

一年暴涨近6倍 海运价比货值还高！ 宁波外贸人 无奈摁下暂停键

记者 严瑾

核心提示

“看看现在的海运价，每标箱达2万美元，从未遇到过这种情况！利润越来越少，客户都欲哭无泪了。”望着囤积在工厂里发不出去的一箱箱货物，宁波同倍玩具有限公司总经理高齐放不禁连声叹息。

尽管上半年宁波外贸形势一路飘红，但目前屡创新高的高运费，却给全球供应链带来阵阵隐忧。

甬企面临的困境，远远不止“一箱难求”——因运价已比货值还高，部分企业已放弃发货、暂停生产。而由此带来的蝴蝶效应，或将引发更大影响。



宁波同倍玩具工厂堆满货物。

1

出口停滞，工厂纷纷「爆仓」

高齐放在宁波经营着一家玩具厂。今年上半年，美国市场回暖，让他体验了一回动辄超100万美元的“订单雨”。

可谁能想到，他们兴高采烈赶制的货物，直到现在也没法发给客户，“爆仓”的产品已多到工厂堆放不下，只能花钱借场地囤放。

订不到集装箱或舱位吗？非也！高齐放告诉记者：“美国客户不愿意为高额运价买单，因为这么高的运价，不仅赚不到钱，而且已经亏钱了。现在是不是发货都由他们说了算。”

高齐放给记者算了笔账——去年，宁波到美国西部的海运价是3000美元/标箱，如今已涨至2万美元/标箱，足足涨了近6倍！一箱木制桌椅的货值也就2万美元，买家要想让它从宁波漂洋过海，就得花费双倍价钱，显然不如“躺平”观望、暂缓下单、或者就近去墨西哥采购来得划算。

“今年，原材料也是涨声一片，我们给客户的报价，已比去年高了20%。再这样下去，恐怕一些美国的折扣零售商，会发现进货价比零售价还贵。尤其是号称一口价的‘1元店’‘5元店’，不知是不是要改为‘10元店’。”高齐放露出一丝无奈的苦笑，“库存还没消化完，很可能9月-10月不再接新订单了。”

就算买卖双方“铁了心”要出货，也需面对“过五关斩六将”的历程。

王健（化名）是慈溪一家知名家电企业的外贸负责人，在他看来，今年1-7月，外贸形势看似如火如荼，实则忙了大半年都没赚到什么钱。如今，发往欧洲的海运价早已突破1万美元/标箱，他们为了积极履约和维系生产，明知亏损也不得不出货。

“运价对企业的影响，比‘一箱难求’更为严重，且舱位供应跟不上庞大的出货需



求。现在，船期非常不稳定，我们往往要排队订舱，好不容易等来舱位，就得立刻找空箱来配合发货，否则过期不候。我们只好匆忙找车队和货代，从中产生的落箱费等额外成本，每个箱子需多花费1000元。”

王健表示，目前，公司仓库一直爆满，曾经每天50个货柜的出货量，已经降至每天不足10个货柜，生产线也是做做停停。越来越多客户选择削减订单。如果运价依然高企，可能第4季度未必接得到新订单。而大量积压的库存，也意味着一笔不小的财务成本和管理风险。

宁波出口集装箱运价指数 (NCFI)

2014年1月