



阿里与新加坡邮政 共建电商物流平台

新加坡邮政与阿里巴巴集团日前签订一项合资协议,并宣布一系列合作及业务扩展计划,希望共同在亚太及其他地区建立一家领先的电商物流平台,以满足日益增长的电商需求。

阿里巴巴将向冠庭国际物流投资不超过9,200万新加坡元(约6,800万美元),获取34%的股份,新加坡邮政持有冠庭国际物流剩余的66%股权。冠庭国际物流是新加坡邮政的全资子公司,在亚太地区提供行业领先的电商物流服务,其物流网络覆盖10多个国家,为客户提供个性化的电商物流方案及仓储服务。

阿里巴巴集团首席执行官张勇表示,在过去的一年,阿里巴巴和新加坡邮政紧密合作,共同开发潜在的跨境电商商机,在不同的市场推出特色物流解决方案,希望通过此次增资以及成立合资企业,进一步拓展在全球范围内的物流服务网络。

大宇造船再次撤销 中国和平 VLGC 订单

大宇造船近日再次撤销了中国和平刚刚订造的4艘VLGC订单,这是大宇造船第二次撤销中国和平的订单。

消息人士称,大宇造船撤销订单的原因是因为中国和平未能支付第一批货款,不过,目前尚不清楚中国和平未能支付货款的具体原因。不久前,中国和平在大宇造船下单订造了4艘84000立方米VLGC,预计将于2017年下半年交付。新船造价约为每艘7500万美元,预付款20%,尾款50%。

有消息指出,中国和平未能按时支付第一笔分期付款,因此大宇造船决定撤销这笔订单。目前尚不确定大宇造船是否会低价出售为中国和平空出的4艘VLGC交付泊位。不过,市场参与者认为,再遭“戏弄”的大宇造船估计短期内不会再与中国和平合作。

据了解,中国和平曾于去年在大宇造船下单订造6艘VLGC,每艘造价约为8000万美元。然而,由于中国和平连续发生付款问题,大宇造船已经陆续撤销了这6艘VLGC订单。

有消息称,中国和平的6艘VLGC已经与中石化签订了期租合同,将用于承运伊朗货物。相关船款分成5期支付,分别为10%、30%、20%、20%与20%。据国际船舶网了解,中国和平未能支付第二批分期付款,这导致大宇造船只能使用4800万美元的首笔订金造船。

马士基抛售海工 支持公司 Esvagt

据悉,投资公司3i Infrastructure和AMP Capital近日同意以41亿丹麦克朗(约合6.07亿美元)的价格向马士基集团收购海工支持公司Esvagt。马士基集团持有Esvagt公司75%的股份,剩余股份由一批个人投资者持有。

Esvagt旗下船队共拥有43艘船舶,主要从事北海及巴伦支海海工安全和支助工作。3i Infrastructure和AMP Capital收购Esvagt的目的在于满足日益增长的海上风电场服务需求。2014年,Esvagt营业额为9.43亿丹麦克朗,盈利创下2.52亿美元的纪录。

近几年来,马士基集团已经抛售了一系列子公司以及附属公司股份,并专注集装箱运输、石油、港口运营及钻井业务。自2009年以来,撤资已经给马士基集团带来了超过110亿美元的收入。

(本报综合报道)

“互联网+航运”重构生态圈 航运电商风生水起



“站在风口上,连猪也能飞”,小米公司创始人雷军的这句话被许多渴望财富与名望的经营者津津乐道。如果把企业比作一只幸运的“猪”,那么行业大势就是这“风口”。

如今,一场由移动互联网刮起来的大风,给各行各业都带来了新的发展契机,拥有悠久历史的航运业也顺势而为,选择拥抱电商。

抢占下一个“风口”

“以‘互联网+’和传统企业转型为基本特征的在线B2B经济,将是中国经济的下一个‘风口’。”在日前举办的“第二届航运与互联网峰会”上,中远集运战略发展部副总经理杨磊指出,“去年我国GDP总量中约九成由传统企业贡献,而未来几年,或将有近一半的GDP由传统企业的互联网化来完成。”

2013年7月,中国外运整合了旗下超过200多个全球网店的数据信息,推出了国内首个跨境物流电子商务平台。该平台打通了包括海关在内的上下游数据通路,初步实现了跨境物流作业流程的可视化和在线化,迈出了其“物流电商化”的第一步。

