

# “一舱难求”再现！ “天价海运费” 会重演吗？

近期，全球航运市场的波动，再次引发热议。5月以来，中国至北美、南美和中等地的海运价格，较一个月前大幅上涨。一批中小出口企业面临“一舱难求”的困扰，甚至出现“爆仓”的情况。

据宁波航运交易所数据，5月17日，宁波出口集装箱运价指数报收于2037.2点，较前一周上涨12.4%，已接近2021年3月“苏伊士运河堵船”事件前后的水平。其中，美东、美西、中东和南美西航线的运价指数，分别较上周上涨14.2%、18.2%、13.9%和13.97%。

此轮运价上涨，给宁波中小外贸企业带来哪些连锁反应？2021年的“天价海运费”时代，是否会在今年重演？

## 1 发货推迟，厂区“爆仓”

“真是‘活久又见’！我们想抢一个舱位，就跟抢演唱会门票一样难。运气好的时候，货代会紧急通知我们‘有现舱’，我们就马上和‘特种兵’一样火速发货，甚至‘突击’加班到晚上11点。”在宁波从事出口业务的陈风（化名）道出近期行情。

在陈风眼中，5月以来的海运价格，似乎正重现2021年的“疯狂”——以她熟悉的南美市场为例，5月中下旬，宁波到南美的运价，比2个月前贵了4000美元/高柜，已是当时的3倍。

“不光是运价上涨、舱位难求，连集装箱也是‘价高者得’，有时连续刷5天都抢不到。”陈风无奈地告诉记者，“我们现在是‘有货出不去’，仓库已囤满2000多立方米的日用杂货，只能到处打听多式联运的办法，先把货发到目的地周边港口，再找拖车走陆运。”

和陈风一样遭遇“爆仓”困扰的，还有宁波瑞曼克斯门窗配件有限公司总经理丁言东。最近，他收到不少中东地区的订单，但由于“一舱难订”，他已有4个集装箱的货物推迟发货，最晚的推迟了1个月。

“宁波到沙特的海运费，已从之前的3500美元/高柜，涨到5500-6500美元/高柜。”丁言东表示，“我们厂区门口堆满了货物，我还买了集装箱，用来囤放一些怕湿、怕晒的货，也在建议客户走空运或中欧班列。”

宁波益笑进出口有限公司总经理裴竺煜则发朋友圈称：“运力紧张的当下，我们2个到荷兰的柜子，竟然延迟了3个船期，直接从月初改到月底，疫情防控期间都没遇到过这样的情况。”



陈风分享仓库的「爆仓」场景。受访对象供图

## 2 不同市场有“温差”

上述外贸人反映的情况，不禁让人想到2021年下半年的行情。彼时，宁波到欧美的集装箱运价突破1万美元/高柜，运价比货值还高，“黄牛”们纷纷“炒箱倒舱”，船公司赚得盆满钵满……

然而，眼下全球集运市场的“温度”，并没有2021年“狂热”。今年5月17日，宁波出口集装箱运价指数固然创下年内新高，但仍不及2021年12月31日（4233.19）的一半，且海运费尚未出现“五位数”的天价。

记者还了解到，截至今年5月下旬，本轮运价上涨的“蝴蝶效应”，尚未像2021年底一样波及所有外贸企业。经营不同市场的外贸人，有着不同的“冷暖”感知——

“目前，我们服务的1万多家中小企业中，很少有人反馈受运价困扰。”宁波世贸通国际贸易有限公司副总经理王平告诉记者，“这可能和贸易结构有关，我们的客户有不少从事轻工日用、纺织服装类产品，主要做东南亚生意，而当地运价涨幅不大，订舱也很顺利。”

“我们主要出口美国市场，现在运价确实涨了很多，基本环比翻一番，但舱位还是可以拿到的。”宁波博菱电器股份有限公司副总经理余韩奋介绍，“大多数中国传统出口企业都和外商签订FOB贸易条款，即由海外买方承担运费。因此，外商直面的成本压力更大。”

“现在网上大肆渲染的‘一箱难求’，和我们企业的实际感受比有些夸张，甚至会助长船公司恶意抬价的风气。”王健（化名）是宁波一家家电企业的出口负责人，他表示，“目前，我们对欧美的出货照常进行。但如果运价持续上涨，客户可能会要求我们让利，也可能减少下返单的意愿。”



丁言东专门准备一个集装箱囤放货物。受访对象供图

## 3 运价上涨为哪般？

每年的5月，一般为传统航运业的淡季，为何今年运价“狂飙”？

在业内人士看来，运价的波动，反映航运供需关系的变化。

如2021年的“天价海运费”，就是中国出口需求旺盛、海外运力供给不足等因素共同作用的结果。至于2024年的航运市场现状，宁波明腾物流有限公司总经理施德胜总结了如下原因——

“一是，红海危机后，船舶绕道非洲好望角，使集装箱周转时间至少延长2周，空箱的流动性变慢；二是，中国新能源汽车和其他‘新三样’产品占用集装箱海运的舱位，如比亚迪出口至南美国家，导致留给中小外贸企业的舱位减少；三是，船公司之间形成联盟，垄断行业定价权，借机维持运价高位运行。”

为应对运价波动，宁波企业想出多种应对办法，如借道中欧班列，保持货物交付的稳定性。

作为国际铁路物流服务商，宁波铁大大供应链管理公司总经理邵一峰表示，中欧班列能将宁波发货到欧洲的时间，从海运绕道好望角的50天左右，缩短至20天左右，不失为性价比较高的方案。

“我们建议广大货主采用灵活的运输方式，以面对国际形势的挑战。同时，近期美国对中国商品加征关税，也导致一批企业集中性‘抢出口’。建议有出货需求的企业，尽量提前锁定舱位，避免不确定性。”邵一峰分享道。

也有一些宁波企业开始“抱团取暖”。在宁波从事物流信息化服务的张先生告诉记者，本周，他和同事专门组建“南美航线资源对接群”，帮助宁波、青岛、厦门等全国各大港口城市的国际物流企业实现资源共享。

“我们建议，有条件的外贸企业，可以和船公司签订运价长期协议，以稳定预期；也希望政府相关部门能严厉打击哄抬运价等违法违规行为，为企业营造公平的环境。”张先生表示。

业内人士普遍认为，尽管运价在短期内高位震荡，但今年下半年的航运市场，有望随着运力供给的增加而“降温”。

长江证券发布研报指出，从国际环境上看，红海事件若长期化，2024年将转为周期上行。但不会出现2021年前后严重的短缺少柜情况，因为“全球港口并未出现大规模拥堵导致箱子的回流受阻，更多的是航程增加导致的回流变慢。随着新箱交付，短缺问题或缓解。”

壹航运创始人兼CEO钟哲超在接受界面新闻采访时表示，随着淡季停航结束、船公司新运力注入，以及电动汽车、电池和储能设备短期“赶货潮”的结束，预计后续的运价不存在继续大幅上扬的市场基础。

记者 严谨