



大船驶来 淡水河谷抄底中国航运业

■ 本报记者 徐 燕

淡水河谷已经找到将大船停靠中国港口的机会。

随着“淡水河谷与山东海运签署相关合约,其4艘40万吨矿砂船转租山东海运联盟经营”的消息传出,航运业界炸开了锅。

“‘狼’真的来了”。中投顾问冶金行业研究员魏启宁对《中国贸易报》记者表示,“淡水河谷大船的交付使用已经证实了这点。”在他看来,淡水河谷对航运业的抄底精准到位,而国内航运市场的兼并重组会更加激烈,铁矿石巨头此次来势汹汹、来者不善,国内企业尚未意识到这一点。

交锋已久

40年前,也就是在1973年,淡水河谷公司将第一艘铁矿运到中国。40年后,也就是2013年10月25日,淡水河谷在上海庆祝进入中国40年。而一周之后,淡水河谷收到了一份大礼——10月31日,淡水河谷与山东海运签署了《全面战略合作协议》和《铁矿石运输合约》。

11月5日,山东海运在公司网站贴出公告,双方签署的合约金额逾5亿美元。同时,据相关媒体披露,淡水河谷将其4艘目前全球最大的40万吨矿砂船交给由山东海运发起设立的山东海运联盟经营。淡水河谷的这4艘矿砂船将租给山东海运联盟,由其负责承运淡水河谷的铁矿砂。这让中国船东震惊。

“对于国外大船停靠中国港口带来的影响,我之前已经一度强调,就不再重复了。”中国船东协会副会长张守国在电话中向记者表达了他对此事的态度,“坚决按照国家的统一部署,落实国家的统一规定、统一调,不折不扣地实行有利于中国航运业健康发展的各项措施。任何对中国一行动不利、有损于行业利益的行为、言论,中国船东协会坚决予以反对,并将采取措施予以抵制。”

迂回“圆梦”

为了弥补远距离运输短板,2007年,淡

水河谷开始计划并实施建造40万吨级矿砂船Valemax“大船”。但计划甫一问世,便遭到中国部分船东,尤其是船东协会的反,后者甚至为此多次“上书”有关部委。

去年1月,交通部以文件形式限制国内各港口接受超设计规范船型船舶靠泊码头的权利,使得淡水河谷的“大船计划”搁浅。

但淡水河谷对其大船能够停靠中国港口的愿望十分迫切。

2012年,中国消化了淡水河谷全年铁矿石出货量的49%。淡水河谷铁矿石及战略执行董事马定思曾表示:“淡水河谷用了40年的时间,将11亿吨铁矿石运到中国。我们希望在未来的6年时间里,就能够达到过去40年达到的总量。”而这要靠大船的超级运力来帮助实现。

为了能让自家大船停靠中国港口,近年来,淡水河谷与中方不断博弈。此前,淡水河谷大船也曾得偿所愿,在2011年12月和2013年4月,先后停靠在中国的大连港和连云港,但都未能长久。此次,淡水河谷似乎已经从船东身上找到了突破口。

对于此次签约的相关细节,本报记者多次致电山东海运,并与淡水河谷取得联系,但截至记者发稿,二者均未回复。

但淡水河谷相关负责人也曾表示:“Valemax是非常有竞争力的。我们非常尊重中国政府的决定,让中国政府完全了解ValeMax给中国带来的好处,得到他们理解和认可也是需要时间的。”

此前,有媒体分析,如果淡水河谷40万吨大船能够停靠中国港口将有利于港口的业绩,因此,中国港口对淡水河谷是采取欢迎态度的。但是,与港口不同,中国船东的态度是坚决反对。他们认为,此举将造成港口严重的无序重复建设,淡水河谷借此将通过规模效应和控制上下游供应链来完成铁矿的全部垄断,并引起效仿之风,将对海防造成威胁,后果非常严重。

