

新规从严 快递业抢滩航空货运存障碍

■ 本报记者 静 安

无论是国有航空公司的快递企业还是民营快递,无一例外地表示,进军航空市场势在必行。近日,中国航空运输协会(以下简称“中航协”)出台新规,拟整顿航空货运。这一规定虽然将对航空货运提出更高要求,但也无疑点燃了多数民营快递公司的“起飞”梦想。

中航协拟提高货代资质门槛

近期,5家快递企业被注销二类航空货运代理资质后,中航协决定延长安全整顿期限,并酝酿提高货代资质准入门槛。此外,“中航协将对国内现有在册的3700多家货运代理企业进行培训”。中航协副秘书长段开洪表示。中国快递协会秘书长达瓦也介绍,目前,国内快递业的飞速增长的确带来了一系列问题,因此,接下来,快递行业也应该效仿货代领域,进行培训和整顿,分区域开展安全管理。

“最近,我们决定将整顿行动从原来的两个月延长到五个月,暂停认可资质的时间也将相应延长。”段开洪表示,与此同时,中航协还在酝酿提高货运代理资质的申请门槛,并启用对代理人的监管软件系统。据他介绍,在国内3700多家在册的货运代理企业中,一类货代企业的注册资金要达到150万元,二类货代企业的注册资金50万元,而提高准入门槛后,预计注册资金或将翻番,具体的准入门槛标准有望在明年出台。

目前,全国具有资质的货运代理企业大多数是民营企业,也包括很多快递企业以及东方航空等国有航空企业旗下的公司,其中,华东地区现有航空货运代理企业近1600家,约占全国总数的43%,而上海的航空货物运输量又占全国的60%左右,被中航协吊销二类货代资质的5家公司中,就有4家在上海,因此,华东地区也是此次安全运输整顿的重点区域。

除了华东地区,西北、西南、新疆、东北、中南等五大地区的中航协代表处也都召开了辖区内的安全整顿动员大会,货运代理企业都需要签署《安全承诺书》,货代公司的法人和指定的业务负责人都要参加安保培训并获得证书;货代公司一线员工的危险知识培训率要达到100%。

“华东地区的旅客运输量占全国的三分之一,货物运输量超过50%,安检方面也的确存在隐患,需要完善流程,增加安检设备以及加强对基层人员的培训。”民航华东管理局运输处处长田大伟表示,“明年我们的工作

重点就是对运输一线加大检查并对工作人员进行危险品运输的知识培训。”

新规点燃“起飞”梦想

今年10月22日,南航一航班在落地后发生起火,中航协由此开出历史上最重的罚单。圆通、韵达等几家快递、货代企业因违规托运违禁承运火柴、锂电池等违禁危险品,被注销二类航空货运代理资质。据中航协透露,圆通、韵达至少一年内不会被恢复资质。

除了中航协开出的罚单,田大伟还透露,来自政府主管部门的相应行政处罚正由民航局履行手续,很可能最终给予圆通、韵达等通报批评和罚款的处罚。

来自上海机场公安分局的数据显示,快递公司、航空货代公司为了经济利益,在运费较低的普通货物中夹带运费较高的危险品已经不是个别现象。2010年至今,仅上海机场公安分局就查获普通货物中夹带危险品案件共75起,涉及航空货代企业48家,其中最“牛”的一家屡教不改,一共被查获过8次,仅今年就发生了4次。

这也难怪中航协开出最重罚单了。圆通等公司被注销的二类航空货运代理资质,是指经营国内航线除香港、澳门、台湾地区航线外的民用航空货物运输销售代理资格,资格认可证书的有效期为3年。快递公司具备这一资质,就可以直接与航空公司接洽开货单上飞机,不再需要通过其他具备代理资格的货运代理公司。快递公司具备了这一资质不仅能提高转运效率,更能承接其他无资质公司的货物以盈利。

有分析称,随着中航协一系列罚单的开出,快递企业自建航空公司以提高配送效率的意愿可能进一步被点燃。

通常来讲,快递公司租用航空公司飞机的腹舱来运送快递。业内人士表示,现在航空运输多交付第三方,时间、空间都不能保障,对于快递企业来说,谁先抢到航空资源谁就占了先机。

民营快递领头羊顺丰早已看出了其中的门道,截至2011年,顺丰已经自有9架货机,租赁18架。之后,圆通也开始涉足航空机队,先租赁了两架737货机展开运营,并投入了A330F全货机。

但自建机队也是一把双刃剑。

一名不愿透露姓名的民营快递高层表示,类似申通和圆通,其揽收的快递货物足够货机运营,但是成本却降不了。

该民营快递高层进一步解释,目前,快递公司一般



都是利用飞机的腹舱运营,但腹舱载货有限,无法满足大型快递公司的需求,快递公司开始考虑用全货机。“但问题是,向客户收取的运费填补不了飞机成本,例如上海到深圳,利用货机的成本价在每公斤5到6元,而向客户收取的运费也是这个价格,这还不算取送成本以及地面运输成本等,利用货机盈利有难度。”

对于快递企业而言,摆在他们面前的问题不仅仅是成本,还有成立货运航空的难处。顺丰就审批了五六年才获得通过”。上述人士表示。

尽管困难重重,但圆通董事长喻渭蛟早已放话,10

年内培育20架“全货机机队”。申通快递副总裁熊大海在接受媒体采访时也曾表示,计划在明年收购一家航空公司,至少需要7架飞机以上。

这样来看,无论是国有航空公司的快递企业还是民营快递,进军航空市场只是时间早晚的问题,“要看何时用户能接受价格”。上述人士表示。

热点报道

华夏银行太原分行:情系客户 着力服务

华夏银行太原分行国际业务服务始于1999年,10多年来致力于当地企业提供全方位、全过程、多元化的国际金融服务。目前,华夏银行太原分行在当地占据约7%的市场份额,形成了一定的影响力。

