



瓦锡兰与中船集团合资公司正式运营

2015年1月19日,瓦锡兰中国船舶工业集团公司(CSSC)与中船集团合资成立的二冲程发动机合资公司宣布正式运营。中船集团拥有该合资公司70%的股份,其余30%为瓦锡兰所有,公司名称为温特图尔发动机有限公司(Winterthur Gas & Diesel Ltd,简称WinGD)。WinGD总部仍设于瑞士温特图尔市,并在中国、韩国和日本设有子公司。

据悉,两家公司于2014年7月宣布签订成立全新合资公司的协议,负责接管瓦锡兰二冲程发动机业务。该合资公司拥有瓦锡兰二冲程发动机技术的所有权,并将在合资双方的全力支持下,继续开发瓦锡兰二冲程发动机产品组合并推进其销售。瓦锡兰仍将通过其全球服务网络负责瓦锡兰二冲程发动机的售后服务。

这两家船舶行业巨头达成的合作将大大增强瓦锡兰二冲程发动机的市场机会。作为中国最大的船舶制造集团,中船集团成功将船舶及相关产品出口到世界各地。该合资公司所带来的协同作用将加快产品开发,将关键的新发动机技术以前所未有的速度推向市场。瓦锡兰的客户也将受益于更高的市场渗透率以及为产品生命周期提供支持的全局服务网络。

WinGD总裁Martin Wernli先生表示:“新的合资公司将为双方带来重大机遇,瓦锡兰二冲程发动机也将迎来充满希望的明天。燃料经济性和环保合规性是全球航运业发展的推动力。瓦锡兰的技术领先地位与中船集团的行业实力相结合,将有助于WinGD实现其采用先进产品服务航运业的目标。”

长江港口走向“大联盟时代”

日前,长江经济带港口物流区域合作联席会第一次会议在江苏省南京市召开,旨在协商在业务、资本等方面联合发展,抢抓长江经济带发展机遇。

今年底,长江口-12.5米深水航道将延至南京,这意味着南京将升级为“海港城市”,就此成为深入长江流域最远,距离中西部腹地最近的江海港,即江海中转的节点。作为这轮机遇的直接受益者,南京港集团对未来发展重新定位:打造“三枢纽一平台”,即江海转运主枢纽,集装箱区域性中心枢纽,综合运输体系节点枢纽,港城一体化融合发展平台。

南京港口集团总经理沈卫星表示,当前,依托黄金水道推动长江经济带发展升级为国家战略,沿江相关城市都在抢抓机遇。本次会议,目的是建立市场为主体的业务协作和资源协同机制,推进港口间业务、资本及区域物流的合作,形成上中下游良性互动。未来,联席会议成员单位还会推动实现物流信息平台互联互通、口岸协同通关等。

中海发展今年拟拆10艘老龄船

据国际海事网报道,中海发展(CSDC)日前宣布对10艘老旧船舶做出报废处置,合计价值5.9亿元。该公司向上交所披露,今年准备报废10艘老旧船舶,合计38.7万载重吨。

接下来,中海发展将根据市场情况决定上述船舶的具体处置事宜。这些散货船的平均船龄为20.6年,占集团总运力的2.2%。中海表示,上述交易不会对公司经营造成重大影响。

(本报综合报道)

■ 本报记者 胡心媛

日前,中国科学院预测科学研究中心发布了“2015年我国物流业发展展望”报告(以下简称“报告”)。报告预计,2015年中国物流市场规模持续扩大,物流业将迎来更加有利的发展机遇。

无论需求结构、供给结构、地区结构、城乡结构以及增长的动力,物流业已经且正在发生着深刻变化。“中国物流业告别了眼花缭乱乱的2014年,迎来了精彩纷呈的2015年。”中国物流与采购联合会副会长、中国物流学会副会长贺登才近日表示,新的一年,中国物流业总体上将处于常态趋稳、动态调整的状态。

深度调整是主流

统计数据显示,经过连续高速增长之后,中国物流业增速自2012年以来便一路放缓。2014年,中国内需增长发展迅速,物流业保持了稳定发展的态势。伴随经济增长与结构转变,物流市场结构发生了变化。电子商务物流、城市配送物流、冷链物流等居民消费品物流呈现出迅猛增长的趋势。

“在总体运行放缓趋稳的同时,物流业结构调整步伐将大大加快。”贺登才表示,无论需求结构、供给结构、地区结构、城乡结构以及增长的动力,物流业已经且正在发生深刻变化。新的一年,中国物流业将从规模速度型粗放式增长进一步转向质量效率型集约式增长,从增量扩能为主转向调整存量、做优增量并存的深度调整。其根本目标在于,通过转型升级、提升物流服务的质量和水平,来适应“新常态”、融入“新常态”。

报告预计,2015年全年LPI平均值会保持在54.7%左右,物流业增加值将达到

从粗放转向集约 物流业发展步入“新常态”

