

来源：中国新闻周刊

作者：苏杰德

运输成本的上涨势必会向物价转移

航运业的困扰也让正在复苏的

全球经济不确定性增大

“作为全球单体吞吐量最大的集装箱码头之一，盐田港是华南区域20万吨级超大型集装箱船的首选港，承担着深圳港二分之一的集装箱吞吐量、广东省三分之一的外贸进出口量、全国对美贸易四分之一的货物量。”今年5月15日，盐田港集团董事长孙波在深圳市第七届人民代表大会上，提交了《关于支持打造盐田国际航运枢纽的建议》。不到一周时间，盐田港码头就发现了一例新冠感染者，随着疫情抬头而逐步加强管控的港口几近停摆。

这很快引发了一场危机。盐田港之前的运营能力是每天处理2.5万个标准箱，在拥堵最严重的14天里，已经影响了超35.7万个标准箱。153艘集装箱船受到影响，132艘已经选择跳港。全球最大的集装箱航运公司马士基（Maersk）表示，与3月份的苏伊士运河关闭相比，盐田港拥堵产生的影响要严重得多。

国际媒体发出忧虑的声音，深圳盐田港的拥堵情况可能会导致未来几周贸易流动继续震荡，并对年底欧美购物季产生影响。丹麦海事咨询公司Vespucci Maritime首席执行官拉尔斯·詹森表示：“清理盐田港大量积压的出口货物将是一项挑战，我们正进入运力严重短缺的需求旺季。”

海运占全球贸易运输总量的90%以上，中国制造之所以能够达到地球每个角落，集装箱功不可没。如果海运航线是全球贸易的血管，集装箱就是血液里的红细胞。集装箱为什么如此重要？“当然不是因为集装箱本身。”马克·莱文森在其《集装箱改变世界》一书中总结道：“对一个高度自动化、低成本和低复杂性的货物运输系统来说，集装箱就是核心。”

今年，苏伊士运河轮船搁浅和盐田港疫情两起“黑天鹅”事件，直接带来了全球贸易大动脉的堵塞。深圳盐田港疫情虽然已经结束，但对全球贸易产业链的影响还在持续。运输成本的上涨势必会向物价转移，航运业的困扰也让正在复苏的全球经济不确定性增大。

“暗箱”操作

“每次只能提供给我们一两个集装箱，想要更多的货柜就必须花钱。”广东一家生产制冷产品的中小型家电企业负责人告诉《中国新闻周刊》，为了能够拿到货柜，需要支付“挂号费”——一个货柜大概600元的费用，最多的一次支付了超过2000元。

集装箱属于标准化产品，按照长度划分主要有20英尺柜和40英尺柜两大类，其中20英尺柜是标准集装箱，英文缩写为TEU。海外市场向国内企业下订单后，工厂生产产品，集装箱和舱位一般会交给中介机构货运代理公司来安排。货代公司向船运公司订舱位，然后拿着订舱信息去码头的集装箱堆场提箱。

如今，企业发现当产品已经生产完毕，却无箱可运，商品只能堆积在仓库。过去，航运或者货运代理企业为了拉关系，甚至会给外贸企业“买水果”，不存在“一箱难求”。现在，外贸企业需要主动掏钱购买集装箱和舱位，还要看别人脸色。

上述厂家的遭遇并不是个案。广东一家生产电饭煲的企业负责人黄毅（化名）告诉《中国新闻周刊》，有时遇上集装箱短缺，就要暗箱操作。界面新闻报道，资源的短缺让“有关系”的“黄牛”有了更多的机会，他们打通与航运公司销售的关系，高价拿下舱位，再转手卖给货代或外贸商家，对外销售的价格自然要高出不少。

一箱难求的矛头指向了“黄牛”和船运公司。“马士基目前有一半以上的货量是根据签署的长期合同来安排运输，我们与客户达成的运价在合同期内是保持稳定，不受影响。”马士基大中华区一位负责人告诉《中国新闻周刊》，大家口中所说的运价上涨指的不是这类长期合同签订的价格，而是即期运价（三个月内的短期运价）。这位负责人解释，短期运价不是想报多少就报多少，上海航运交易所要求各大航运公司每周对运价进行备案，涨价也需要说明原因，而且也会有封顶价。

