



厦门港运价信息：(单位：美金)

地西:1700/3300/3400	欧基: 1650/3200/3300
美西: 1700/2400/2400	美东: 2640/3300/3350
台湾: EBS: RMB800 / 20G EBS: RMB1500/40GP	
香港: EBS: RMB200/20 RMB400/40	
西非: 1900/3500	南非:600/1200
韩国: USD150/250	日本:USD350/700
东南亚: USD150/300	

附：EBS：紧急燃油附加费 CIC：集装箱不平衡附加费 PSS：旺季附加费

经贸信息

1、2013年中国与非洲贸易额首破2000亿美元 据中国海关统计，2013年，我与非洲进出口总额2102.4亿美元，同比增长5.9%。其中，我对非出口928.1亿美元，增长8.8%，仅次于亚洲为增长第二快大洲；自非进口1174.3亿美元，增长3.7%；逆差246.2亿美元，下降11.9%。2013年我与各大洲进出口增速分别为：大洋洲12.2%，亚洲8.8%，北美洲7.4%，欧洲6.9%，非洲5.9%，拉丁美洲0.1%；出口增速分别为：亚洲12.7%，非洲8.8%，北美洲4.7%，欧洲2.4%，大洋洲-0.6%，拉丁美洲-0.7%；进口增速分别为：大洋洲18.4%，北美洲13.9%，欧洲13.1%，亚洲5%，非洲3.7%，拉丁美洲1%。

2、中欧投资协定首轮谈判成功举行 1月21日至23日，欧盟—中国投资协定首轮谈判在北京举行。商务部新闻发言人沈丹阳21日表示，第一轮谈判中，中欧双方将就谈判的安排、谈判可能涉及的议题等内容展开充分磋商。尽管不涉及实质内容，但谈判结果将为快速进入实质性谈判打下基础。欧盟贸易委员的发言人约翰·克兰西表示：“目前的中欧双边投资水平远远低于人们对于这个地球上两个最重要的经济体的预期。尽管中欧每天的货物和服务贸易量远高于10亿欧元，但是欧盟对中国的对外直接投资(FDI)却只占其总量的2.1%。而谈判的主要目的就是逐步提高中国对欧盟投资者的市场准入度”。据了解，启动投资协定谈判是在2012年2月中欧***会晤上达成的共识。去年十月，欧盟成员国授予了欧盟委员会谈判的权限，并于11月21日第16届中欧***会晤时宣布启动谈判。中国是欧盟最大的进口来源地，并已成为欧盟出口增长最快的市场，欧盟现在是中国最大的进口来源地。中国和欧洲每天的贸易额超过10亿欧元。欧盟从中国的进口主要是工业和消费品，双边的服务贸易只占货物贸易总额的十分之一。欧盟对中国的出口中服务只占20%。双方的投资表现出巨大的尚未开发的潜力，特别是考虑到两大经济体各自的规模。中国仅占欧洲境外投资的2%至3%。虽然中国在欧洲的投资在增长，但是基数较低。全面的欧盟—中国投资协定旨在开发这个潜力，使双方受益。

3、美国2013年超越中国再度成日本最大出口对象国 据日本共同社报道，日本2013年贸易统计数据 displays，从金额来看，美国时隔四年超越中国，再度成为日本的最大出口对象国。由于美国经济复苏，再加上日元汇率走低推升了以日元结算的出口价格，促使日本对美出口额猛增至12.931万亿日元(约合人民币7631亿元)，比上年增长15.6%。在全球金融危机导致美国经济形势不佳的2009年，中国首次超越美国，成为了日本最大出口对象国。此后直至2012年，中国一直居于首位。日本2013年的对华出口额增至12.6287万亿日元，比上年增长9.7%，时隔两年转增。这主要得益于用作塑料瓶原料等的有机化合物出口形势颇佳。不过，由于汽车和发动机等动力机械旺销，日本对美出口额反超对华出口额。日本财务省表示，2013年下半年的对美出口额中，用美元结算的占86.9%；而对包括中国在内的对亚洲出口中，用美元结算的仅占53.6%，用日元结算的占42.7%。由于2013年日元汇率平均下跌约22%，因此换算成日元后，对美出口金额大增。SMBC日兴证券高级经济师宫前耕也指出：“如果页岩革命促使企业生产基地从亚洲向美国转移，那么日本的建筑机械等对美出口有可能进一步增加。”