随后,该公司又打造了集业内资讯、运价交易、在线订舱、动态查询等功能为一体的海运电子商务平台——“海运订舱网”。

“如果说电子商务的本质是为实现客户价值最大化,通过资源整合形成一个高效的、具有独特核心竞争力的运行系统,那么航运电子商务的本质就是实现货主和中小货代价值最大化,通过整合优势运价资源以更好地满足目标客户的需求。”海运订舱网CIO王刚告诉记者。

事实上,航运巨头搭建电商订舱平台并不鲜见。2014年7月,中海集运、中海科技携手阿里巴巴共同打造全球跨境电商物流服务平台,推出“一海通”;中远也表示旗下的广州中空成为阿里巴巴在广州口岸的唯一指定跨境电商物流服务商,为天猫国际在广州口岸入境的所有货物提供全程物流服务。

放眼国外,互联网也为航运业注入了新的活力。诸如INTTRA平台、GTNexus系统、CargoSmart系统的三大订舱平台均由跨国航运巨头建立,几乎包括了所有的大型班轮公司,航线覆盖率高,提供的舱位数庞大,吸引了大量的付费用户。

航运界“淘宝”频出

泛亚航运、海运订舱网、一海通、运去哪、航运城……近年来,航运电商平台如雨后春笋般涌现,逐渐消解了传统航运交易中的信息壁垒。

这些崛起的航运电商平台打造了航运界的“淘宝”,它们将传统的海运业务与电子商务融合再生,向货代客户提供选舱比价、完成在线下单、结算支付、查看货物运输动态和单据流转状态等服务,真正实现了运价结算支付与在线订舱的无缝衔接。

“传统的航运交易中,订舱主要依靠电



话、传真和人工递送单证等,环节复杂、工作繁琐,且容易出差错。”航运城CEO萧裕君介绍,为解决传统的航运业务存在船东、货代找货难,货主有货找承运商沟通成本高、信息不透明,货主与货代之间的信息不透明、对接不便利等问题,航慧(上海)网络科技有限公司打造了第三方航运电商平台“航运城”。

在航运城电商平台,客户能够清楚地了解到航运服务的运价、货盘、资源单和物流业最新资讯,全面而完备地打造航运界的淘宝平台。一方面,为货代提供专业权威的发布运价场所;另一方面,为货主量身定做货盘询价功能,方便货主们价比三家,做到信息透明、价格公开,更好更快地完成交易。

此外,航运城app的上线还帮货主货代实现了移动办公,app里的交易动态推送和国际物流跟踪推送给货主和货代提供了极大的便利。

一位使用过航运城的货代表示,“在航运城上查运价,简单透明公开,避免了以前上当受骗和被隐瞒实情的情况。同时,所有的航线全覆盖,也省去了繁琐的查找过程,查找信息方便快捷。”

谁能叱咤江湖

“国际大宗商品贸易进入运营时代,供应链管理、金融服务与移动互联网将成为干货电子商务未来的方向。”北京沃龙海科技发展有限公司董事长孙万峰指出,金融是电子商务的核心,而“平台+供应链”模式是航运电商发展的终极目标。

中国目前的航运电商分类虽各有不同,

但船公司垂直电商服务和第三方航运交易平台始终是我国航运电商的两大主流。

船东系电商即航运公司开发为本公司服务的电子商务系统,如中远的中远集运电商、泛亚航运电商、中远e环球等,这种电商类似于线上品牌直营店,出售“可供选择的船公司及其船期”、舱位价格。而货代和互联网企业等筹建的第三方电商平台,支持在线订舱、在线核对提单、在线支付等,同时还提供拖车、报关、退税和金融服务等海运配套服务。

尽管航运电商百花齐放,但上海国际航运研究中心航运信息化研究室主任徐凯认为,未来的赢家不外乎三类,即“连横型”第三方平台将通过利用规模庞大的货代企业,实现合作共赢,“合纵型”重资产平台将会胜出,如大型船公司或国有口岸平台依靠成功的资源整合和资本运作,通过对航运关键资源的掌控为客户提供更全面更有个性化的服务;一些差异化发展的轻资产平台也有望胜出,因为除了订舱、租船这一类货运业务外,船舶交易、物料供应、港口物流、船舶修造、电子票务等多个领域均有良好的发展前景。

在上海沃行信息技术有限公司COO林上贤看来,无论是哪种模式,降低交易成本应是航运电商的使命。“航运电商平台的互联网主体必须拥有一定的行业话语权,有能力整合船东、货主、口岸信息资源,从技术、资源、商业模式、资金层面推进国际货代服务的可视化、可评价,继而促进物流行业内信用体系的完善,降低国际物流各环节间的交易成本。”

