

“不加费！” 战火下的承诺

独自扛起一路暴涨成本 宁波这家民营集装箱班轮企业底气从何而来

中东战火中，朱传树麾下船队的近3000个集装箱，仍在远洋航线上“漂”。
马士基、地中海等全球航运巨头纷纷掀起涨价潮，朱传树的选择显得格外“另类”。
“针对近期中东局势，我们承诺：所有运输途中的货物订单，将不加收任何附加费用。”
他在公开视频中掷地有声。
有业内同行调侃：“他大概是喝多了。”要知道，只需顺势跟上全球航运的涨价趋势，朱传树便能轻松入账数百万美元。
作为浙江首家、省内“唯二”的民营集装箱班轮企业——宁波吉航海运有限公司的创始人，朱传树为何逆势作出这一承诺？又何来底气，独自扛起一路暴涨的各项成本？

“针对近期中东局势，我们承诺：所有运输途中的货物订单，将不加收任何附加费用。”

记者 金鹭
通讯员 宋兵



工作中的朱传树。（金鹭 摄）

评说

宁波有望孕育更多民营航运力量

WIFFA国际货代合作平台海外战略专家许晓蓉

在行业不确定性增加的时期，吉航海运的稳价举措，稳定了供应链上下游预期，展现了宁波航运企业的抗风险能力与社会担当，也是甬商精神在新时代的生动体现。

宁波能孕育出这样的民营航运力量，绝非偶然。

城市天生流淌着“船王基因”，老一辈“宁波帮”代表人物包玉刚曾开创环球航运集团，成为享誉世界的“船王”。

如今，以朱传树为代表的新生民营航运企业家，正延续着敢闯敢拼、诚信经营的精神。

宁波发展远洋海运，拥有无可比拟的硬件优势与技术红利。

坐拥世界第一大港，宁波有着得天独厚的深水港资源和绵长岸线；集疏运体系四通八达，铁路、公路、内河与港口无缝衔接，辐射长三角乃至全国腹地；象山、舟山的造船产业配套成熟，船舶设计、建造、维修、补给，已形成完整产业链，为航运企业提供坚实支撑。

随着国际海运企业船舶老化进入更新周期，中国造船业的技术优势将逐步转化为航运优势。

在我看来，宁波应加大对民营航运力量的支持，让更多本土民营船企在政策扶持、金融服务、航线拓展、人才引进、海外保障等方面获得更大助力，鼓励更多“吉航式”企业敢闯敢试、行稳致远，在全球航运格局中挺起中国制造与中国贸易的脊梁，让宁波船、中国货行稳致远、通达全球，在新时代续写“船王故里”的远洋传奇。

A 国际巨头涨价声中，宁波民企的逆势坚守

3月的中东，局势瞬息万变。

红海海域风险警报一次次拉响，燃油费、安保费、保险费、航线绕行成本层层叠加，涨价成为国际航运业默认的“生存法则”。

“小柜加2000美元，高柜加3000美元。”海运费涨价的传闻，像一块石头砸进航运圈，也砸在中国外贸企业的心上。

根据法国海运咨询机构Alphaliner最新数据，截至4月，全球在运营的集装箱船数量超7000艘，总运力约3200万标准箱，其中约三分之一装载着“中国制造”。若全按这个标准涨价，中国外贸要白白多掏超百亿美元，无数中小外贸企业的微薄利润将进一步被压缩。

一场没有硝烟的博弈就此展开。

国际航运巨头垄断全球近90%的海运运力，中国外贸在航运环节长期被“卡脖子”，普涨浪潮之下，几乎无人敢轻易说“不”。

就在全行业跟风涨价时，朱传树的选择显得格外“另类”。

彼时的吉航海运，正站在十字路口。公司旗下的船队正满载着集装箱，驶向迪拜、也门、吉布提，里面装着的是全

国数百家外贸企业的货物。

战事初起那天，朱传树一夜能接到几十个忐忑不安的询问电话：“朱总，你们也会涨价吗？”

