



宁波舟山港景象。宁波海关供图

“有箱子,没开港;开港了,又没箱子了。船动不动就晚开个七八天……整天都这样,我都不知道该怎么做了!”

在新冠肺炎疫情的“黑天鹅”背景下,一些本应降落在前两季度的外贸“订单雨”,从第三季度起纷至沓来,却也给宁波外贸和国际物流业带来“甜蜜的烦恼”——

今年10月,宁波舟山港实现集装箱吞吐量270.7万标准箱,同比增幅达21.2%,创下今年新高。然而,大量漂洋过海的集装箱,由于海外疫情被迫滞留在码头,导致国内空箱难求,海运价格更是水涨船高。面对这“一柜难求,一舱难订”的烦恼,宁波的相关从业者该何去何从?

订舱难、缺空箱! 宁波国际物流遭遇 “甜蜜的烦恼”

近期甬城外贸行业如何破解“出货难”?

A 订舱难 打通“最后一公里”更难

临近年末,中银(宁波)电池有限公司的车间显得格外忙碌。该公司是目前国内最大的碱性干电池专业生产企业,家喻户晓的“双鹿电池”正是它旗下品牌。公司进出口部总经理应定华介绍,下半年起,公司每天都有约40个柜的进出量,今年预计销售量超过30亿支,达到历史最高峰。

不过,最近应定华和同事们遇上了宁波外贸人的普遍烦恼:空箱少、订舱难。

“去欧美国家的货柜非常紧张,我们的12名单证人员都在盯着系统,轮流守着电脑‘刷柜’。估计这种情况至少得持续到年前,恐怕明年春节后都很难缓解!”应定华说,公司和大多数宁波传统外贸企业一样,只需负责将货物送至买方指定的船只,即可完成交货。但眼下动辄7天-15天的等柜时间,令买家深感无能为力,只好尽量“早点下单、早点排队、早点拿货”。越是如此,双方敲定的订单就越是密集,目前生产已排至明年3月。

尽管火热的行情给寒冬增添了暖意,但海外物流配送的“最后一公里”却一度成为“堵点”。疫情下“宅经济”兴起,美国消费者的网购占比也与日俱增,当地UPS、FedEx等物流公司的运力供给显得非常吃力。

“我们跨境电商卖家好不容易从工厂端抢到货源,还要抢舱位、抢货柜,等到‘过五关斩六将’后,发现货物不是堵在洛杉矶港口,就是滞留在海外仓里,只能不停催促物流公司尽快派车运货,焦灼地排队等待。”宁波万物生长供应链管理公司总经理李娜坦言。

不仅如此,跨境卖家还需承担“门到门”的全链条物流成本。李娜算了一笔账:今年的海运物流成本,至少同比增长了50%以上,有些货物到港后排队一个月才能进海外仓来算,光是滞港费就得多支出1万美元,再加上运力不足、退货等不确定因素,都是巨大的挑战。

B 高价出货、对接空箱……甬企开启破题行动

宁波市国际联运协会会长乐振天认为,当前国际贸易的供需不平衡,是广大货主“一箱难求”的根本原因——疫情下海外刚需的产品,只有中国具备相对完整的供应链,因此从中国发往海外的集装箱量,远高于海外往中国发货的水平。另有数据显示,每3.5个发往洛杉矶港口的集装箱,仅有1个能够返回。

集装箱周转不畅,航运成本也居高不下。根据宁波航运交易所发布的海上丝路指数,今年11月宁波出口集装箱运价指数平均值为1530.4点,环比上涨25.0%,其中欧洲航线、美西航线的同比增幅均超过100%。

作为一名从业十余年的“老司机”,宁波大赢家物流技术有限公司总经理贺舟舰不禁感叹:“这种情况在历史上前所未有,而未来仍有很多不确定性,要想让运力和运价恢复至正常水平,恐怕至少要等到明年5月之后。”

宁波外贸人难道只能煎熬地排队等柜、等舱?贺舟舰给出的答案是否定的,因为一些船公司已经开始明码标价了。近日,全球第四大船公司——法国达飞推出了一款类似空运头等舱的套餐服务“SEAPRIORITY”,只要企业愿意加价购买,便能实现保柜保舱。

更有一些“眼头活络”的外贸人,开始通过各种渠道对接空箱

资源。11月26日,宁波博闻进出口有限公司郭军听在朋友圈转发了一则信息,称“一位青岛朋友出售二手集装箱,普柜90个、HQ超高柜10个,欢迎私信留言垂询”。两天之内,这100个柜子便被一抢而空。

“这些二手集装箱一经修整完毕,企业便可以直接装货运至港口码头。”提及未来的运价趋势,郭军听的想法相对乐观,“目前的国际航运,并非一家垄断的局面。在市场调节下,一旦运费和集装箱价格上涨到一定程度,一些船公司自然会愿意让利,把空箱直接运回中国,以获取更多的客户订单。”

C 海运话语权仍有待提升

宁波是坐拥世界集装箱吞吐量第三大港的制造业大市,大量高性价比的生活必需品,都要从这里运往全球。然而,在漫长的国际物流价值链中,欧美船公司仍占据着运力投放的主导权,由此获得可观的收入。

据航运咨询机构Sea-Intelligence预测,全球顶级集装箱航运公司有望在2020年实现数十亿美元的营业利润,并且将是8年来的最高水平。

“今年,班轮公司集体实施了撤运力、保运价的措施。以运力基数最大的亚洲-欧地、亚洲-北美航线为例,今年4月和5月,亚洲-欧地/北美航线共计停航92个、105个航次,停航运力分别占正常运力的27%、24%,进而市场频繁出现舱位紧张,甚至爆舱的情况,海运费也由此上涨。”宁波航交所行业分析师钱杭璐分析道。

除了定价权外,在乐振天看来,企业对货物的主导权和决策权,在这场订舱、等柜的博弈中显得至关重要:“如果只能依赖海外买家指定的船公司,恐怕只会陷入越等越贵的被动局面。”

贺舟舰有着相似的观点。他认为,当前跨境电商的兴起,有望让货权重新回到货主手中,从而提升中国卖家在国际物流中的话语权——相对于将货物主导权拱手让给买家的传统外贸,跨境企业的价值链得以向海外延伸,也给服务商创造了商机。

目前,宁波共有63家企业在全世界20个国家,建设经营海外仓191个,总面积181.1万平方米。宁波发现国际物流有限公司就是海外布点企业之一。今年,公司专门还开发了一个支持海外物流轨迹查询的APP,方便货主随时查阅追踪。

“最近,我们在美国特拉华州

签下海外仓,上个月还试水进军德国,以拓展客户需求。跨境电商是外贸企业非常好的销售渠道,还能让配套的物流、支付、信息等服务体系越来越成熟。”公司总经理周舰说。

记者 严瑾 通讯员 秦超群



宁波海关关员在集装箱码头监管货物。宁波海关供图