魏启宁对记者表示,若淡水河谷的大船“明目张胆”地停靠中国港口,国内航运企业势必会联合抵制,而交由中方运营能够很好规避这一现象。



似有分歧

在淡水河谷大船停靠禁令尚未解除前,山东海运牵手淡水河谷一事不仅敏感且更具轰动性。

魏启宁认为,控制铁矿石价格已经无法满足外资巨头的欲望,布局运输环节将进一步“打击”本就脆弱的航运市场。

近年来,传统运输铁矿石的企业深陷航运业的不景气,对于大船可能带来的冲击一直高度警惕。“中国对铁矿石的需求量非常巨大,而铁矿石的定价权则掌握在外资巨头手中,一旦允许淡水河谷大船停靠中国港口,则中国铁矿石进口领域将被封死。运输成本的下降非但不会压低铁矿石价格,反而会使中国铁矿石行业更加受制于人,中国航运业则会沦为‘陪葬品’。”魏启宁说。

但从山东海运的签约也可看出,航运业内部的态度似乎开始出现了分化。

张守国表示,中国船东协会会和山东海运进行沟通,因为就目前来看,中国船东协会对山东海运与淡水河谷签约的具体情

况也还不十分清楚。

据相关报道,在淡水河谷40万吨大船停靠连云港的消息出现时,中国船东协会就曾发文给国家发改委、交通运输部、江苏省政府、连云港市政府等相关部门,表示坚决反对大船在连云港港靠泊。

其在抗议信中提出,淡水河谷和连云港港违反交通部13号文相关规定,建议对违规各方进行调查并进一步明确交通运输部有关大船禁止停靠中国的规定。

对于此次山东海运与淡水河谷签约合作,张守国说:“我们将把中国船东协会的态度和意见与山东海运进行充分的沟通和交流,希望山东海运能以全局利益、长远利益为重,不能被眼前的、临时的、短期的利益所诱惑,丧失理智。中国船东协会对此事的立场、观点、态度是一贯且坚决的,目前没有任何变化。”

海运经济

综 合 物 流

发改委发文严禁以物流园区名义圈地

本报讯 近日,国家发展改革委会同国土资源部、住房城乡建设部等12个部门印发了《全国物流园区发展规划》(以下简称《规划》)。就此,国家发展改革委有关负责人在接受媒体采访时表示,一些市场和物流企业以物流园区的名义圈占土地,行“物流园区”之名,搞“商业地产”之实,与物流园区的发展宗旨背道而驰。国家发展改革委会同有关部门进行了充分调研和深入研究,在此基础上编制出台了此项《规划》,旨在通过统筹规划,合理布局新建和整合物流园区,防止重复建设,更好地发挥物流园区对经济发展的支撑保障作用。

发改委相关负责人表示,《规划》提出了园区发展的四项原则:一是科学规划,合理布局;二是整合资源,集约发展;三是完善功能,提升服务;四是市场运作,政府监管。《规划》还明确了推动物流园区资源整合、合理布局新建物流园区、加强物流园区基础设施建设、推动物流园区信息化建设、完善物流园区服务功能、聚集和培育物流企业、建立适应物流园区发展的规范和标准体系、完善物流园区经营管理体制等八项主要任务。

《规划》同时提出,到2015年,基本建立物流园区建设及管理的有关制度,物流园区发展步入健康有序轨道,全国物流园区规划布局得到优化,物流园区设施条件不断改善,服务能力明显增强,初步建成一批布局合理、运营规范、具有一定经济社会效益的示范园区。到2020年,物流园区的集约化水平大幅提升,设施能力显著增强,多式联运得到广泛应用,管理水平和运营效率明显提高,资源集聚和辐射带动作用进一步增强,基本形成布局合理、规模适度、功能齐全、绿色高效的全国物流园区网络体系。(尚武)

长江下游现罕见低枯水位 威胁航运安全

本报讯 记者从芜湖海事局了解到,自10月中旬以来,长江下游水位持续走低,已出现近三年同期最低水位,导致近期频繁发生船舶搁浅和碰撞事故,低枯水位已威胁到长江下游航运安全。

据了解,目前长江下游的罕见低枯水位已经拉响了枯水期水上航行安全警报。仅10月28日、29日两天,长江芜湖江段就发生了三起搁浅和碰撞事故。据芜湖海事局王强介绍,由于水位跌落较快,长江下游部分水域航槽渐窄,航行条件发生较大变化,又因进入恶劣天气多发的冬季,船舶容易发生搁浅、碰撞事故。

