

多港口营收下滑 物流、金融成为新增长点

■ 本报记者 宋笛

随着各个港口的半年报陆续出台,整个港口行业的背景略显惨淡,《中国企业报》记者统计了全国吞吐量靠前的9个上市港务公司半年报后发现,其中营业收入出现下滑的有5个公司。导致这一情况出现的主要原因在于以矿石、金属、煤炭为主的干散货吞吐量的大幅下滑。

与之形成对比的是,在港口的非主营业务中,港口物流、港口金融等多元化经营板块业务的营收却稳步上升。在整体进出口情形出现变动的今天,延展业务链条、挖掘新盈利点已经成为诸多港口的必行之路。

9个港口5个营收下滑

8月底至9月初,各个港务公司的半年报陆续披露,记者在统计了包括上港、天津港、青岛港、宁波港等9个港口的半年报后发现,在2015年上半年,港务公司的营业收入整体惨淡,其中有5个公司出现了营业额下滑的情况,其中,连云港、日照港、天津港下滑幅度较大。

在这其中,天津港完成营业收入85.67亿元,较去年同期减少20.77亿元,减少19.51%,而连云港、日照港营收也均出现了超过10%的下跌幅度。

营收下滑的同时,一部分港口的净利润也出现一定程度的下滑,其中日照港净利润同比下降43%,连云港净利润下滑达到37%。

在港口公司的半年报中,“吞吐量下滑”、“中速增长”等词语屡见不鲜,“随着中国进出口贸易增速趋缓,全国港口吞吐量也步入了个位数的中速增长的新常态”。在青岛港半年报中这样描述港口行业目前面临的形势。

而青岛港所描述的也确实是目前港口行业不得不面临的经济背景,根据交通运输部提供的相关信息显示,在2015年上半年,规模以上港口完成货物吞吐量56.7亿吨,同比增长2.6%,增速较去年同期放缓2.6个百分点。

更值得注意的是,这一增速下滑



趋势有在下半年继续延续的可能,根据交通运输部公布的信息显示,8月全国规模以上港口货物吞吐量同比增长1%,增速继续放缓,沿海港口吞吐量与去年同期基本持平。

干散货吞吐量拖后腿

根据各个港务公司的年报显示,港口收入的下滑,很大程度上可以归咎于目前以煤炭、矿石、金属为主的干散货品类吞吐量的大幅度下滑。

2015年上港货物吞吐量完成2.55亿吨,同比减少6.4%,而在这其中,集装箱业务保持着4.4%的增长率,整体吞吐量的下滑主因来自于煤、矿等散杂货吞吐量大幅下降,上半年上海港散杂货吞吐量完成0.77亿吨,同比下降21.1%。

同样的事情也发生在宁波港,2015年上半年宁波港集装箱业务同比增长9.2%,高于全国平均增速,而散杂货业务则拖累业绩,导致吞吐量减少6.7%,铁矿石业务毛利润减少8%,其他货种毛利润大幅减少32%。

“现在一些下游企业都在消化库

存,对于进口原料的需求没有那么强烈,港口吞吐量特别口这一块就出现了一定幅度的下滑。”一位港口相关人士告诉记者。

根据交通运输部披露的信息显示,2015年上半年我国累计进口矿石同比下降0.9%,煤炭港口累计发运量下滑3.2%。

在干散货吞吐量下滑以外,下属贸易公司业绩下滑也成为港口收入下滑的重要原因之一,天津港销售业务较去年同期下滑超过30%。

物流、金融成为港口新增长点

在吞吐量增速放缓的既定前提下,港口公司如何保持营业收入和利润的增长成为一个问题。就目前的情况而言,多数港口选择以多元化经营的方式来分摊吞吐量所带来的负面影响,在这其中,港口物流业务和金融业务成为了港务公司偏爱的新业务。

“吞吐量一度是支撑港口发展最为重要的数据,但是从目前的情况来

看,仅仅依靠吞吐量来维持营收的难度很大,很多港口都在谈转型,谈多元化经营,相关性比较高的行业就是物流、贸易、金融,还有一些在通过海铁联运、内陆港等措施来拓展腹地。”港口的相关人士告诉记者。

从半年报数据中也可窥得端倪,港口的物流业务和金融业务保持着较为稳定的增速,在一些港口相关业务的规模和占比已经达到一定程度。

2015年上半年,上海港集装箱业务营业收入增长幅度为7.72%,而港口物流业务的增长幅度则达到了15.13%。在青岛港,港口物流业务的增长幅度达到了31%,在目前的青岛港,来自港口物流业务的营收在总营收中占比已经达到了28.6%,而金融业务的占比也已经达到了7.5%。

青岛港董事长郑明辉也曾表示,过去30年港口“吞吐量为王”的模式已经无法支撑长远发展,青岛港的盈利增长点也不再局限于以往20年来的装卸业务,而是增加了物流网络、港航金融业务等新兴业态。