物流简讯



本期

厦门港集装箱业务周运营情况

厦门港运价信息 **第1页**

物流简讯

全球经贸信息

全球航运动态 **第2页**

1、江西省出口高速增长，东盟成江西最大贸易伙伴 2013年，东盟超过欧盟和美国，牢牢占据江西省最大贸易伙伴和出口市场地位，双边贸易额62.9亿美元，增长60.4%，其中出口57.7亿美元，增长68.3%，在江西省出口总额中占比20.48%。2013年，江西省出口机电产品105.7亿美元，增长12.9%，在出口总额中所占比重为37.5%，同比上升0.2个百分点。其中，汽车及零部件出口增长28.4%；光伏产业熬过寒冬，太阳能电池出口6.4亿美元，增长26.7%。传统劳动密集型产品继续保持出口优势，纺织服装、家具、鞋、灯具等前10大产品出口达118.5亿美元，增长20.3%，占全省出口总值的42.1%。除了东盟市场外，江西省对印度、阿联酋、南非等市场出口均实现20%以上增长。江西省大力构筑区域发展新格局，也有力地促进了各地外贸发展。2013年，南昌、九江、吉安、赣州进出口总值全部超过30亿美元，南昌、九江、吉安出口增速均超过全省平均增速。同时，向莆铁路和沪昆高铁的建设和开通，也进一步带动上饶、宜春、抚州等地区快速发展，进出口分别增长17.6%、20%和19.5%。据悉，2013年，江西省累计出口281.7亿美元，增长12.2%，高出全国平均水平4.3个百分点。

2、福州港拟发展陆地港拓展腹地 日前，福州市政府研究通过《关于拓展福州港口经济腹地推进陆地港发展的意见》，提出力争2~3年内，在省内和江西、湖南等地各形成2~3个与福州港口对接紧密的陆地港，服务周边及内陆地区经济发展。**加快陆铁通道建设** 福州市引导有条件的企业实施“走出去”的发展战略，在省内和省外布点投资、建设与福州港相对接的陆地港。同时，福州市还将通过加快铁路、陆路通道建设及加强口岸通关和港口运输协调，促进陆地港发展。**八项政策助推陆地港发展** 就加快福州港口的陆地港发展，我市制定8项优惠政策、补贴措施。**(1)**陆地港投资和建设补贴。市财政将设立福州港口腹地陆地港专项投资基金，鼓励大型企业在省内、省外投资建设为福州港提供对接服务的陆地港，市财政按照陆地港固定资产投资总额的10%标准，给予企业投资的每个陆地港最多不超过500万元的补贴支持。**(2)**陆地港投产运营补贴。凡经过陆地港通关并从福州港进出的外贸集装箱，给予省内（福州市域以外）陆地港运营企业每标箱200元、省外陆地港运营企业每标箱300元的补贴。**(3)**集装箱海铁联运补贴。陆地港至福州港往返的海铁联运集装箱，铁路运距在400公里内的每标箱补助250元，400公里以上1000公里以内的每标箱补助400元，1000公里以上的每标箱补助600元。**(4)**高速公路优惠政策。省内集装箱车在我省高速公路承运陆地港与海港之间、陆地港与厂家之间进出口货物按“递远递减”优惠计费，省外集装箱车进出货物至陆地港按2类车标准降低征收通行费。**(5)**企业金融支持。引导陆地港投资企业加强与银行、信用担保等金融机构的对接，争取通过信用担保等途径提高企业的贷款额度，优先支持和帮助有条件的企业申请国家政策性贷款。**(6)**福州港务集团对陆地港货物的优惠措施。福州港务集团优先安排陆地港货物装卸，并给予装卸费率优惠支持。**(7)**“一事一议”特殊政策扶持。对陆地港建设有特殊要求且预期贡献较大的投资企业，根据企业申请，由市政府专题研究，“一事一议”，给予特殊政策扶持。**(8)**陆地港用地优惠政策。在福州市域范围内设置的陆地港建设符合福州市物流布局规划的，优先提供建设用地，并在税收等方面给予优惠。