对此,海事部门提醒长江航行船舶,及时了解掌握有关气象水文和安全信息,加强值班,确保航行安全。

(朱青)

中外运联合国际物流公司 打造冷链物流

本报讯 近年来,中国冷链物流规模快速增长,各大货运公司将目光投向这一市场。据消息人士透露,日前,中国外运与阳明海运集团所属好好国际物流股份有限公司、庆明投资股份有限公司、普非斯亿亿达成协议,共同合资,进军中国经营冷链物流市场。

据悉,作为国内综合物流公司,中外运自2012年就与普非斯亿亿合资经营冷藏运输业务。自业务开展以来,该公司在冷链物流配送方面获得显著进步。

作为合作方,美国普非斯是全球第五大冷库运营商,具备冷库设计、建造及运营管理经验;阳明海运具有提供全球性海运服务的实力,其子公司好好物流在台湾省高雄市有10年仓库运营经验,具备提供冷库仓储及物流解决方案的能力。

业内人士分析认为,上述三家公司通过合作,能够发挥各自优势,共同经营现有冷库仓储及运输业务,有利于其继续在国内寻找新的发展机会,将合资公司打造成中国高端冷链物流领导者。(刘杰)

■ 本报记者 袁 远

最近有一个消息说,一个伦敦小白领选择住在700公里外的西班牙巴塞罗那,上下班的方式竟然是坐飞机,因为他乘坐廉价航空,往返一次只需要不到40英镑。

不提供饭菜,没有饮料,有时甚至要站着搭乘飞机,但却胜在价格低廉,低成本航空公司在海外已经流行40年。在欧洲,廉价航空的市场份额占到将近4成,足和传统大型航空公司分庭抗礼。而在国内,13家国外廉价航空加上春秋航空这棵国产廉价航空的独苗儿,业务总量占国内市场的份额也不到5%。

据悉,广州首家廉价航空不久或将诞生,以上海为基地的吉祥航空方面证实,目前,该公司正在筹备成立以广州为基地的廉价航空公司,名字确定为“九元航空”,正在等待审批。新公司将把珠三角作为目标市场,优先考虑开拓华南区域航线,提供大

覆盖航线有限 仅针对销售淡季

廉价航空 人气不旺

量9元、19元等价格不等的廉价机票。记者获悉,日前,中国民航局副局长夏兴华表示,支持大型骨干航空公司设立低成本航空子公司,也鼓励民间资本和其他社会资金投入低成本航空领域。

经常搭乘各航空公司航班的杜女士告诉记者,据她了解,在国内,亚洲航空和春秋航空的促销都做得比较好。亚洲航空甚至会提供免费航班,不过,这需要乘客在指定时间登陆该航空公司的网站,在网站上“抢票”,运气好的话,完全有可能获得免费乘飞机的机会。作为民营航空公司的春秋航空,推出唐山到石家庄的航线,更以9元的超低价招揽顾客。对于如此惊人的低价,杜女士分析,这样的价格肯定是不够成本的,目的主要是为了做市场促销。目前还处于廉价航空市场的培育期,要培育这个市场,就需要拿出极低的价格。记者了解到,石家庄到唐山原来基本上没有什么航空市

场,为了支持培育支线市场,春秋航空专门拿出国内的第一架大飞机来飞支线市场,以极低的价格来培育人气,现在一个航班能坐100多个人。

业内人士表示,在发展本土低成本航空方面,民航局也做出了一些努力,比如放松了价格的下限,对低成本航空公司的价格竞争提供了保障。在政策方面,中国民用航空局(以下简称民航局)又刊文陈述了该局加快推进低成本航空发展的7条意见。建议称,民航局将研究逐步放松对国内低成本航空公司的运输管理,研究放宽低成本航空在飞机采购、运价、航线准入等方面的政策,为我国低成本航空公司创造一个较为宽松的经营环境和条件。此外,民航局还将在飞机引进的额度内,鼓励航空公司批量引进飞机,向航班执行率好、客座率高、经营效益好的公司倾斜,同时争取适当降低飞机及其零配件的进口关税。