3.24万亿元,同比增长8%,效益增长势头减弱;社会物流需求旺盛,物流市场规模持续扩大。

业内人士表示,随着产业结构调整和 development 方式的转变步伐进一步加快,作为基础行业之一的物流业将迎来更加有利的发展机遇。平台整合与区域物流融合加速,物流网络日趋完善;国际型物流企业群体逐渐形成,企业服务能力持续提升,自贸区物流建设将成热点。

牵手互联网成趋势

目前,物流行业信息化发展空前繁荣,不论大中小微企业,哪怕个体运输户都在“拥抱”互联网。

“随着移动互联的广泛应用,新的商业模式改变传统运营方式,传统企业调整战略积极应对。”贺登才表示,在市场需求和政策利好推动下,冷链物流快速发展。传统的农产品物流企业加快冷链物流提升改造步伐,综合性物流企业介入冷链业务,电商冷链宅配成为行业热点。2014年中国冷链需求规模达到1.05亿吨左右,冷链物流市场总体增长率达到18%左右。

贺登才说,今年,跨界经营也将成为常态。电商企业构建物流系统,物流企业增加电子商务业务;快递企业干普货,干线企业做快递;物流企业参与采购、供应、分销、物流供应链一体化服务。

国际物流市场提供新机遇

尽管国际市场担忧中国经济增长会放缓,但中国仍然连续第五年在45个新兴国家的物流行业密切关注的年度指数中排名第一。记者从近日由全球物流业权威机构Agility发布的《2015年Agility新兴市场物流指数》中得知,巴西,俄罗斯,印度,中国和南非这几个金砖大国占了新兴市场增长和投



资的绝大部分,也占据指数的前列。在物流行业中,中国连续多年排名第一,今年又一次拔得头筹。

Agility全球整合物流公司大中华区首席执行官Soren Poulsen称,“在45个国家中,中国在商业环境这一指数排名第三,在指数中的运输和物流基础设施方面排名第四。中国经济和消费市场的规模掩盖了这样一个事实:相对于其他新兴市场,在创造开放的商业气候方面,中国排名前列。”菲律宾、孟加拉国、巴基斯坦和越南在总体指数排名上也提高了。商业环境的改善提高了马来西亚、菲律宾和巴基斯坦在“市场兼容性”方面的得分。马来西亚和中国位列最好的“市场连接性”的国家行列。

为此,物流行业领先的分析与研究公司

运输智能(Ti)的首席执行官John Manners-Bell也表示:“在全球经济衰退过去五年后,包括发达经济体和新兴经济体在内的所有经济体的前景都不明朗。经济的脆弱性、油价的下跌,和对非洲和中东的安全担忧的不断增长都在带来更多的不确定性。尽管面临重重挑战,基础设施投资的增长、国际贸易的不断扩大以及国内需求的增长表明在这些不稳定的市场利率仍然很高。全球的制造商、零售商以及物流行业的提供商如果想利用好存在的重大机遇,就需要了解不断变化的市场态势。”

“跨境物流将遍及全球。”贺登才表示,实力强大的物流企业开始在国外布点,跨境电子商务热度不减,“高水平引进来、大规模走出去”为中国物流业全球化发展提供了新的机遇。

利润遭挤压 快递业或将进入洗牌期

■ 本报记者 袁 远

中国快递业在2014年多次登上门户网站头条,因单日最高送货量达到1亿件,成为业界广为流传的佳话,而快递哥也一改平庸形象,传说中他们能月入过万,变身高校女生最期待的暖男。然而,繁华背后,是2015年中国快递或进入五毛时代的预言,甚至有业内人士预言,一件快递或者连5毛都赚不到了。

提前进入“用工荒”

繁荣的背后有诸多无奈,距离春节还有不到一个月,快递行业却已经提前进入了“用工荒”。每年春节,对于快递行业来说就意味着大规模的“用工荒”,而今年的“用工荒”似乎比往年来得更早一些。

记者近日采访多个快递网点了解到,多家快递公司已经面临快递员辞职的情况。不少快递企业表示,他们常年处于快递员短缺状态,一直在招人。申通快递亚运村分部快递员小李告诉记者,自己这一年连一天都没有休息过,身心俱疲,就等着过年的时候

好好休息几天。巨大的工作压力让小李不仅没有消瘦,反而胖了起来。小李苦笑着对记者说,没办法,工作压力愈大,饮食越失控,反而比以前胖了不少呢。

由于每件快递挣得太少,小李不得不日夜加班。更不用提双十一高峰期身体透支。另外,电商一味迁就消费者,很多人都要求24小时到货,小李有时也不明白,诸如衣服、鞋子类的商品有什么必要24小时到货呢?也许,正是这种“过度要求”让整个快递业陷入疯狂节奏中。

