



亚欧线 不惧现货市场走软

尽管亚欧航线显现走弱迹象,但是集装箱班轮公司开征旺季附加费将令市场继续前行。

几天前,又有几家船公司宣布提涨运价,新涨运价6月生效。尽管这轮涨价中缺少了部分行业老大的声音,但是已通知货主提涨亚欧航线西向运价的班轮公司中又有长荣的身影,该公司宣布提高亚洲至地中海航线运价300美元/TEU。

另外,东方海外也计划提高目的地为地中海和北欧的航线运价300美元/TEU,以星轮船价幅度更大,为375美元/TEU。早些时候,赫伯罗特也表示从6月初起涨价400美元/TEU。

过去几周,运价出现不同程度的松动迹象,这轮涨价部分目的在于弥补此前运价走低对市场带来的不利影响。由于大多数班轮公司预期5月1日生效的提价幅度都在325-425美元/TEU之间。

最新的运价指数显示,市场走势出现松动迹象,世界集装箱指数中的成分航线之一——上海/鹿特丹航线运价跌去170美元/TEU,收于3,706美元/TEU。无独有偶,上海出口集装箱运价指数也走出相似行情,中国至欧洲航线运价报跌6%至1,818美元/TEU。

然而,班轮公司毅然决定将运价恢复战役进行到底,预计本周将有更多船公司加入到征收旺季附加费的队伍中来。

2012亚太海洋工程与船舶 国际峰会6月在沪召开

亚太海洋工程与船舶国际峰会(MA2012)将于2012年6月28日至29日在上海隆重召开,本届峰会主题为:“打破行业坚冰,联动科技创新与金融优势”。面对航运造船市场的低迷徘徊,本届峰会的举办,旨在为航运与船舶制造行业指出创新发展的战略方向和产业振兴之路。

2012年亚太海洋工程与船舶国际峰会得到了工信部、国际海事组织和马来西亚船东协会的大力支持。

本次活动聚焦行业内的热点议题,包括国际造船新规下造船业的机遇与挑战,全球航运经济走势与亚太各国船舶交易分析,船厂转型与并购趋势,海洋支持船(OSV)的造船动向和市场机会,预测石油、天然气企业对油气田探索及开发的新投资,船舶动力定位系统与推进系统问题等。

届时,国内外知名船东和船厂、船舶设计公司、石油和天然气运营商、工程承包公司、系统集成商和金融机构将汇聚一堂。这次会议将会给参会者在关于亚太海洋工程船舶产业和欧洲最佳范例方面提供全面解读。政策、法规、订单预测、新项目、技术创新、船舶投融资、绿色船舶改造也将是今年峰会的热门话题。

本届亚太海洋工程与船舶国际峰会将提供一个全面感受亚洲航运动态市场的机会。亚太海洋工程与船舶国际峰会将聚集行业内的巨头,以实现整个行业链里商业和技术的卓越跨越。

(本报综合报道)



海运价涨 货代难当

■ 本报记者 肖肖

今年以来,航运界最火的一个字莫过于“涨”——运价涨,货主成本涨;而与之相对的,还有一个“亏”字——船东补亏,货代真亏。

新一轮提价即将开始

今年初,继航运巨头欧洲马士基集团率先提升亚欧线的集装箱运价后,地中海航运、长荣航运、中远集运、中海集运等公司也跟随提价。到目前,船公司累计已经3次上调运价,欧美热门航线的运价甚至翻了两番。

但这仍满足不了船东继续涨价的“胃口”。随着集装箱传统旺季的到来,船公司已然开始增加旺季附加费了。日前,地中海航运和日本邮船通知货主,从下月起,亚欧航线将实施新一轮运价调涨。地中海航运表示,从6月1日起,开征350美元/TEU(标箱)的旺季附加费。日本邮船从下月初起,征收季节性附加费250美元/TEU。此外,赫伯罗特也宣布从6月4日起调涨运价400美元/TEU。

一轮接一轮的涨价潮来袭,让船公司从亏损的泥沼里走了出来。据了解,在2011年末,一些航线上的现货运价甚至低于500美元,目前,一个亚欧线上的标箱运价是1600美元左右,加上紧急燃油费等其他费用,需要2000美元左右。那么,如果6月份涨价成功,从去年年底至今,船公司的提价效果可想而知。

垫付费用 货代“压力山大”

然而,轮番的涨价坑苦了下游的货主和货代。作为中国的小商品基地——义乌,对运价的上涨可谓“春江水暖它先知”。

义乌市励欣国际货运代理有限公司负责人黄治理在

接受国内媒体采访时指出,今年2月,公司代理一个40尺集装箱,从宁波港运到伊拉克的海运费为2800美元,到了4月,同样的货物,同样的航线,海运费却上涨到3800美元。他表示,虽然公司也遭遇过国际海运费上涨的情况,但一个40尺集装箱运价每次上涨也就200美元至300美元,而像今年这样一次就上涨1000美元的情况非常少见。海运费的涨价,对于货主的压力不言而喻。但是对于货代来讲,却是苦不堪言。