做强平台才是王道

英国文豪狄更斯说过:“这是最好的时

代,这是最坏的时代,这是智慧的时代,这是愚蠢的时代。”155年后的今天,大数据时代让信息经济逐步代替工业经济驱动和引领着社会发展。航运业作为古老的产业,传统壁垒也正在接受着新兴电子商务所带来的冲击。国内船公司纷纷搭建电商平台,突破“人工”樊篱。

目前,简单的航运电商业务虽已普及,且数量众多,但当下的航运市场,尚未出现一家真正有影响力的、能改变行业竞争规则的航运电商平台。人们期待着有一家航运界“淘宝”的到来,为古老的航运业带来新的突破和生机。

互联网应该不仅仅为海运贸易带来运营的便捷、效率的提升和成本的降低,更有望在深层次上改变底层商业逻辑,即通过航运上下游的连通而实现各个单元的整合,从而创造出无数新的商业模式。

这才是业界所真正期待的,创造复合累积的商业价值。因此,做强平台才是根本——共同构建由多家船东、货主、银行、评级机构等产业链上下游各方参与的大平台,绝不是门户式的单一订舱、下单和结算,而是让深入、紧密合作的多方共同分享详细准确的业务数据,形成和提供航运上游的货主找船、找买家、找服务与下游航线产品、揽货需求和网络服务高效对接的解决方案,真正带来航运交易、运营效率的提升。

可以确认的是,谁能真正实现货主、平台、船东的三方共赢,谁就拥有航运真正的未来。

(静安)

油船市场成为航运业“明星”



在过去一年的时间里,油船市场已成为航运业的“明星”市场,尤其是在欧佩克决定反对削减原油产量捍卫市场份额,使得整个油船市场大受裨益。随着油价崩溃,航运业最大成本来源的燃油价格也持续下跌。同时,全球原油产量的不断增长也支持着油运运价一路上升。

船舶经纪机构Gibson在其最新年中回顾中指出,2014年末以来,受益于原油期货

市场溢价猜测,超大型油船的浮式储油交易量不断上升。尽管市场溢价不足以使得浮式储油有利可图,但自今年年初以来多达30艘VLCC获得浮式储油租约。同时,伊拉克地区原油贸易量上升也使得苏伊士型油船日盈利获得支持,而非向欧洲原油出口量的减少。随着美国对于原油进口需求不断减少,西非和拉丁美洲的原油运往苏伊士

运河以东地区的出口量不断上升,同时刺激了海运需求发展。此外,今年上半年,利比亚港口持续的冲突对西非苏伊士型油船市场提供了进一步支持。

同时,在成品油船市场,2014年上半年仍持续承压,然而随着2014年下半年中东炼油产能增长,以及全球市场,尤其是欧洲市场的炼油利润率有所增强,对成品油贸易盈利提供了持续支持,并刺激成品油船盈利有所提升。2015年截至目前,随着中东地区炼油产能不断增长,成品油船市场盈利额已达到自2008年以来的最高水平。

船舶经纪人称,目前即期市场和租约市场上多数航线的盈利表现出色。截至6月底,TD3航线(中东-日本)VLCC日租价达到69250美元,相比去年同期的12250美元的日租价大幅跳升。同时TC2航线(英国-美国)3.7万吨MR型成品油船的日租价也达到了26500美元,相比去年同期的5500美元大幅跳升。随着市场供求恢复平衡,未来这些船型预计将持续盈利。

此外,除了MR型成品油船之外,目前其他原油船和成品油船的市场船队增幅均有所下滑,这有助于市场恢复强劲。不过,不可避免的是,随着油船市场获得成功,预

计近期船东将利用低价投资油船。

据船舶经纪人称,由于过去航运市场承受较大压力,船厂在2016年之后的接单量大幅缩水,新船造价处于较低水平。而另一方面,截至目前2015年仅有17艘油船(25000载重吨以上)报废处理,其中最大的2艘船为建于1992年的阿美拉型油船。

自去年6月以来,拆船价格大幅下跌也导致近期废钢船交易量有限,因此没有太多油船船东考虑将老龄船舶报废处理。

此外,二手船市场上,所有船型的油船交易价格均高于去年同期水平。其中,原油船的资产价值涨幅要超出成品油船,但仍有大量买家在这两个市场上持续投资。今年,Euronav就以每艘9600万美元的价格收购了4艘VLCC转售船。不过,分析师总结称,由于目前市场上仍存在大量不确定因素,未来几个月,油船市场趋势仍然较难以预测。

(连刚)