快递物流咨询网首席顾问徐勇表示,目前国内民营快递每年的人员平均流失率达到了30%。但相比“用工荒”,还有一个更为头疼的问题导致快递企业徘徊在生存边缘。

在国内20家知名快递品牌或具有一定知名度的快递品牌中,有近一半没有实现盈利。这从快递人员的收入即可窥见一斑。尽管业内流传着快递员月薪过万的说法,但小李却告诉记者,这并非实情。月薪过万可能在双十一这样的特殊时间段确实有过,但这也是非正常情况下才有的,而且双十一期间,快递员们很多基本都不怎么

睡觉。江浙一带的快递员偶尔能拿到这么多,但他不相信这会是快递员的收入常态。小李说,由于自己负责的客户群体中散户比较多,不像有些同事是和大公司打交道,快递量大,付出的辛苦反而还小一些,他们的收入可能也会高一些,但绝对不至于月过万。

徐勇指出,电商继续利用自身的货源优势打压快递价格,其商业模式由赚取商品差价转变为赚取快递费差价。这导致了2005年以前,快递企业的利润率为35%左右,而现在绝大多数快递企业的利润率降至5%以下,还有很大一部分企业在盈亏线上徘徊。业内人士认为,现在的快递行业正处在充分竞争的群雄争霸的阶段。

不到五毛的利润

快递业内人士普遍表示,一票一两元利润的时代早就过去了,现在一票只有几毛钱的利润。而这些都是由于行业内多年来的无序竞争,一直还在打价格战,特别是电商业务的爆发,快递企业虽然业务量逐年递增,但同样人工、仓储、车辆等成本也在增

加,导致利润越来越少。小李告诉记者,快递业的利润这些年一直在下降,从最早每件一块钱的利润,到现在不到五毛的利润,再这么降下去,今年他都不知道自己所在的企业还能不能撑下去。消费者已经习惯了低价快递的消费方式,电商又一再降低快递价格,这让市场出现了这样的局面,就是谁先涨价谁先死。可以预计,如果没有足够的资本实力,未来三年内,中国快递公司势必会出现大面积的倒闭潮。

徐勇表示,中国快递业之所以容易进入无序竞争,死拼价格,其中非常重要的原因就是服务趋于同质化。事实上,同质化竞争一直是中国商家的重要属性,一旦有赚钱的模式被发现,仅仅一秒钟就会涌现成千上万的模仿者。

据悉,中国快递业2015年或将进入难以避免的洗牌阶段,生存下来的可能是那些资本雄厚的企业,而一些小型企业要想继续生存就需要比大企业多动脑筋,走差异化服务路线。当下,已经有更多快递企业准备走向农村、走向西部、走向三四线城市。

多家船东考虑合建好望角型散货船联营池

据外媒报道,近日多家知名散货船船东正计划组建一个包含超过100艘好望角型散货船的联营池,并就此展开探讨。如果建成,这将是该行业10年以来的首个大型联营池合作。至于组建一个囊括逾100艘好望角型散货船的联营池,是否会对市场产生任何实质性影响,目前尚无定论。

据悉,上述船东公司包括Bocimar、Petros Pappas旗下的Star Bulk Carriers Corp、John Fredriksen的金海洋集团(Golden Ocean)以及C Transport Maritime(CTM)。消息显示,这些船东已在英国进行会面并就此进行洽谈。

但知情人士称,相关船东尚未就此达成任何决议,且组建联营池的计划也并非铁板

钉钉。拟建联营池的规模约为150艘好望角型散货船(含新造船在内)。如果排除超大型船舶,它在相关板块将占据30%的市场份额。

这当中,拟与Knightsbridge Tankers合并的金海洋将贡献最多船舶。

就在上述船东会晤的消息传出之时,正逢BCI指数(波罗的海好望角型散货船指数)于1月9日触及史上最低点位。这让运营商及经纪商纷纷猜测,这一拟定项目究竟成败如何。一家欧洲好望角型散货船运营商在谈到利好方面时表示,“这一市场的供需比例仍处在相当合理的范围,所以任何整合动作都会带来助益。更何况,上市公司若有正面讯息传出,总有不少好处。”

但也有很多业者持怀疑态度,其中一位欧洲经纪就对船队整合的前景提出质疑。就此,他还特别提及金海洋近期租给德国莱茵集团(RWE)15艘好望角型散货船的消息,其中商定的租金是与指数挂钩。

“船东或将展开一些兼并动作,但目前看不大出他们有掌控市场的意愿。”他解释称,正是这类与指数挂钩的交易,破坏了好望角型散货船的经营环境。

“如今有那么多船都是为最终货主服役,所以想对市场施加影响力,看似并无可能。”

市场观察人士抱怨称,这都要归咎于大型散货船运营商尤以Bocimar和金海洋为主投资过度,订了至少400艘船。他们指

出,这一板块尚可接受85%到90%的船队利用率,但现在却已跌至近60%。

他解释称,这类船东70%的业务都是将铁矿石从巴西或澳大利亚运往中国。另外,这样的联营池容易“树大招风”,反而让租船商有机会施加更大的议价压力。

“你不可能凭船多势众去胁迫货方,只有想办法抓住一些货源才是良策。”

(钟欣)