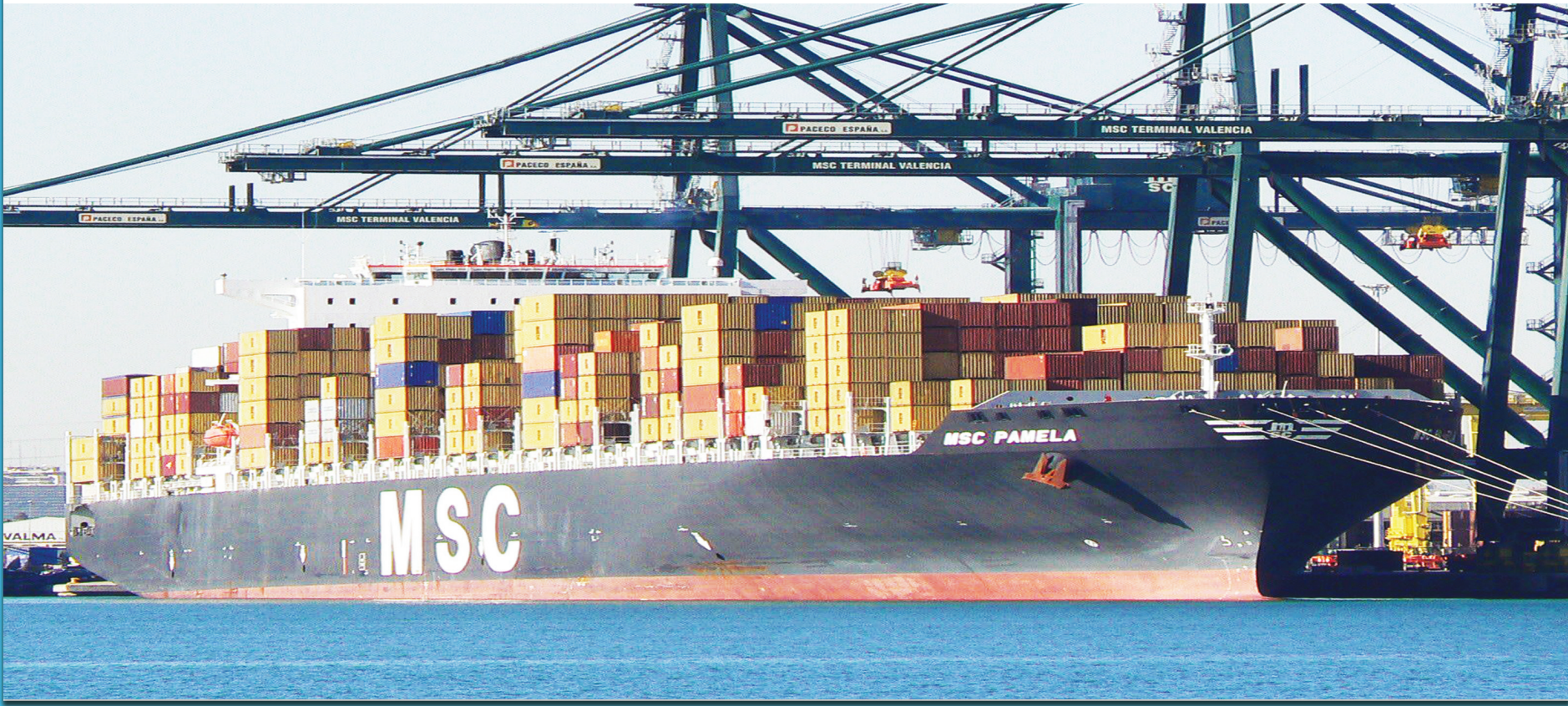
在大连做货代生意的王小姐,最近也在为涨价的事情发愁。“客户对于接二连三的涨价意见很大。由于无法按照之前约定的价格走,很多工作人员都会受到客户的‘刁难’。”王小姐说,“我们也能理解客户的苦衷,所以在竞争压力这么大的情况下,货代公司可能会先替客户垫付,以防止客户流失。”

白先生在天津做货代已经十几年了,他对这种情况也表示无奈,“在行业里,先给客户垫付的情况已经存在很久了,这次并非先例。但是,此次涨价幅度那么大,确实会让许多公司吃不消。”

据了解,许多货代公司在代理了货运任务后,往往要1个月至2个月才能从客户那里凭借发票拿到钱。但是,货代公司在验关、商检、定拖车、定舱等方面都会产生费用,并且,很多货代公司与船公司结算的时间要比客户支付运费的时间晚,所以,王小姐称,一般在涨价幅度不太大的情况下,货代公司会先将费用承担下来,然后再与客户清算。但是,此次的涨价费用显然已经超出部分货代公司的资金周转能力。一些小规模的国际货代公司不得不减少代理量,防控资金风险。

