在品牌影响力、国际航线网络、服务水平等方面都有较大差距,国际机票价格水平相比国外航空公司仍有较大差距,国际航线利润水平偏低。

利润下滑迫使各航企加强市场营销、品牌宣传。因此,企业经营水平、市场营销能力的提升以及品牌宣传的推广迫在眉睫,接下来市场营销类及具备国际化视野的人才将成为香饽饽。理想很丰满,现实却很残酷。与亟须培养国际化视野人才相对比的是,飞行员辞职拒起诉讼航企、飞行员离职遭遇天价索赔的新闻屡屡见诸报端。国内航企人才培养模式和人才流动模式备受诟病。

2013年民航招聘指数报告显示,全年民航整体招聘岗位数量及求职应聘数量均较上年同期有所下降,其中新增岗位数量更是减少25%。这一数据也折射出中国主要民航企业经营绩效下滑,人员扩张速度明显放慢。

(汪文品综编)