按行业规则，涨价天经地义，不仅能覆盖所有额外成本，还能净赚数百万美元。

朱传树盯着办公桌上的航线图，心想：“外贸企业已经够难了，我们不能再雪上加霜。”

他没多想，就在食堂自拍发布了一条视频，毅然承诺“在途集装箱绝不涨价”。

“没想过要借此吸引眼球。一方面是想给广大货主一个统一、明确的回应，我们中国企业、宁波企业，最看重的就是契约精神。钱，怎么赚都没有顶，在这个关头，我们更看重企业的名声、更珍惜自身的信誉。”回忆起当初的承诺，朱传树如是说。

承诺刚一落地，棘手的情况接踵而至。

波斯湾局势骤然升级，多国船只暂停挂靠高危港口，国际船司纷纷甩柜、停航、强制转港，不少外贸货品被滞留在印度、阿联酋等中转港，进退两难。

朱传树旗下一艘载着120多个集装箱的船舶，原定在迪拜中转，因港口临时管控，被合

作方直接甩在印度孟德拉港。

对方明确表态：按国际惯例，突发战乱风险，额外成本由货主承担，想转运就得加钱。

一边是行业通行做法，一边是数百家外贸企业的交货期与信誉。

朱传树没有丝毫犹豫，当即拍板：“我们派自己的船去接，所有费用由吉航承担，货主一分钱都不加。”

那段时间，他几乎连轴转。

一边紧盯实时战况，测算安全航道与规避范围；一边协调国内港口、海外代理，紧急调舱、抢泊位、办通关。

船只被迫绕行远海，航程多走上千海里，单次燃油多烧近百吨；战争险保费翻了数倍，武装安保全程跟船，每天都是实打实的巨额支出。

仅仅那120多个集装箱的转运，前后就砸进去30多万美元，他自始至终没跟任何一家货主提过“加价”两个字。

有同行半开玩笑道：“他当时可能就是喝多了，随口一说收不回来了，只能将错就错扛着。”

朱传树听了只是笑笑：“承诺了就要做到。钱没了可以再赚，诚信没了，企业就站不住脚。”

B 打破垄断壁垒，浙江首家民营班轮企业的突围之路

敢在国际巨头的“游戏规则”里逆势而为，朱传树的底气背后，是中国海运企业突破重重壁垒、挑战国际垄断的艰难求索。

集装箱班轮运营，企业要根据固定船期和航线，为非固定货主提供集装箱运输服务。

行业长期被少数巨头掌控，根据Alphaliner最新数据，全球前十班轮公司垄断着八成的运力。

单地地中海航运公司一家就占据21.2%的份额，其运力相当于第二名马士基与第三名达飞的总和。

中国作为全球最大货物出口国，却在海运定价上缺乏话语权。70%以上货物采用离岸价交易，运输权和定价权被海外买家掌握，“一箱难求”“运价暴涨”成为外贸企业面临的常态。

“船东长期处于食物链顶端，遇到战争风险、船舶事故等，船公司通常以不可抗力、共同海损等名义要求出运人承

担费用，外贸企业只能被动接受。”WIFFA国际货代合作平台海外战略专家、曾任职马士基物流和NYK物流的许晓蓉直言。

在这样的格局下，中国仅有中远海运(COSCO)一家能与国际巨头同台竞技。

一家民营企业，要做集装箱班轮，难如登天。

“一艘能装载2000个标准集装箱的船只，造价至少要2亿元。若要形成稳定航线网络，至少需要3艘至5艘船组成船队，再加上集装箱采购、码头泊位租赁等费用，初始投入动辄数十亿元。”朱传树说。

