



海运涨价，甬企有何应对之策？

在乐歌发声引发热议的背后，是广大货主与船公司就运价产生的矛盾。而居高不下的运费，一定程度上是当前形势下的必然——受海外疫情影响，海运“需求侧”回暖，但“供给侧”却跟不上。

宁波中基天时供应链管理有限公司总经理张卓颖分析道：“现在海员们出海一次就需要隔离14天，势必导致人员配置不足、航运班次减少，因此要想在疫情的情况下让运价大幅下降，可能性不大。”

而在项乐宏看来，除了供需矛盾外，垄断是另一大因素：“目前的船公司主要是马士基、长荣海运、中远海运这三大，且相互结盟提价，而航空公司则有几十家、几百家。”在乐歌股份的公开发声中，也明确点出“COSCO（中远海运）应该积极增加运力”。

根据宁波航交所发布的海上丝路指数，7月宁波出口集装箱运价指数平均值为795.1点，环比上涨7.8%、同比上涨20.3%。其中，美国市场需求持续旺盛，运价刷新了年内高位。尤其是7月末，班轮公司在火爆的市场行情下照例推涨市场订舱价格，令运价再创新高。美西航线指数平均值高达1683.5点，同比增幅高达76.6%。

在2019年乐歌的外销板块中，美国是规模最大的市场。而对于美国出口占全市约五分之一的宁波而言，还有成千上万的中小企业需要面临运费成本考验，这也是乐歌作为公共海外仓平台发声的原因。

除了公然呼吁，这些宁波企业还在考虑其他解决的办法——

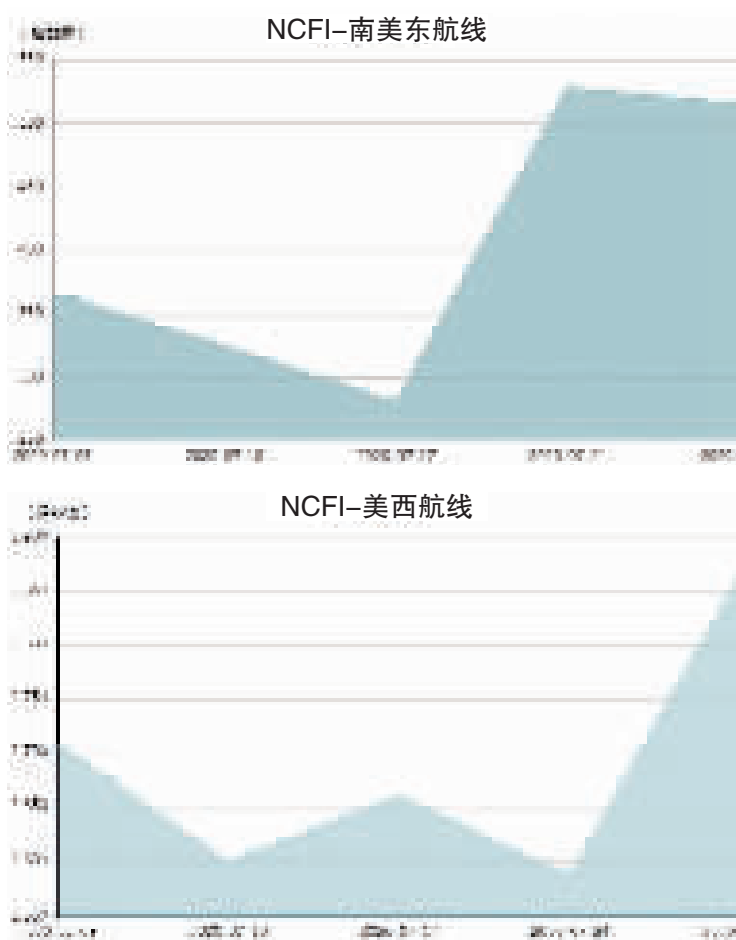
张卓颖介绍道，中基会根据不同产品，灵活地配置空运与海运的比例，以优化物流成本：“在跨境电商中，一般体积小、货单价高、时效性强的商品适合空运，而体积大、货单价相对较低的适合走海运，总体而言也较空运更便宜，需根据具体情况安排。”

“船公司涨价增加了货主的成本，但对我们货代而言，既然大家都面临涨价，并不影响某一家企业的竞争力。”宁波艾马仕国际物流有限公司总经理唐小月说，对货主来说发声是一种办法，同时也可以考虑多家企业联合抱团，与船公司议价。

“在物流行业内，如果一年的出货量足够大，是可以与船公司签订年约、商谈价格的。如果是做FOB条款的企业遭遇了买家因运费涨价而推迟出货，也可以跟对方商量改做CIF条款，甚至延伸成门到门服务。”唐小月说。

8月3日晚，乐歌股份发布公告称，公司将向其在美国的全资子公司Loctek Inc.增加投资4100万美元，用于在美南、美西购置合计超过4万平方米的海外仓，以完善公司自有仓储体系。通过自建跨境电商海外仓创新服务综合体，带动更多中小企业一起抱团出海。

项乐宏表示：“接下来，除公共海外仓储和配送业务外，乐歌将为跨境电商公共海外仓客户提供专利核查、信息数据共享SAAS服务、高等级实验室出口安规检测等综合服务。我希望未来的乐歌不仅是乐歌人的乐歌，更是外贸跨境电商人的乐歌。”



附

《关于外贸出口企业共同呼吁平抑出口集装箱海运价格的号召》

各位外贸企业同仁：

今年疫情以来，中外船公司预测中国出口将大幅下滑，大幅减少了出口集装箱的航次，大幅拆解集装箱船。但是，各级政府防控疫情有力，复工复产迅速。加上出口企业发奋图强，四月以来，出口恢复很快。其中，宁波区域集装箱出口七月已经正增长。尤其以乐歌为代表的跨境电商出口业务高速增长。

但是，船公司缺乏大局观，结成联盟，不积极增加运力，通过大幅提价的办法来增加利润。五月开始，中外船公司把宁波到美国西岸的价格从标准的1300美金一个高柜重箱逐步提升到3000美金，宁波到美国东岸的价格从标准的3000美金提升到4850美金。6月开始一直维持这个高价。且船公司最新通知八月将进一步上调价格。不但价格高，大量外贸出口企业的订舱要提前20多天。即使订舱成功，也存在被甩仓的可能。出运能否成功一定程度上是按照外贸企业的船运价格高低来决定。谁出价高，谁的货就可以出。船公司称此为市场行为。

我们或许无法左右国外的船公司。但是，我们的央企国企中远COSCO完全应该积极增加运力。也许，站在企业的角度，以市场的名义获取更高的利润，可以理解。但是，这对于我们出口外贸行业绝对是严重的伤害，对于稳外贸稳经济是严重的伤害。

乐歌现在仅跨境电商CIF条款下一个月出几百个柜，涨价导致乐歌每个货柜多支付一万多人民币。有些外贸企业是做FOB条款，客户付运费，痛感不强。但运费的暴涨势必导致客户减小订单，推迟出货，取消订单，影响外贸企业的生存和发展。现在，乐歌正四处呼吁，地方政府部门也积极努力的行动。现在，乐歌愿意勇敢的站出来，因为这不仅仅是乐歌一家企业的事情，因为这是乐歌作为跨境电商公共海外仓服务平台的社会责任，因为这事关宁波乃至浙江乃至全国的外贸企业，因为事关经济和就业的稳定。为此，我们号召外贸企业同仁，共同呼吁，要求增加运量，平抑集装箱的出运价格到合理区间。

特此呼吁

乐歌股份