

全球新造船市场将趋于平静

据悉,2014年上半年,新造船市场的繁荣使得船厂手持订单量大幅增加。尽管如此,法国经纪商BRS表示,新船订单量正在逐渐减少,未来或将有更多船厂面临财务危机。

BRS的数据显示,过去18个月,新船订单量大幅回升。在此期间,船东已经订造了3151艘新船,总运力高达2.356亿载重吨,今年上半年的订单量相比去年同期大幅提高了35%。不过,有迹象显示,订单量的增速可能将逐渐放慢。

BRS分析师表示,许多船东及投资者已经订造了足够多的新船,因此他们并不愿意支付高价来订造船舶。与今年年初相比,新船造价已经增长了5%至10%。

海口加大新增运力奖励 新航线最高补贴600万元

为扶持航运业发展,海口市政府近年来加大了对新增运力奖励力度。船务公司新增船舶在该市注册且运营满1年的,新增运力部分,货船每载重吨一次性奖励60元,客船每客位奖励600元。

同时,为鼓励集装箱运输,对海口港从事集装箱运输的企业,当年完成总箱量比上年度实际增长部分,每标箱奖励60元不与中转箱量重复计算。为加大集装箱外贸运输补贴力度,对外贸出口集装箱重箱含内外贸同船运输每标箱补贴100元。

此外,对在海口港新开辟集装箱航线的,国内班轮干线每航次补贴4万元,年最高补贴不超过150万元;国际班轮干线每航次补贴15万元,年最高不超过600万元。

(本报综合报道)

《快递条例草案》征求意见 许可制实名制持证制引质疑



■ 本报记者 范丽敏

“连报关员资格考试都取消了,一个取件、派件的快递员所需要的技术含量还需要考证吗?”“我们国际业务的牌照已经申请了一年多,到现在还没下文。”“我们营业网点变更了半年,也没拿到变更许可。”……

在近日举办的快递行业发展座谈会上,来自国内快递企业的代表和快递行业的专家就国家邮政局起草的《快递条例草案》(以下简称《草案》)进行探讨,对快递业行政许可制、实名寄递制、快递员全员注册制、快件安全等问题提出了不少质疑,并建议政府应进一步简政放权,发挥市场活力。

质疑一:许可审批

“目前,我们在全国有3000多个网点,

可以说是一个全国性的快递公司。”全峰快递副总裁刘伟介绍说,然而,其中获得许可审批的仅有7个省的100多个网点,其他均未获得许可,可以说是“违法经营”。

在快递行业中,这种违法经营现象并非个例,而是一种普遍现象。这与邮政局的管理效率较低密切相关,平均许可审批时间需要半年。

有与会企业提供的一张示意图这样显示,一家全国性的网络化快递企业如果根据业务需要新设立非法人分支机构的话,需要经过如下流程:由法人机构向国家邮政局提出申请,国家邮政局45天内征询分支机构所在省邮政局意见,省邮政局30天内下发到所在地市邮政局征询意见,这同样需要30天;然后,地市邮政局在15天内派人员到分支机构实地检查后,再向省邮政局出具意见,这中间往往也需要30天,最后,省邮政局的意见反馈给国家邮政局。

但在实际操作中,还会因各种原因导致上述流程进一步延长。

“目前,许可审批制度对于行业发展的束缚越来越大,已经成为制约行业发展的重要因素。”国务院发展研究中心研究员魏际表示,根据国务院简政放权的指导意见,快递许可制度进行改革的时机已经成熟,主管部门应该创新快递行业的监管方式,激发企业活力。

快递咨询网首席顾问徐勇则建议,应简化甚至取消许可审批,将其改为工商注册登记后规定时间内向邮政监管部门备案,并引入“保证金制度”,这既能起到在事后监管中对违规企业予以惩戒,又能减少企业的运营成本 and 监管部门的管理成本,提高全行业的效率。

质疑二:收寄实名制

有一项调查显示,“你愿意向快递员出

示你的身份证吗?”在街头随机采访中,有超过一半的受访者表示不愿意,有担忧。

然而,此次《草案》恰恰规定,“快递企业实施收寄实名制”。

“一项制度必须得有可行性。”一位与会的快递企业负责人说,专业人员在核对身份时,都无法保证百分百准确,何况快递员在有收寄件工作压力的情况下?尤其是对于那些试图通过快递渠道从事犯罪的人,快递员怎么可能阻挡他们?