申通、天天全面重组 快递业竞争格局出现异动

■ 本报记者 宋笛

近日,申通快递与天天快递启动了重大战略重组,双方将在最后一公里、产品、运营、信息技术等多方面进行合作。

申通与天天的重组无疑是“桐庐帮”本身黏性的一种体现,在阿里入股圆通后——该次入股好似一枚深水炸弹,搅动了整个快递行业一贯波澜不惊的水面,整个快递行业的合纵连横就屡见不鲜,对于快递行业而言,以往“闷声发大财”的时代暂告一段落,外力的介入重新激活了通达系本身之间复杂的“亲属”关系,这两者之间的角逐也将成为未来快递行业的主流动态。

“姻亲”的合作

在此之前,曾有消息传出申通收购天天快递,而最终证明这一传言并不符合事实。两家公司并不会真正合并,而是各自保持独立的运营状态。

对于前端的体系极为复杂的快递行业而言,两家快递公司如果在业务上进行合作,就很可能意味着前端的快递网点、快递员,后端的仓储、物流信息系统都将共享和打通,对于此申通公关部副经理向记者表示:“目前是否共享,合作的具体流程还

不能透露,但是如果能够给消费者提供更好的服务,这种共享的可能也并不能排除”。

从某种意义上而言,两家公司一直以来都存在着“姻亲”关系,天天快递成立于1994年,在2010年海航北方总部通过注资获得了天天快递60%的股份,成为海航天天快递。2012年因经营问题,将这60%的股份转让给奚春阳,而奚春阳正是申通快递的创始人之一,同时他还是申通现任董事长陈德军的妹夫。

据相关人士透露,重组后申通董事长陈德军将担任申通、天天的董事长,而天天董事长奚春阳担任申通、天天的总裁。

系统整合尚需时间

两家在快递行业排的上名次公司进行重组,无疑会对整个行业的发展产生巨大的影响。

仅以日单量来计算,目前申通的日均单量超过700万单,在行业排名第三,天天的日均单量为300单左右,如果两家公司能实现真正意义上的“业务互通”,那么仅进行简单的业务量叠加,不计算规模效应,重组后

的申通、天天快递日均单量将超过1000万单,而目前通达系业务量最庞大的圆通快递日均单量也是在1000万以上。

同时,双方的网点、员工资源也将达到一个巨大的规模,目前天天快递拥有服务网点10000余个,员工7万多人,而申通快递拥有的营业网点超过15000,员工超过20万,两者资源完全共享的基础上,将形成一个服务网点多达25000个,员工数量接近30万的庞大体系。

当然,这一切是建立在双方的运营渠道能够完全打通的基础之上,而这一打通却并不容易。

业内人士告诉记者,目前各个快递公司都建立了自己的物流系统,很多都是自有开发系统,如果要系统之间完全打通,那么意味着从人员管理、仓储、后台建设方面都要实现共享共通,这么庞大的工程尚需要时间来完成。

桐庐帮与巨头的角力

对于快递行业而言,这一切来得太快,又太突然。

在接近20年的时间中,顺丰、通达系快递公司一直处于“闷声发

大财”的阶段,各个公司通过加盟、直营等手段逐步扩大着覆盖范围和业务量,并行不悖的支撑着国内庞大的快递业务——在2014年,国内快递业务达到140亿件,跃居世界第一。

而进入2015年,整个市场却逐渐出现了异动,随着阿里入股圆通,整个快递行业的形势出现了变动,首当其冲的是顺丰联手申通、中通、韵达成立“丰巢科技”,并随后入股了目前在快递智能柜领域颇具实力的速递易,随后,顺丰又加入了此前由通达系成立的“蜂网公司”。而這些暗流涌动的局势随着申通与天天快递的正是重组变得浮上水面——毕竟这是第一次通达系之间直接的重组。

“作为同属于‘桐庐帮’的通达系,互相之间的联系本来就很紧密,而在巨头逐渐进入的情况之下,本身就具有天然亲近性的通达系之间抱团是很自然的事情。”上文所述业内人士向记者表示。

对于整个快递行业而言,最终的竞争格局如何依然未可知,但可以明确的是,在巨头外力和内部合纵连横的共同作用下,原有的竞争格局恐将难以持续。

资讯



品牌中国年度人物将于12月19日揭晓

9月16日,由品牌中国产业联盟、新华网、中国会展经济研究会联合主办的“2015品牌中国年度人物颁奖盛典”新闻发布会在京举行。品牌中国产业联盟秘书长、品牌联盟(北京)咨询股份公司董事长王永介绍了2015品牌中国年度人物评选活动 and 品牌中国十周年庆典活动的筹备情况,同时也发布了首批候选人名单,2015品牌中国年度人物将于12月19日隆重揭晓。同期,品牌中国十周年庆典暨湖畔大学北京同学会将于12月18日举行,届时品牌中国产业联盟还将选举产生第三届联盟领导。