一般来说，航运公司会将长约合同之外的舱位放到自己的在线订舱平台。“就像订机票一样，放出来的机票，先到先得，没抢到那就是没有了。”一位国际航运公司工作人员告诉《中国新闻周刊》，货代公司从航运公司拿到舱位，再卖给不同的客户，这个过程存在可以做操作的空间。

“可是我们根本没有赚钱，只是代理而已，每个集装箱赚固定的100美元。”深圳一位小型货运代理公司老板对《中国新闻周刊》哭诉，以前合作的客户现在越过他们直接跟航运公司谈，他们这类小代理公司又被大代理压着，生存艰难。

上海交通大学董浩云航运与物流研究院院长助理赵一飞是航运研究团队负责人，他对《中国新闻周刊》解释，国际货运代理人在其中扮演了重要角色。班轮公司则根据每个港口腹地的经济发展水平来预估该港的集装箱生成量，由此规划其船队的舱位分配，最后将这些舱位分别“批发”给港口当地被称为“庄家”的少数国际货运

代理人。这些庄家则各显神通，将获得的舱位直接销售给规模较大的托运人，或者“再批发”给中小货代，由中小货代“零售”给中小规模的托运人。这样的货代市场结构，形成了不同的集装箱海运价格。在舱位紧张的时候，“庄家”就用“定金”或者“抬价”的方式来锁定必要的舱位，这些定金增加了各级国际货运代理人运营成本，成为运价上涨的助推器。当然，市场中始终存在中小货代之间“舱位”再转让的情况，每一次转让都会增加一笔费用，最后到了托运人这边，就成为天价运费。

“一箱难求”传导到下游链条，甚至货柜车也变得抢手。“码头拥堵导致司机的长时间等待，要额外支付司机300元到600元。司机从码头提到空箱后，为赶时间通过高速公路到工厂，企业需承担司机的高速费约500元。如果赶不上轮船接重柜的时间，企业还需承担额外的柜租、码头堆存费、改船费约2000元。”电饭煲企业负责人黄毅介绍，在整个陆路运输环节，都出现了价格上涨的情况。

“盐田港暴发疫情时，有些车队喊价达到运输一个集装箱1.5万元。”黄毅无奈地说，他们为了一个集装箱找各路资源，耗费很多人力时间，最后运输司机还要加价7000元才肯接单。

各个环节扯皮，带来的是运输周期拉长。货运代理海事网站The Loadstar的数据显示，2018年，从盐田、上海到英国的运输时间分别为26天和31天，如今跃升至36天和42天。一家货运代理公司认为，这是“历史上最糟糕的运输时间，历史上最高的成本”。马克·莱文森在《集装箱改变世界》中介绍，“海运货物在路上每多花一天的时间，出口商的成本就会增加0.8%，这意味着从中国到美国13天的航行相当于增加了10%的关税。”

所有的努力是为了能够让商品顺利到达市场，如果延误，就会给企业带来很大影响。“像空调扇这类电器产品，10天运不过去，销售所在地天气最热的时间可能就过去了，错过了最好的销售时期。”广东万家达家用电器有限公司总经理吴文锋告诉《中国新闻周刊》。

盐田港疫情冲击波

对于广东的外贸企业来说，疫情至今虽然集装箱供求紧张，但稀缺的程度并没有这么严重，直到深圳盐田港发生疫情。

5月21日，深圳盐田港码头发现第一例确诊新冠病例。至5月30日，深圳累计报告无症状感染者13例。“综合13例无症状感染者的流行病学调查，和此前11例的基因测序等情况分析，基本判断新增个案仍属于境外输入关联疫情，由港口作业场所暴露感染后引入社区的可能性大。”深圳市卫生健康委副主任常巨平在新闻发布会

上介绍。

为此，深圳全面实施港口疫情防控全流程闭环管理，登轮作业人员实行“集中住宿”“两点一线”等措施。随着盐田港码头管控措施的逐步升级，码头陷入事实上的停摆状态。5月21日疫情发生后，由于盐田港实行有限作业，作业泊位由20个减至5个，日吞吐量下降至平时的三成，港区外积压的重柜车不断增多，致使港区及周边交通拥堵一度加剧。拥堵最严重时，港区进出口重箱达28.6万标箱，重柜堆存密度高达97%。一个标准集装箱长度20英尺（6.058米），这些重箱总长度达到1716千米，相当于北京到厦门的距离。此外，港区外的大鹏湾水域还锚泊船只42艘。