此外,100%快递件实名验视制度的执行,会增加收寄的时间,降低取派件效率。

对此,亚太速递商论坛中国区首席代表雍虎建议,从欧美国家对于安全领域的安全监管经验来看,企业是否实行开箱验视,收寄实名制等都是由企业自行决定的。在美国,无论是快递公司,还是美国邮政,都没有对于快件100%开箱验视的做法。相反,为防止货物丢失,公司对于是否开箱验视都有严格的政策和限制。企业根据自身建立的风险评估系统对货物进行风险评估。

质疑三:全员持证上岗

《草案》要求,“国家实行快递员注册管理制度……引导经营快递业务的企业全员持证上岗”。

一下子,“全员持证上岗”遭到了业内的集体反对。

一位民营快递企业的负责人反问:连报关员资格考试都取消了,一个取件、派件的快递员所需要的技术含量还需要考证吗?更何况,员工上岗前,企业内部肯定有培训的,快递员考证本就没必要。

“快递业基层岗位本就人员流动性较大,‘考证’增加了企业的用工成本,这种强制性的行业准入门槛,提高了就业门槛,也

不利于就业。”徐勇表示,一旦实行快递员注册管理制度,不仅变相提高了就业门槛,大大增加了企业的用工成本,更与当前的改革潮流背道而驰。

上海邮政管理局原副局长邵钟林则认为,注册制度往往是个体的作用较大时来使用的,如建造师的注册制度、安全工程师的注册制度等。而快递工作性质较为简单,还达不到非要注册的条件。”

质疑四:安全责任

去年年底,圆通快递一加盟商在卸载中造成了化学品泄露,造成8人中毒,并有一人死亡。这起“夺命快递”事件,将快递企业的安全管理问题推上了风口浪尖之上。

为了保证快件安全,《草案》中要求快递企业规范寄递普通化学品的行为,如“经验视不能确定安全的其他普通化学品,应当要求寄件人出具物品寄递安全证明。”

对此,与会企业代表认为,寄件人非常清楚物品的性质,为了节约运费,他们不交给具备危险品运输资质的物流企业,而将潜在风险转嫁给快递公司,这对快递企业而言是非常不公平的。

况且,快递公司根本没有能力通过验视去判断化学品是危险品还是非危险品,也没有能力验证《寄递安全证明》的真伪。

欧美国家自“9·11”后都高度重视安全问题,他们的管理经验应为管理部门所借鉴。

据雍虎介绍,美国在交通运输部内部设立了专门的危险货物运输管理职能机构——管道和有害物质管理局,主要负责监督危险货物的包装生产和特别问题,修编美国危险货物运输规则,负责监督管理的执行,与国际危险货物运输规章的协调等。

“在法规中,给予有关危险货物衰木规则解释、问题解答已经对规则提出意见的联系部门和沟通方式,方便政府随时听到行业意见。”雍虎说。

中俄将共建大型不冻港 解决吉林省无出海口困境

日前,俄罗斯苏玛集团副总裁巴宁表示,中俄两国企业将合作建设扎鲁比诺大型万能海港,年吞吐量将达到6000万吨,有望成为东北亚地区最大的港口之一并显著改善这一地区物流运输条件。

据悉,中俄合作开发建设的扎鲁比诺海港位于俄远东滨海边疆区东南部,距离中国边境18公里,是俄远东地区的天然不冻港,有铁路、公路与俄内陆和中国吉林省珲春市相连。由于该海港基础设施

出现老化,无法满足中方借港出海的要求,中俄双方决定合作对该港口进行改造。在今年5月举行的上海亚信峰会上,在中俄两国领导人的见证下,吉林省与苏玛集团签订了合作建设扎鲁比诺万能海港的框架协议,计划为旧港换新颜,建成以集装箱运输为主的重要国际货运港口。