BIO代表团将亮相2015国际BT领袖峰会

为了进一步促进产业发展,搭建国内外生物和生命健康产业交流平台,深圳已连续三年举办生物展,并举办了首届深圳国际BT领袖峰会,BT领袖峰会已成为继IT领袖峰会之后深圳的又一品牌峰会。2015深圳国际BT领袖峰会和生物/生命健康产业展览会将于9月23日—25日在深圳会展中心举办,本届BT领袖峰会和展会沿用“发展绿色经济、创造美好生活”的主题,届时众多国内外生物和生命健康领域的知名科学家、企业家将出席,共话生物和生命健康产业发展的热点问题,探讨解决方案和未来方向。据悉,本届峰会和展会的支持单位美国全球生物技术工业组织(BIO)全部代表将参加峰会的开幕式。

东营区石油装备产业阔步走向国际化

从第八届中国(东营)国际石油石化装备与技术展览会组委会了解到,展会9月17日将在黄河国际会展中心举行,来自美国、俄罗斯、瑞典、墨西哥、哥伦比亚等36个国家和地区,以及胜利油田、辽河油田和中国石化、中国海油等国内油田的241家石油产业巨头将齐聚东营,共谋石油装备产业发展大计。东营区于2007年成立了山东石油装备商会,目前会员单位达到200余家,先后与美国休斯敦市政府、美国石油学会等50余个政府机构、行业组织建立了战略合作关系,为扩大石油装备行业对外交流与合作提供了良好平台。加快石油装备产业国际化步伐,该区已连续七年举办中国(东营)国际石油石化装备与技术展览会,累计参展企业2657家,展览面积23万余平方米;累计总参观人数32万余人次。

(刘智峰)

开滦荆各庄矿“百日纠偏”校正操作陋习

今年6月份以来,开滦荆各庄矿为切实加强员工安全行为管控体系建设,规范员工操作行为,确保实现安全生产,组织开展了员工不规范行为“百日纠偏”活动,校正了员工操作陋习。该矿广泛发动基层单位管技人员、机关带班领导以及安管员、群监员、青安岗员等群体,区分层次、发挥优势、形成合力组织开展检查纠偏,并明确任务指标,要求基层管技人员每人每月检查不少于20人次,安全管理部安管员每月检查不少于20人次,机关带班领导每次下井带班检查不少于2人次;建立了检查纠偏台账,明确了责任分工,每周组织活动,确保规范操作标准在现场的对号落实。

(李文忠)

中原油田优化资源配置勤修“内功”

今年以来,中原油田以效益为中心,没有效益的气一方不采,没有效益的活一个不干,没有效益的钱一分不花。在没有一分投资的情况下,截至目前,中原油田东濮生产天然气2.38亿立方米,超计划0.19亿立方米。面对油价断崖式下跌、上游进入严冬开发期的严峻形势下,中原油田全面落实存量创效、增量增效,以最优的投入获得最佳的效益油气。针对东濮老区天然气生产,油田优化老油气藏的调整挖潜工作,技术层面把目标从油气藏细化到了单元、井组,聚焦突出矛盾,解决了主要问题;经济层面探索了不同条件下的效益开发评价机制,争取效益最大化,不再干赔本赚吆喝的活儿。

(孙清华)

雀巢咖啡中心基础工程建设完工

随着位于普湃工业园区的“雀巢咖啡中心”基础工程建设的完成,该项目前期阶段也顺利结束。这一阶段的施工重点包括场地平整、打桩及地下基础设施建设等。这些工作为项目主体工程开工奠定了坚实的基础。虽然雨季给工程施工造成了较大影响,但通过合理组织调配以及适时增加施工人员等措施,在确保工程质量的前提下,保证了进度按计划顺利实施。现主体钢结构材料已陆续进场,下一步将进行主体结构、轻钢屋面及砖墙砌筑施工,预计在十月底完成主体工程。同时,水泵房及消防水池等附属设施已完成基础建设,主体施工也在紧张进行中。

中原油田为每口井寻找最划算开发方式

近日,中原油田突出效益导向,建立“三线四区”经济运行模型,把效益评价落实到单井,给单井效益评价划出硬杠杠和最底线。对138口气井运行情况进行划分,预计增效2496万元。中原油田推行的“三线四区”经济运行模型。“三线”就是运行成本线、操作成本线、完全成本线;“四区”就是结合当前气价和气井成本,将气井按效益划分为无效区、低效区、边际区、利润区,以“不要无效益气、不破坏井网、不损失可采储量、不增加能耗”为前提,采取针对性措施,多产效益气。目前,中原油田应用“三线四区”经济运行模型对138口气井运行情况进行四区划分,无效区16口,增量无效区7口,边际贡献区92口,利润区23口。他们对其中29口井实施关停,27口井实施增量措施预计增效2496万元。

(孙清华)