货代行业应积极转型

白先生公司的货品主要发往东南亚方向,据他介绍,虽然船公司的运价涨幅挺高,但是现在外贸的货量还不



世界船东

■ 静安

从巴西淡水河谷近日拒绝中远集团船队运货开始到现今中远集团欲诉至中国商务部,淡水河谷与中国船运公司间的矛盾开始逐渐升级。

对此,上海国际航运研究中心航运市场分析师、航运市场分析部副主任张永锋向记者指出,淡水河谷意欲打造巨型船队,通过规模效应和控制上下游供应链来增强自身的国际铁矿石出口优势,争取更多的控价权。

淡水河谷向三方施压

中国最大的干散货船运营商——中国远洋运输(集团)公司(COSCO,简称中远集团)表示,淡水河谷公司(Vale SA)拒绝使用中远集团船队,以抗议中国政府禁止该巴西矿业公司巨型散货船停靠中国港口的行为。

张永锋认为,淡水河谷此举更多的是对中国港口、航运企业、钢厂三方施压。同时可能是考虑其通过巨轮运到马来西亚再中转到中国的铁矿石成本,比船队直接运输到中国要高。

其实,早在淡水河谷预购船组建船队的时候,就曾遭到中国航运业的一致反对,认为这会加剧运力过剩的压力。但是,淡水河谷仍旧坚持组建了自己的船队。

张永锋分析,淡水河谷此举是为了保障自身承运计划的顺利实施和提高自身船队承运比例,同时通过减少中国远洋运输比例,减少钢铁企业对其运输的需求依赖性。

有报道称,淡水河谷利用多种借口拒绝使用中国船

淡水河谷与中远集团矛盾升级 铁矿石价格走低倒逼运输成本

队已达2个月,致使中国船队遭受巨大损失。

中远集团总经理马泽华则向媒体公开声明:“巴西矿山企业最近的一系列行动都是不合理的,我们认为他们作出决定的依据是中远集团游说政府不要接受淡水河谷‘Valemaxes’巨型船挂靠码头。”

马泽华表示,正在考虑向中国商务部投诉。他还称,淡水河谷公司在过去两个月抵制使用中远集团的船队,即使从别家租用更贵的船只也在所不惜。

同时,马泽华称,Valemax巨型货船几乎和纽约的美国银行大厦一样大,因此,中远集团对其安全性表示担忧。淡水河谷计划至少斥资80亿美元建造35艘巨型散货船,这一计划会产生新的竞争从而有损船东们的利益。

马泽华表示:“我们认为淡水河谷公司设计建造的载重为40万吨的巨型铁矿石运输船缺乏安全性。几年后,我们或许会看到越来越多的安全问题。”

据彭博社报道,淡水河谷正努力获得进入中国港口的许可,而目前已有10艘Valemax巨型货船投入运行。

争夺铁矿石控价权

有媒体报道,巴西副总统米歇尔·特梅尔与中国国务院副总理王岐山今年2月曾就Valemax巨轮一事进行商讨,如今,这一问题已成为导致中巴紧张关系进一步扩大的原因之一。

此外,还有专家分析,淡水河谷的作为是为了提高铁矿石的议价能力。

张永锋向记者谈到,淡水河谷打算自建19艘40万

如去年中旬。“这几次涨价,让单个集装箱运输的成本增加了很多,这对货主的压力很大。所以,在这种情况下,一些货主减少了出货计划,这也让货代的业务量有所下降。”白先生称。

据一位不愿具名的货代介绍,运价上涨下跌本来是市场行为,但很多船公司为了自身盈利,结成了联盟。“尤其是在这一次,遭遇金融危机和运力过剩的影响,船公司抱团涨价补亏,虽然这样一来,船公司的亏损会得到弥补,但是,处在下游的货主和货代,根本没有议价能力,只能随行情增加运输成本,减少利润。”据国内媒体报道,一些深圳货代的利润减少了30%左右,而义乌的货代也面临难关。

事实上,经过几轮涨价,船公司已经从亏损的谷底爬了上来。上海国际航运中心认为,集装箱运输将在第二季度继续反弹。同时,许多业内人士也看好今年的旺季出货量,因此,一些船公司对旺季附加费的收取、第四轮的涨价势在必行。但是,如此一来,船公司与货主的矛盾、货主与货代的矛盾,都将更为凸显。

在船公司独大、货主货代没有发言权的情况下,权力制衡应该能为整个海运界的正常发展做出贡献。据了解,一些国家在把控运价上涨的尺度上颇有作为,例如,美国这方面做得比较好。船公司在美国备案加价的次数是两次,而且每次加价前都要提前3个月,用于相关部门审核及提前公告。但是在国内,船公司的调价就显得十分随意。

此外,业内人士指出,货代企业作为船公司与货主的中间商,在海运市场低迷的情况下,经营压力大是必然现象。当务之急,就是要应对形势变化,做好转型发展。通过服务方式的转变寻找出口,尤其是在国际贸易当中,可以通过供应链的全套服务,寻找新的利润点,实现利润的增加。