全球航运动态



1、航运靠“链”赢天下 目前，P3 联盟几乎成了低迷的航运市场中最引人关注同时也是最饱受争议的“榜眼”。从市场众多主体的角度看，即使 P3 联盟最终获批，但业界的担忧、质疑甚至反对的声音，依然将持续甚或发酵。来自相关方的忧虑、诉求，主要可归以下几点：一是 P3 联盟以前所未有的运力、航线、服务网络组合形成“巨无霸”规模，将明显挤压与抢走市场份额，并主导市场运价走向。二是在形成强势的地位下，P3 联盟以可能的市场垄断，改变货代、燃油供应商与其单独进行运费、燃油价格谈判的格局，并“挤出”小型集装箱货运公司。三是 P3 联盟没有雇佣和劳工标准方面的保护措施，其整体力量将对包括港口的物流运输行业构成重大威胁，即规模效益不再通过供应链传递到承包商、

客户和工人。然而，马士基航运在回应质疑中坚称，P3 联盟三方在销售、定价、营销以及差异化服务方面将继续保持独立，不涉及收入摊配和利润共享。纵观去年美国联邦海事委员会（FMC）启动利益相关方的公共咨询调查前与华盛顿峰会后，其作为监管者的态度发生了较为明显的变化——公共咨询反馈结果显示，有超过半数的贸易商和货主支持 P3 联盟的成立与运营。从来自监管审批进展的信息看，P3 联盟的获批或许只是时间问题。对于中国乃至全球班轮承运人来说，真正需要面对的是具有航母般集群实力的挑战。有数据显示，未来 3 年内，P3 联盟将集聚 125 艘万箱船舶，其中 20 艘 1.8 万箱超大型运力将投放到亚欧航线，并以 45% 的市场份额笑傲榜首，形成难以撼动的统治力，而在跨太平洋航线的份额也将上升到 22%。在航运深度融入全球化的时代，世界已然平的，所谓一“链”

（全球供应链）赢天下，从船与船竞争转型到链与链的竞争，因此笔者认为，P3 联盟绝非班轮巨头的“空中楼阁”。首先，金融危机以来深陷运力严重过剩、运价长时间处于低谷的惨淡，无时无刻敲打着班轮经营者的神经，而由此倒逼班轮业向运营低成本和资产高效率转型，马士基航运率先打造的 3E 级船舶，开辟“天天班”以及投身联盟合作，正是这种追求的结果。其次，传统的以船与船竞争为特征的“单打独斗”显然已难以从链与链的海运物流竞争中胜出。过去，马士基航运素以“一股独大”执班轮业牛耳，但当 G6 与 CKYH 两大联盟内运行的航线收益明显大于“单打独斗”时，马士基航运一改故态，选择联盟合作，这里面有两层意义：一是可通过合作来化解实力仅次于自己的竞争对手优势，二是打算在更大的运营架构内消化 20 艘 3E 级运力容量，最大化发挥顶级船舶的优势。因此笔者认为，P3 联盟代表了大联盟的创新，由此打开了以低成本、高效率为主导的商业模式变革的窗口。在当下正在展开的全球航运秩序重建与格局调整中，创新无疑才是真正的最优对策。

