

中美航线运价 连涨10周 宁波企业怎么看？



宁波舟山港作业景象。通讯员 汪舒婷 摄

近期，全球集运市场的波动再次引发关注。此轮中美航线运价的上涨，背后究竟是什么原因？对宁波中小外贸企业、物流企业有哪些影响？

1 发货节奏受影响

“这运费涨得也太夸张了，一个月内就翻了一倍！”说起近期的中美航线运价，宁波外贸人Cindy感慨不已。她所在的公司主要做美国市场，为当地的商超提供日用杂货品。如今，宁波到美西的运价已突破6000美元/高柜，直接影响了她的发货计划。

Cindy坦言，过去，公司对运价的波动并不敏感，“因为之前一直以FOB条款出货，租船订舱、支付运费都由客户负责”。但从去年起，部分美国客户出于关税压力，要求她改做LDP条款，即自行找货代把货运到目的地并承担运费，“轮到自己买单，一下子就心疼了”。

目前，Cindy手头有10万美元的商品，计划以LDP条款在7月出货，但如果按照目前运价，恐怕利润所剩无几，“我们打算和客户协商，看看能否观望一阵子，等运价回落了再出货。如果客户等不及，那也只能认了，贴了钱也得走。”

Cindy的感受并非个案。宁波跨境电商卖家刘杰（化名）在美国亚马逊平台销售压缩机类家电产品，也在直面美线海运市场的压力：除了运价上涨外，头程订舱被“甩柜”的概率显著增加——即货到了码头，却没能按时装船，意味着备货节奏可能被打乱，一些畅销品也可能面临断货风险。

“我们只能借助数据分析，动态调整发货节奏。当运价处于高位时，只发一些紧急补货的订单，尽量减少承受高运价的库存量；等运价趋于平稳，再恢复正常备货，加深库存池底。”刘杰告诉记者，他已做好运价短期内仍维持高位的心理准备，也会根据市场情况，考虑上调商品的零售价。

2 观望，而非停摆

眼下的运价走势，不禁让人想起2024年同期的光景。

彼时，“红海危机”导致船舶绕道好望角，叠加中国“新三样”出口量激增……运价在供需两端的发力下层层走高，部分出口商反映“一舱难求”，工厂库存积压，甚至出现“爆仓”。

从记者了解的情况看，今年运价上涨给企业带来的冲击，较2024年同期更温和：订舱虽有趋紧，但“一舱难求”尚未成为普遍局面；多数货主处于“选择性观望”状态，而非“被迫停摆”。

链仓科技有限公司是一家跨境电商物流服务商。该公司产品经理Wilson告诉记者，从5月份开始，长三角卖家对美出货的需求持续高涨——赶在关税政策调整前出货、为亚马逊Prime Day等促销活动备货……但眼下这些需求已基本消化完毕，订舱量回归平稳。

“我们跟客户说得很直白：如果能接受高价，舱位是能订到的，不至于出不了；如果不急，就观望一周到两周再说。总体来说，大家还是有选择余地的，没有出现‘抢舱位’的紧张感和‘一箱难求’的现象。”Wilson说。

一些宁波传统外贸企业也有相似看法。

宁波博菱电器股份有限公司副总经理余韩奋告诉记者，目前的运价上涨，对FOB条款下的外贸订单影响不大，出货节奏照常，“美国客户非但没有因运价成本上涨而向我们压价，反倒是我们因为原材料涨价和汇率波动，主动向美方提出了涨价。”

也有受访者指出，国际贸易链条长、环节多，企业对运价的“体感”，可能因航线、品类、贸易条款等因素而产生差异，“我们的观察仅基于自身的业务领域，整个市场可能存在多种完全不同的反馈。”该受访者表示。

3 运价上涨为哪般？

那么，此轮运价究竟因何而涨，又将持续到什么时候？

在宁波世贸通物流集团有限公司副总经理林松看来，运价上涨不外乎供需两侧的原因：“从供给端看，美以伊冲突的连锁反应，导致全球海运运力压缩，班轮公司也在征收额外附加费；从需求端看，中国企业的补库存、旺季备货、‘抢出口’等出货需求强劲，共同推动运价的抬升。”