据巴宁介绍,扎鲁比诺港的建设将进一步拓宽其连结亚太与欧洲、中亚的运输通道,促进中俄

在远东和亚太地区的合作,同时也将为吉林省解决缺少出海口的困境。此外,粮食码头是扎鲁比诺港的重要组成部分,将为中俄粮食贸易提供优良的运输基础,有助于确保中国和亚洲的粮食安全。

(林雪丹)

海运经济

铁矿石继续下跌 “黑铁时代”结束

高盛集团日前发布最新报告称,由于供应远超市场需求,今年铁矿石价格的下降时间远超预期中要早,且不太可能复苏,这意味着2014年将是所谓“黑铁时代”的结束,铁矿石已进入通常标志大宗商品熊市的“开启期”。

今年迄今,铁矿石价格已下跌38%至每吨84美元,为表现最糟糕的大宗商品之一。截至9月10日收盘,全球三大矿商淡水河谷(VALE)、力拓(RIO)与必和必拓(BHP)年内股价跌幅分别为19%、7%和3.4%。

高盛分析师在这份名为《黑铁时代的终结》的报告中写道:“2014年是全球铁矿石产业的一个转折点,新的产能最终追上了需求的增长,利润率开始靠近历史低位。”报告将2016年海运铁矿石的价格预期由之前的每吨82美元降低至每

吨79美元,2017年的展望也由每吨85美元降至每吨78美元。

不过,高盛维持了对今年铁矿石价格目标每吨80美元的预期。

高盛指出:“在我们看来,铁矿石已由(投资期)进入开采期。在开采期,大宗商品价格通常会受到两种因素打压,一是开采劳动生产率上升所产生的通缩力量,二是大宗商品货币的贬值。”

报告称,由于包括力拓在内的全球最大铁矿石供应商纷纷大幅增加低成本产量,希望以更高的产量来抵消价格的下跌,同时关闭竞争力不足的矿厂,多种原材料价格在2014年进入了熊市状态。其中,铁矿石价格的下跌时间要比预期中早,预计到11月,铁矿石价格的年内跌幅可能达15%。

高盛认为,随着铁矿石过剩状

态日益严重,中国产出的下降和库存上升并不足以让市场走向均衡。报告称:“铁矿石价格的下跌幅度很大,但中国的需求前景仍然偏弱,供应过剩的结构性本质使行业复苏不太可能发生,更低的铁矿石价格也不太可能大幅刺激需求。”

高盛预计,全球铁矿石供应过剩的规模会在2015年增至1.63亿吨,在2016年达到2.45亿吨,2017年和2018年分别会有2.95亿吨和3.34亿吨的供应过剩。除了通过库存上升来吸收之外,一些二线的海外铁矿石生产商将可能被迫减产。这些铁矿石生产商可能在2015年和2016年每年最多减产4000万吨。

(陈昕雨)

热点追踪

开泰银行贸易融资专栏



如何在东盟开展市场营销和品牌塑造

虽然东盟经济一体化后将成为一个人口超过6亿的庞大市场,但东盟各国在经济、社会和文化上仍存在差异,尤其是宗教信仰和生活方式有着明显区别。另外,东盟各国经济发展水平不同也使得对商品需求有所差别。例如:缅甸、柬埔寨和老挝消费者对商品的需求以实用性为主,而新加坡消费者除了实用和质量外,还注重商品的外观形象。

1 东盟七国市场(新加坡、马来西亚、泰国、印尼、菲律宾、文莱和越南)

目前东盟七国市场的消费者多处于中等至高收入水平,对价位合理的商品较为注重其质量。因此,经营商应采用新技术、新工艺进行生产,同时注重产品设计以提高附加值。在东盟七国开拓市场,除了传统销售渠道外,还可利用互联网和移动通信等新技术,因为这些国家的消费者中网民比例持续提高。另外,利用手机短信向消费者开展营销影响力较大,因为东盟国家的手机特别是智能手机用户数量呈跳跃式增长,使得产品营销面更加广泛。

2 柬埔寨市场(CLM市场)