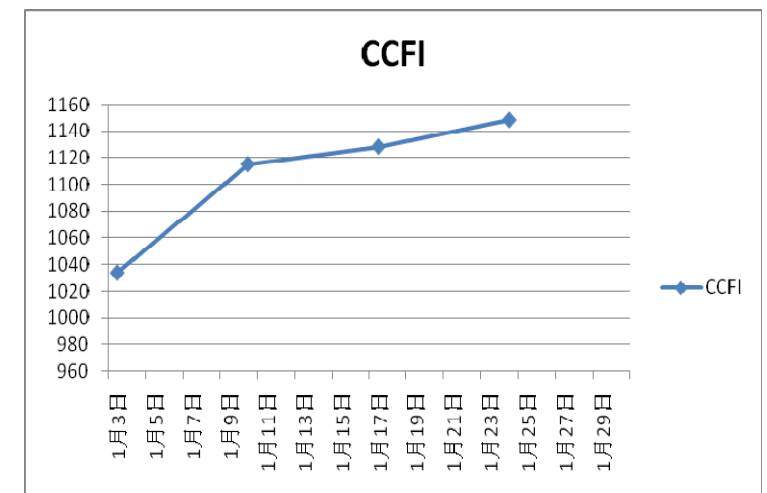
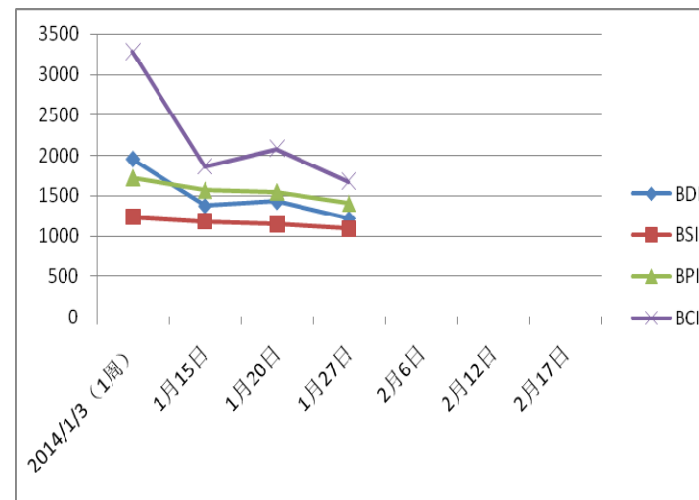
2、Dynamar 发布全球 25 强船公司报告 日前，荷兰分析机构 Dynamar 发布了一份名为《全球年度 25 强集装箱班轮运输经营者》的出版物，从历史、性质、特点、发展、战略、关系和业绩等方面为读者提供了独家的见解。报告开篇就从运力、承运量、集装箱数量和子公司等维度简要介绍了 25 强班轮公司。此

外，该部分还包括公司 2012 年全年和 2013 年前 9 个月的财务情况。报告还提供了在 2008-2012 年 5 年内一直位列前 20 强班轮公司的主要业绩和财务指标。**波动原因** 报告认为以下三桩事导致班轮公司经历了极端波动的 5 年：1. 2008 年 9 月雷曼兄弟倒闭导致全球经济灾难 2. 2008 年 10 月欧盟废止班轮公会 3. 2009 年 10 月上海航交所发布 SCFI 指数 虽然 2009 年全球集装箱贸易下降了 10%，但 2011 年 11% 的增速使市场迅速得到了修复。其时，集装箱贸易的特点其实是持续的运价波动。这在很大程度是因为 SCFI 指数的发布。SCFI 指数公布范围广，引来了市场热议，为市场创建了全新的透明度，进而对运价水平的产生了不同的认识。很快，SCFI 指数就成为那些希望运价可每周调整的货主和发货人们的基准。此后，这个基于现货运价的指数发展成为合同运价的主要指标。这一效果因经济周期的缩短而影响更加显著。**答案** 削减成本，通过订造更大尺寸、耗油更少和效率更高的船舶已成为 25 强班轮公司的中大部分公司的答案。马士基航运 2006 年下水的 15600TEU 级船为他们树立了榜样，如今其他公司纷纷效法。欧洲-远东航线成为接收超大型集装箱的理想航线，以便发挥这些船最大的规模经济效应。25 强班轮公司中有 17 家在欧洲-远东航线上提供服务，此外，2013 年唯一两家没有订造 ULCS 的公司也开始行动。川崎汽船订造了 5 艘 14000TEU 船，阳明海运则订造了 15 艘相似尺寸的船。截止 2013 年年底，25 强班轮公司中的 18 家拥有所有的 ULCS 船，共 196 艘，合计运力 255 万 TEU，且手持订单中有 95% 为他们所有，共 130 艘，合计 184 万 TEU。**船去哪儿？** 这个问题其实是问是否有足够的货来装满所有这些船。通常，这些船可使用 25 年，且当它们被订造的时候，对航线来说其实是尺寸过大。不过，Car/Cap 率显示自 2005 年以来相关班轮公司的集装箱船运力增长速度快于集装箱货量的增长。目前，前者超过后者约 20%。潮水般涌入市场的超大型集装箱船对此贡献良多。