港口吞吐量骤降带来连锁反应。广东省一家小家电企业负责人告诉《中国新闻周刊》，他们和海外客户签订的是FOB（船上交货或者指定装运港）合同——他们只要把集装箱运到码头，办好手续，凭借拿到的提单就可以在银行兑现货款，而此后出现的延误就不算生产商违约。生产商为了避免违约风险，加速奔向盐田港及其附近的码头，这也成为导致各大码头拥堵的原因之一。

“码头拥挤，将一些集装箱货车停在深圳周边的仓库，需要额外支付租赁费和司机的生活费等。”深圳市杰尔特国际物流有限公司总经理黄志勇告诉《中国新闻周刊》，即使集装箱进入码头，货物也不一定能运出去，时常会出现甩柜情况，需要等待下几轮航班才有可能运出去。吴文锋也称，以前一周能运出去一次，现在最长能达到三周一次。

盐田港拥堵带来的溢出效应很快扩散到附近的码头或港口。招商局旗下蛇口港、赤湾港，广州港旗下的南沙港航运压力明显增大。船运公司应声作出反应。6月11日，马士基预计未来一周码头拥堵和船舶延误将持续16天以上。10天后，包括马士基合作伙伴船舶在内的90艘船舶为了保证船期的可靠性而跳过了盐田港和蛇口港。地中海航运、中远海运和达飞在内的各大船公司纷纷推出其停航跳港计划。

盐田港码头是全球航运贸易的重要节点。深圳港是世界四大港口之一，去年集装箱吞吐量超过2000万标箱，而仅盐田港进出口总量就占到深圳港的一半。盐田港作为中国到北美最重要的贸易港口，按下暂停键后，影响不言而喻。

“苏伊士运河堵塞对全球贸易的影响，要用两三个月时间来恢复。这一波还没结束，盐田港又出现疫情。两个阻断事件对全球贸易带来冲击波，加剧集装箱航运紧张局势。”中国（深圳）综合开发研究院物流与供应链管理研究所所长王国文告诉《中国新闻周刊》。

3月23日，中国台湾“长赐号”轮船搁浅在苏伊士运河上，6天后脱困。据德国保险巨头安联集团估算，受货物交付延长等因素影响，运河堵塞或令全球贸易每周损失

60亿美元至100亿美元。

面对混乱局面，盐田港在超过3周没有增加病例后，于6月24日零时起整体操作全面恢复。然而码头运力全开，并不意味着问题解决。轮船靠港有时间差——航运公司要重新安排轮船停靠码头的的时间，解决码头内外积压的集装箱也需要时间。业内不少人士告诉《中国新闻周刊》，要解决此前积累的问题可能要到7月初或者中旬。而在此时，盐田港码头的传统旺季也将到来，欧美国家需要提前为圣诞节、黑色星期五等备货。

恐慌性下单推高运价

源源不断的订单从美国发往中国，制成品再从中国发往大洋彼岸，即使在春节期间也没停止，让美国港口停泊船舶超出预计。今年1月，《美国货运者杂志》采访了南加州海洋交易所执行董事Kip Louttit，当时洛杉矶港口有32艘集装箱船停泊，超过了六年前因劳资纠纷期间的28艘。

一个显而易见的事实是，美国消费市场需求的反弹相当迅速。广发宏观分析称，今年1到2月美国超过六成商品需求已恢复至疫前水平。作为全球最大消费国，美国的可贸易品需求因三轮财政转移支付而更显突出，也成为了疫后中国等出口国外需的重要拉动力。这导致美国西海岸圣佩德罗湾——洛杉矶港所在海域集装箱船严重拥堵，不少船只停泊数周。当地媒体报道称，船只已经填满了洛杉矶港和长滩港附近的所有可用锚地。

旺盛的需求，让全球航运价格坐上了火箭。2020年5月以来，以集装箱、干散货为代表的全球货运运价持续大涨。数据显示，2020年5月至今，全球集装箱运价指数（WCI）大幅上涨381%，中国出口集装箱（CCFI）的欧洲、美西航线运价分别大涨332%、137%，均创下历史新高。同期，BDI（波罗的海干散货运价）指数涨幅也高达728%，并刷新了2010年4月以来新高。