“以市场为导向”助力当地企业“走出去”

华夏银行太原分行结合贸易融资业务期限短、流动性与自偿性好等特点,在风险资产安排、信贷规模、授信准入以及人财物等方面给予当地进出口企业很大的支持。同时,针对山西进出口总体规模不大、进出口业务行业集中度高的特点,太原分行实施行业倾斜政策,加大对当地企业的授信支持力度,企业授信、用信规模不断扩大。

华夏银行总行2010年推出“环球智赢”国际金融服务品牌后,针对山西外贸特点,太原分行对当地市场进行行业细分、需求细分、客户细分,结合企业所在行业、发展阶段、经营策略和外部形势变化等因素,进行国际业务产品的重点推荐,通过产品组合为之提供特色解决方案,协助企业开启海外市场,不断成长壮大。

“以客户为中心”提升当地企业竞争力

华夏银行太原分行的主要服务对象是中小企业,针对中小企业融资难的问题,太原分行大力推广符合进出口物流特点的“融资共赢链”产品,包括未来货权开证、货权质押融资、货物质押融资、进口保付融资、出口票证通

等一系列特色融资产品,帮助企业增强信用、加快资金周转、有效规避风险、扩大交易规模。

近几年,华夏银行太原分行通过重点推广产品超市、特色解决方案和行业服务方案3个层次的产品系列来满足客户的不同需求;既达到了多数企业对结算、融资等各类传统产品的服务要求,也满足了少数企业对集咨询、汇兑、融资、避险、理财功能于一体的综合性服务需求,成为企业贴心的“资金管家”。

“以服务为手段”巩固银企合作关系

对于客户而言,评价一家商业银行服务是否优质取决于两个方面:一是服务明显不同于其他银行;二是服务明显不同于一般客户。太原分行根据当地进出口企业的分布情况,进行划片营销,坚持产品经理和客户经理共同服务、相互配合、相互补充,结合不同客户的自身情况和现实需求,进行一对一的专业服务,了解客户需求,制定服务方案,以此积极拓宽营销渠道、进一步完善服务渠道,提高服务水平。

对外贸企业而言,效率就是商机。针对外贸企业融资“短、频、快”的特点,太原分行从简化审批环节与强化服务入手,配备高素质的产品经理,通过全天候、全方位、多品种的面对面、互联网、电话等多样化渠道和一站式服务、VIP客户的绿色通道和服务等方式,提高客户对华夏银行国际业务的信赖程度。

(丁丽宁)

第十届中国财经风云榜—银行业战略发展峰会成功举办

由和讯网主办、和讯银行频道承办的和讯网“第十届中国财经风云榜—银行战略发展峰会”,近日在京举行。本届峰会主题为“金融搏击:问策未来新支点”,来自监管层、社科院、银行的近百位代表出席了峰会。

主办方领导、和讯网总编辑王炜在开幕致辞中也指出,银行业利润高增长的黄金时期已过去,面对国内国际更为纷繁复杂的形势,商业银行应在战略改革大潮中准确找到自身的定位,加速战略转型。

建设银行高级研究员、国际金融问题专家赵庆明指出,利率市场化最大的收益群体将是个人以及企业,存款

受益会比较多。

未来市场利率化发展步伐该怎么走,光大银行首席宏观分析师盛宏清给出了6点建议。第一,进一步扩大浮动区间,将存款利率可以扩大到基准的1.2倍,贷款可以下浮到0.6倍;第二,放开贷款利率;第三,放开存贷比;第四,建立CD的存款平台和模型制度;第五,取消长期存款利率管制;第六,最终取消存款管制利率。他预计,落实这六大步骤可能需要5年至8年的时间,将贯穿整个“十二五”规划。

(丁羽轩)

“感动、心动、行动在中国”主题年会隆重召开

近日,由中财卓创智源(北京)科技有限公司主办的“感动、心动、行动在中国”主题年会在庄严的国歌声中拉开帷幕。据悉,中财卓创智源公司董事长麻成玉、原工商总局领导胡木英、中国企业社会责任联盟主席席建国、商务部信用管理处处长韩家平、商务部国际经贸交流中心主任李岩军、中科院周连生莅临会场并做出重要讲话。

20余家媒体及来自全国近70多个行业的300余家商家代表出席本次会议。据了解,该公司紧紧围绕十八大精神、坚持藏富于民的发展理念、贯彻全民致富的战略方针,以其独有的创新电子商务形式填补了消费市场的空白,势将引领一场消费领域的重大变革。

(丁宁)



浦发银行
SPD BANK



浦发创富
Corporate Wealth Plus

新思维·心服务

融通财富智慧
恒久动力支持



供应链金融业务解决方案

■ 在线供应链金融支持方案

■ 绿色供应链金融支持方案

■ 1+N 供应链金融支持方案

■ 跨境供应链金融支持方案

■ 供应链金融平台支持方案

上下联动的齿轮,融通的发展动力,为供应链同盟提供恒久不断的金融支持。
浦发银行公司金融服务—浦发创富,因需而动,全面推出专业供应链融资解决方案,在企业投标及订单取得、采购、生产及销售等各个经营环节,提供优质高效的金融支持,为企业注入强劲发展动力。

浦发银行 20 年

创造·分享 共同成长

客服热线 95528 www.spdb.com.cn