尽管有政策给廉价航空铺路搭桥,但据记者调查了解,目前,真正意义上的廉价航空机票在国内销售并不理想。兰宇航空销售主管陈阳告诉本报记者,国内的廉价机票仅限于在机票销售淡季。“每年的11月、12月直到元旦,机票的价格会有大幅度下降,有时甚至可以达到2折、3折的程度。而每年的五一、十一、春节和学生假期,都是机票销售的旺季,这个时候,很难指望在任何航空公司买到所谓的廉价机票。”陈阳指出。

陈阳所在的公司也曾经销售过春秋航空的机票,但由于春秋航空的航线十分有限,无法覆盖全国各大中城市,所以,这方面的机票销售量也非常有限。就航线覆盖程度而言,国内第一廉价航空公司春秋航空还远远达不到东航的销售水平。“例如,某日春秋航空仅仅推出专门飞往昆明的廉价机票,如果旅客正好需要搭乘去贵州的飞机,就很难用他们的廉价航空来实现。”陈阳告诉记者。

酒仙网启用4万平方米新仓 京东、天猫均有建仓计划

电商加码仓储 再续“建仓潮”

“后勤保障”。

今年10月,京东宣布将在重庆巴南区界石镇建设其重庆第二个仓储中心,这是继北上广、武汉、重庆等多个直辖市和省会建立仓储物流中心后的又一步动作。据不完全统计,京东自购地已超千余亩,2013年末仓储面积将超过100万平方米。

阿里巴巴集团声称要斥资千亿元,建立智能物流骨干网络(CSN),目标是在全国任何一个地区都能做到24小时内送货必达;当当网耗时11年,修建了位于6个城市的十大物流中心,全国库房面积达到18万平方米;截至今年7月,易迅全国仓储物流中心已扩充到16个,全国仓储面积超过30万平方米;1号店也分别于4月和7月接连启动了位于武汉和泉州的仓储中心,实现覆盖华中、华南两大地区。

“双十一”期间,与电商价格大战同样火热的就是电商的“军备竞赛”——各路电商的仓储物流建设也是如火如荼。

日前,酒仙网电子商务股份有限公司(以下简称酒仙网)对外宣布,其全国最大仓储中心已建成并投入使用,负责全国各仓货物调拨,同时辐射东三省、天津、山东等地。至此,酒仙网仓储面积已经超过12万平方米,还在不断加大建设。此前不久,京东方面透露,将在重庆巴南区建设第二个仓储中心,电商“建仓潮”正在上演。

对此,业内人士表示,仓储物流就像B2C水桶的底座,决定了整个水桶的体积。随着电商规模的不断扩张,呈几何级数暴增的业务量加大了电商对物流仓储的需求,而这种需求将随着行业高速发展变得更加迫切,至少短时间内不会消退。

据酒仙网相关负责人介绍,新仓位于天津武清,库房地4万平方米,是目前酒仙网最大的仓储中心,除了负责全国各仓的货物调拨外,其分仓还能处理天津、山东、黑龙江、吉林、辽宁5个省市的订单,日消化订单量可达3万单。天津运营中心由7个分库组成,共有库位33000个,可储存12000个SKU,极大地缓解了全国范围内仓储物流的压力。

酒仙网董事长郝鸿峰表示,预计到2015年,在重点省会城市都能建立运营中心,实现全国范围之内的次日到达服务。

对于电商企业,仓储是企业根基,并且对规模扩张和市场覆盖范围起到决定性作用。除了酒仙网以外,以京东商城、阿里巴巴、当当网等为代表的平台电商不惜重金加码仓储建设,在白热化竞争中不断强化

一位长期观察电商的业内人士表示,呈几何级数暴增的业务量大大增加了对物流仓储配送的需求,规模的急剧扩张,不仅要求仓库网点不断增加,更多的电商“扩容”需求更是迫切,从而催生了电商“建仓潮”,未来,“建仓潮”短时间内也不会消退。

随着层层加码的仓储扩容,电商企业也承受着多重挑战,需要不断优化流程管理,在IT技术和服务质量上不断提高,同时,与之匹配的新增团队也给管理带来一定的难度,如何在规模扩张的同时保证企业运营能力和消费者体验的双重提升,将成为他们需要思考的问题。(石文杰)

热点追踪