

# 海运费大涨还订不到舱 义乌民企花1亿元包船出海 宁波外贸人正谋划类似方案

记者 严瑾

天价海运费、疯狂集装箱……近期航运物流业前所未有的现象，令广大外贸从业者“有单不敢接”“有货出不去”，给全球供应链带来巨大挑战。

9月8日，美国联邦海事委员会(FMC)官网消息显示，来自中国、美国、欧盟的海事监管机构召开了全球航运监管峰会，探讨如何使海运业回归正轨。话音刚落，全球第三大海运公司——法国达飞声明称，将冻结即期货柜运价至2022年2月1日。

那么，这一年暴涨数倍的海运价格。会随之“降温”吗？“一箱难求”的局面能迎来转机吗？记者联系了一些宁波的外贸、物流从业者，发现事实并没有这么简单……

## A

运价会应声而降吗？

此次宣布冻结运价的达飞海运是全球航运三大联盟之一的“海洋联盟”成员。随后，另一家航运巨头赫伯罗特也表示跟进，认为即期运费已见顶，希望市场慢慢平静下来。

不过，外界期待的“应声而降”并没有发生。据宁波航运交易所数据，9月11日-17日的宁波出口集装箱运价指数报收于4205.4点，创下历史新高，较上周上涨1.9%，21条航线中有17条航线运价指数上涨，说明无论是全球监管峰会还是船公司的声明，并未掀起平抑运价的波澜。

目前直线攀升的运价，已经高到临近企业的承压临界点了。截至今年9月，宁波到美国东部的集装箱运价已突破2万美元/标箱，而全市出口货物的单箱平均货值才不到3万美元。这意味着许多企业已面临“运价比货值还高”的严峻考验，被迫囤货观望、暂缓接单、暂停生产。

“从情感上讲，我们很希望船公司的举措会有实际效果，价格封顶，暂停涨价，能跌就再好不过了。但从理论上分析，目前的涨价不以船公司的主观因素为转移。只要运力供不应求的现状仍然存在，价格必定会被市场左右。”宁波美联外贸服务有限公司业务负责人陈巧丽道出外贸人的隐

忧。

另有不少从业者提到，一批货物出海时实际承担的运价，跟船公司手上的价格不是一回事。当尽快发货成为货主的刚需，宁愿花双倍的价格也要急出货，一些代找舱位的“黄牛党”或将有可乘之机。即便放在合规的市场秩序框架内，船公司也并非唯一定价方，还有货代公司的参与。

“我们给货主的价格会在船公司定价的基础上，加上10%左右的附加服务费。假设船公司的价格锁定在1万美元/标箱，固然能给我们稳定的预期，但如果客户的出货热情不减，在僧多粥少的情况下，仍免不了新一轮竞价，继续把价格抬上去。”宁波艾马仕国际物流有限公司总经理唐小月分析道。

正因如此，有位宁波的业内人士直言，船公司有关运费见顶的声明，就好比火爆的楼盘明明已经卖完，再告知购房者不再加价，实质性的影响相当有限。陈巧丽认为，只有当全球疫情有所好转，各国码头正常驳货，空箱正常流转，才能从根本上解决价格的畸高状态。

额外的开支，隐性的「堵点」

近期，宁波对全市1982家重点外贸企业进行统计监测，有63%的企业反映“订舱难”已成常态，从宁波到美国东部的海运周期已从原先的30天延长至90-120天。而造成他们“有货出不去”的堵点，远不止居高不下的运价，更有不少额外开支和隐性成本。

月立集团有限公司营销总监厉力众谈起了这些困扰——

以前，公司的货物生产完毕后，一个电话就能搞定订舱，10天之内就能顺利出货。然而，现在却要延长到1个月以上，回款周期也相应放慢，导致1个月左右的流动资金短缺。这样一来，工厂不仅要关注订单生产和产品质量，还要额外承担部分出运任务。

面对同比暴增数倍的运价，一些“财大气粗”的海外知名企业如沃尔玛、飞利浦通过和船公司签订合约，能顺利取得舱位，确保货物出运。但一些议价能力不足的中小买家就没这么幸运了，反过来希望工厂帮忙解决出货问题。

“我们的一个客户不确定

自己能否拿到舱位，情急之下同时找了4家货代公司，联系订舱。最近，经常发生要么4家都订不到、要么4家同时订到的情况。一旦这4家公司同时拿到舱位，客户还要求我们分担每箱2000美元左右的退舱费。”厉力众说。

厉力众表示，好在公司资金状况良好，主营的电吹风等小家电产品重量、体积都不大，分摊到产品的物流成本，尚未出现海运费超过货值的情况，目前还撑得住。

“我们排队去订舱，美线至少得等上2周。好不容易等到班次，船还没开港，我们就得截单找箱子。当我们把空箱拖到厂里装完货再送到码头，有时运气不错，船顺利开走；如果运气不好，遇上爆舱甩柜，预提箱和落箱的费用就要1000多元，还得再等个1-2周，不知如何是好。”想到这些，陈巧丽不禁叹了一口气。

慈溪一家知名家电企业的外贸负责人王健（化名）也有相似的经历。在他看来，“一箱难求”的表象背后，归根结底是码头、货代、船公司之间没有形成协同生产。当企业好不容易排到舱位，却无法保证有空箱来配合出货。加之7月以来的台风和疫情，打乱了港口码头的作业周期，企业的处境更是雪上加霜。

## B