但市场已出现“降温”的信号。林松注意到，近期不少船公司已宣布增加运力投放，如MSC（地中海航运）将在8月重返印度-美东航线，马士基和赫伯罗特将恢复部分经由苏伊士运河的航线。而从需求侧看，货主集中出货的“后劲”究竟有多大，还有待观察。

另有业内人士指出，中美贸易关税政策变化及地缘政治局势等不确定因素，仍将是影响三季度集运市场走势的关键变量。

面对波动的运价，一批宁波外贸人坚信，唯有扎实修炼内功，才有“以不变应万变”的底气。

“最近，我们在美国接到的数据中心和机柜订单，已经排到2027年。这类产品是AI时代的新基建，既能承接高算力带来的巨大功耗，还有高效的液冷散热方案。公司的团队不仅销售产品，还会赴目的国进行安装和运维。”盛威国际资深副总裁王磊介绍。

正如王磊所说，运费的上涨并非一家企业独自承受的压力，而是行业共同面临的挑战，“当我们从卖产品延伸至卖技术、卖服务、卖解决方案时，运价的短期波动，就不再是决定利润的关键变量。” 记者 瑾瑾

宁波银行专栏

反诈知识进商户，守护经营资金安全——宁波银行开展餐饮反诈专项宣传活动

街头餐馆、小吃铺、家常菜馆是民生消费重要场所，存在线上收款、团餐接单、食材采购等高频资金往来，餐饮商户日常经营事务繁杂，对隐蔽性网络诈骗疏于防范，极易落入圈套，造成经营资金损失。为切实守护餐饮商户经营收入与财产安全，近日，宁波银行明州支行组织反诈宣传小分队，走进鄞州东柳片区美食街区，利用商户午晚营业间隙、交接班空档，开展线下反诈宣讲活动，面向店主、收银人员、后厨工作人员宣传实操性强的防骗知识。

本次宣传结合宁波市餐饮行业真实案例，拆解高发诈骗套路，贴合经营实际。

针对最普遍的大额订餐代购骗局，工作人员重点提醒商户：凡是自称企业、学校等单位的采购员，以大批量团建宴席订单为诱饵，要求商户代购高档礼盒等特殊、贵重货

品，并指定“供应商”、伪造转账截图催单的，属于诈骗，切勿为促成订单垫付货款。

针对收银环节中易发风险，工作人员现场演示两类收款陷阱识别方式：一是不法分子借视频通话核验付款为由，诱导店主打开支付页面，趁机偷拍付款码盗刷资金；二是趁门店繁忙偷换收款二维码，顾客支付款项全部流入诈骗分子账户。工作人员贴心提示，每一笔收款均需通过银行后台核实到账流水，不得仅凭截图确认收款。同时，宣讲中还普及了冒充外卖平台客服谎称订单异常退款、冒充食材供应商催缴预付款、诱导员工刷单返利赚外快等骗局细节，剖析不法分子利用商户急于接单盈利、员工希望兼职增收的心理实施诈骗的作案特点。

活动现场落地多项便民反诈举措：免费为商户张贴反

诈警示贴纸、发放便携防骗手册，讲解出租出借收款码、银行卡代收货款涉嫌洗钱违法的法律后果，告诫商户不可贪图小额佣金出借收款工具，以免账户冻结、经营资金被扣划，甚至间接参与诈骗活动。不少餐饮从业人员听完宣讲后表示，本次宣讲内容实用，有效补足自身防骗短板，餐饮门店经营关系到家庭生计，守护资金安全十分重要。

下一步，宁波银行将持续深耕沿街商户反诈服务，常态化走进餐饮、零售、生鲜等商户店铺，以“场景化案例+手把手实操+常态化答疑”模式把反诈服务送到沿街经营一线，用金融力量守护各类经营者资金安全，构建全民反诈、商户安心经营的良好市场环境。