受益于国内贸易，中海集运是东西主干航线上唯一一家集装箱货量增长超过运力增长速度的班轮公司。该公司的 Car/Cap 率指标是 1.10。情况最糟糕的是现代商船，Car/Cap 率指标已下降到 0.59，显示韩国班轮公司的货量增长没能完全跟上公司的运力扩张速度。**控制力** 本世纪初，通常认为亚洲班轮公司将在运力上超越他们的欧洲同行。然而，目前，25 强中，7 家欧洲公司的运力超过了 15 家北亚和东南亚班轮公司掌控的 660 万 TEU 运力 21%。也就是说，25 强班轮公司中有超过半数（52%）的运力属于欧洲班轮公司，远东班轮公司只掌握 43%。立足中东的两家公司 HDS Lines、阿拉伯轮船以及南美的南美轮船加起来只占 4%。与一般人认为的不同，大多数班轮公司要么是上市企业，要么隶属于上市企业。属于以上两种的班轮公司在 25 强中占了 16 家。他们的运力占到了 25 强总运力的 61%。2008-2012 年，全球 20 强班轮公司享受正收益的年份仅有两年（2008 年、2010 年），20 强班轮公司 5 年内每标箱平均亏损为 16 美元。虽然营业毛利（经营利润占收入比例）仅在灾难般的 2009 年录得负数。但是哪个行业能接受持续如此的低毛利呢？航运业顶端的日子也不好过。20 强班轮公司为（按英文首字母为序）：美总轮船、中海集运、达飞、中远集运、南美轮船、长荣海运、汉堡南美、韩进海运、赫伯罗特、现代商船、川崎汽船、马士基航运、商船三井、地中海航运、日本邮船、东方海外、太平船务、阿拉伯轮船、阳明航运、以星轮船。

3、2013 中国港口货物吞吐量前 10 名排行榜出炉 2013 年全国港口货物吞吐量前 10 名排行榜近日出炉。据排名数据，2013 年，我国沿海和内河港口中，货物吞吐量排名前十位的港口依次是宁波-舟山港、上海港、天津港、广州港、苏州港、青岛港、唐山港、大连港、营口港、日照港。秦皇岛港、深圳港、烟台港分别列第 11、12 和 13 位。**2014 港口座次角逐激烈** 2013 年全国港口货物吞吐量十强排名顺序较 2012 年虽然变化不大，但不少港口之间的差距越来越小，已成近身肉搏之势，2014 年排名或面临较大变化。据中港网数据显示，2013 年，分列第四至第七位的广州港、苏州港、青岛港和唐山港，货物吞吐量基本处在 4.5 亿吨左右的水平。广州港仅比苏州港多出 82 万吨，但增速却为苏州港一半；而苏州港又仅比青岛港多出约 430 万吨，增速却又低于青岛港 1.3 个百分点；唐山港虽然只有 4.462 亿吨，但增速是一骑绝尘的 22.4%，货物吞吐量即便与排名第四的广州港相比，也仅约 900 万吨的差距。增速令竞争对手望而生畏的唐山港，攻城拔寨，2014 年直接从 2013 年的第七名夺取第四名的位置，也并非遥不可及。如果按照 2013 年的增长态势，广州港、苏州港、青岛港和唐山港的排位将在 2014 年出现较大变化。除此之外，2014 年，日照港将向营口港发起争夺第九名的挑战。中港网数据显示，2013 年两港差距虽然还有 1000 万吨之遥，但日照港增速高出营口港约 3.7 个百分点，且日照港后劲十足，尤其是原油吞吐量的贡献显著，2013 年该货种吞吐量高出营口港 1900 万吨，增速达到 77%。

行业指数



1月 27 日数据： **BDI (波罗的海干散货指数)：1217 (-14.78%)**
BPI (波罗的海巴拿马型指数)：1413 (-8.96%)
1月 24 日数据： **CCFI (中国出口集装箱运价指数)：1148.73**

BSI (波罗的海超灵便型船运价指数)：1098 (-4.85%)
BCI (波罗的海海岬型指数)：1673 (-19.64%)