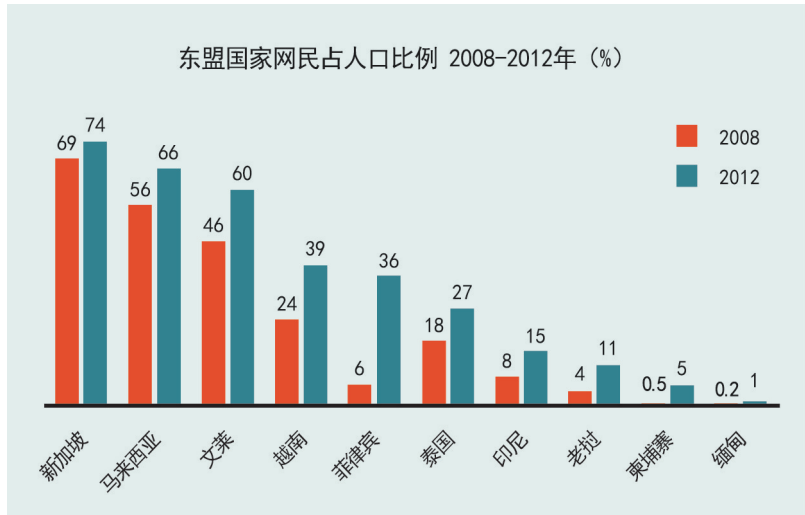
在柬埔寨、老挝和缅甸市场,市场营销主要还是使用传统方式,如大型广告牌、广告单页、直销和电视广告。其中,口碑相传对消费者影响力仍大。打折、换购、赠品、特价等促销手段在柬埔寨市场还是新事物。居民收入水平不高,消费产品往往只购买必要的最低数量,不习惯一次性大量购买,偏好传统零售店或杂货店购买。因此,开拓柬埔寨市场的产品必须是小包装并陈列在货架醒目位置。此外,产品包装上的文字介绍可影响消费者的购买决策。不过,随着柬埔寨收入水平的不断提高,今后在当地开展市场营销也要提高层次,如使用电话营销(Telemarketing)等。

东盟各国语言和文化理解是企业东盟市场成功营销的重要因素,有助于利用商标、口号和广告进行市场营销传播,以接近目标客户。如果这些营销要素不符合传统习俗或被负面解读,可能使商品从一亮相就遭到抵制。此外,东盟各国消费者行为、文化、价值观和生活方式以及销售渠道各不相同,在不同市场要适当调整策略,不能一刀切,这是将商品成功推向东盟市场的重要原则。

以正在东盟扩张业务的中国企业为例,华为技术有限公司作为世界第三大智能手机经销商,正在加紧在东盟扩大其智能手机品牌知名度。目前,华为是缅甸智能手机市场的主要参与者,同时正加紧扩大其在柬埔寨和马来西亚的品牌知名度。在拓展东盟市场业务时,华为选择与开泰银行结成合作伙伴,原因是开泰银行在对泰国和东盟电信领域的了解以及与当地电信业经营商的关系方面占有优势。

开泰银行将为有意在泰国和东盟其他国家拓展业务的中国投资者提供多项贸易投资铺路搭桥的服务,同时还提供金融服务和其他相关服务,以协助中国投资者顺利地经营业务,其中包括由汉语沟通的专业工作小组提供相关信息资料和咨询、推荐贸易伙伴,并注重为中国企业在经营业务的各个生命阶段提供服务。

开泰银行借助其在泰国的成功经验和实力优势与亚洲地区的银行构建合作伙伴联盟,为有意进入东盟经济共同体市场的中国企业提供全方位金融服务。同时,开泰银行还由充分了解市场行情并且能用汉语和东盟语言沟通的专家团队为中国企业提供商务咨询服务,提供贸易、市场、法规和业务经营流程等各方面信息,通过商务对接为您推荐贸易伙伴。



融资支持:开泰银行总裁提腊南·诗宏与中国电信业巨头——华为技术有限公司财务管理部总监张晓清在纽约签署合作谅解备忘录。开泰银行将向华为技术有限公司在东南亚地区的业务扩张提供融资支持。

更多详情请垂询泰国开泰银行深圳分行
电话:0755-8229-1298
电邮:kbank_sz@kasikornbank.com
中文网站:www.kasikornbank.com/china