此外，集装箱班轮运营还需要搭建全球运营网络，一套成熟系统的开发和年维护费用高达数千万元，且需适配不同国家的贸易规则、港口政策。

吉航海运，就是在重重困境中闯出来的民营企业的代表。

2022年，最初开辟红海航线时，别人因区域战乱风险望而却步，朱传树却专心研究港

口条件、船舶补给，甚至请来武器专家为自己当参谋。“常规炮弹只能打3海里，红海宽几百海里，没那么危险。”他说。

和很多轻资产运营、靠租船的船东不同，朱传树坚持自有船队。

目前公司拥有7艘自有船舶，还有2艘新船在建，再加上自主研发的全球运营系统，调度、报关、结算、定位，全部由自己掌控。

去年，企业航线已覆盖中东、红海、东南亚、印巴等关键区域，每年有5条固定远洋航线。

“重资产很苦、风险很大，但踏实，关键时刻能对货主负责。”朱传树说。

硬实力在手，才有了今天说“不加价”的底气。

这，让企业收获了国内外客户的满满点赞。

也门、吉布提的海外合作伙伴说“认准吉航的船，就是认准了诚信”，国内外外贸企业说“有这样的宁波船企，我们心里踏实”。

C “我比别人更懂船”一名初中毕业生的逆袭路

初中毕业，从未系统学习过船舶知识，转型做集装箱班轮的信心来自哪里？面对提问，朱传树的回答干脆利落：“我比别人更懂船。”

自信的背后，是三十年与船打交道的岁月沉淀。

早在20世纪90年代初，初中毕业的朱传树就怀揣生财梦想来到宁波象山。当时象山渔船需求量大，他便顺势进入造船行业。

没钱买专业书籍，他就跑到老工程师家里求教，把手抄的造船教材翻得卷了边。

他跟着师傅学识图、焊接，造船船又快又好，成了当地有名的“渔船大王”。当时象山的渔船，疑难杂症都找他，别人干不了的活全交到他手上。

散货船的利润比渔船高，他动了“转型升级”的念头。朋友劝他“稳扎稳打做渔船，别瞎折腾”，但他偏要挑战，组建工程队闯荡散货船市场。

工程队的巅峰时期，发展到1000多人的规模，承接了浙江神州船业、浙江金川船业、宁波东升船厂等企业的重点工程。

有一年，泰国客户需要定制一批高标准油轮，船东问他“能不能造”，从没接触过油轮的朱传树拍着胸脯应了下来。

看着对方提供的图纸，朱传树像“造夏利的接了个奔驰的单子”，让他开了眼界也激起好胜心。没有生产设计经验，就对着图纸摸索；没有成熟技术，就组织团队边造边学。

几乎不眠不休，花了一年多时间，他带着工程队，硬是把船造了出来。交货时，海外客户对着船舶竖起大拇指，朱传树在当地更有名气了。

天有不测风云。2008年，金融危机来袭，客户弃单，一艘造好的船砸在手里，几千万元资金被套牢。

“船放着就是废铁，不如自己当船东。”从未接触过船舶运营的朱传树，转型搞起了国内散货运输。

从第一艘船的首个航次开始，他养成了记笔记的习惯，一记就是十几年。

靠着这些笔记，他摸透了行业规律：“涨价时缩短订货周期，跌价时提前布局，燃油成本、运价波动的规律慢慢都清晰了。”

国内散货运输市场越来越卷。2022年，朱传树敏锐发现新机遇——红海航线因局势动荡，运价飙至每个标准集装箱6000美元，是普通航线的3倍。

他当即决定转型做国际集装箱班轮。这一决定，引起业内同行一片哗然——“这些门槛，连很多老牌企业都望而却步，他一个‘跨界选手’怎么可能成？”

但朱传树用行动打破了质疑：一边研究海域风险，一边搭建全球网络，解决船舶补给、海外代理、通关系统等难题，硬是闯出了一条路。

转型做集装箱班轮以来，企业每年的营收增长都突破100%，成为浙江省“唯二”的民营集装箱班轮企业。

“一般的船，我摸一摸、敲一敲，就知道哪里有问题。”源于实践的自信，让他在国际航运的风浪中始终稳掌舵盘。

风浪越大，船行越稳。

一艘艘从宁波驶出的中国集装箱船，正带着传承百年的船王基因与领先世界的技术底气，向着星辰大海，坚定前行。

吉航海运运营的船只。（受访者供图）