据中国海关总署公布的数据，2021年1月至2月，中美贸易额较去年同期增长81.3%，达到约1098亿美元，在中国的所有贸易伙伴中涨幅最大。“今年以来，目的地为北美的海运价格环比涨幅显著高于全球海运价格及目的地为北欧或其他地区的海运价格环比涨幅，表明美国需求亦是拉动海运价格的关键边际驱动力。”中集集团在其公司公告中介绍。

赵一飞认为，由于涉及民生的日用品是集装箱海运的主要货种之一，经过一年的消耗，主要消费国已经将原有库存即将消耗殆尽，必须补充必要的物资以满足民众的消费需求，是2021年集装箱海运需求上涨的核心原因。

“听我在美国的同学讲，当地日用品涨价很厉害，幅度达到10%到20%。”赵一飞分析，尽管集装箱海运的不确定性增加，但不少零售商的供应链部门依旧按照原有的前置时间（Lead Time）订货，导致一部分货物积压在港口的同时，零售商配送中心库存不足，此时极易形成库存的“牛鞭效应”——美国的超市总是缺货，零售商拼命下单，中国企业拼命生产。随后，商品随着集装箱停摆在码头上，去不了超市，形成一个恶性循环。

“越焦虑，大家越去抢舱位，抢着下订单，实际上就放大了需求。”王国文认为，牛鞭效应反映了消费市场需求的变化如何一级级放大到上游的制造商、供应商环节。

“一方面是国际货物贸易升温，另一方面是集装箱海运市场有效运力供给不足，需求超越供给，且未实现的需求积累越来越高。”赵一飞和团队预判，再加上季节性因素影响，集装箱班轮市场每年下半年的需求都是大于上半年，因此2021年下半年的集装箱货运量还会持续升高。“托运人海运需求的居高不下和船港方面有效供给不足，将联手推动班轮运价持续走高。”

航运业“用工荒”

“当前全球贸易价格上涨，是因为每一个环节都出现了供不应求的状况。”赵一飞告诉《中国新闻周刊》。

集装箱不足的问题最为凸显。“受疫情影响，全球对中国的出口依赖进一步加深，中国的出口增长强劲，而市场上集装箱产量在去年上半年与2019年同期相比下降了40%。虽然去年下半年产量明显提高，但由于运输需求的超常增长，普通集装箱短缺的矛盾十分突出，市场上确实出现缺箱的情况。”马士基大中华区负责人对《中国新闻周刊》介绍。

世界第一大集装箱制造商中集集团董事长麦伯良在今年的年度股东大会上表示，集装箱一箱难求主要有两方面原因：一是目前全球前二十的码头都在“堵车”，货船都在排队，空箱运不回来；另一个是因为疫情的再度扩张，让不少国家和地区停工停产，加剧了流通困难。麦伯良进一步解释称，所谓一箱难求，从更深层次的角度来讲，其实缺的不是集装箱，缺的是舱位。

“1艘1.8万TEU的集装箱船靠港正常情况10小时可以完成的作业，现在可能需要2~3天。”赵一飞指出，随着疫情转变为全球大流行，集装箱船在指定航线的每个挂靠的运作效率都开始降低，船舶的单航次时间延长，运作效率降低。以太平洋航线为例。原本上海港出发到长滩的来回航次时间大约为28天，现在延长到了38天；上海港到欧洲基本港的来回航次时间原本为70天，现在可能是85天。“船舶运作效率

几乎只有正常情况的3/4，相当于全球运力供给减少了25%。”

疫情之后，整个全球航运业用工问题遭到沉重打击。国际运输工人联合会（ITF）称，自2020年3月以来，至少有10名在海上死亡的海员遗体被拒绝上岸停放。2020年，随着各国关闭边境，超过20万名海员因港口关闭而滞留在海上数月。

一艘意大利籍集装箱货轮ITAL LIBERA号上发生了现实版的“落叶归根”：61岁的船长卡普罗途中不幸感染新冠去世，没有一个国家允许该船停靠，在海上漂泊近6周后，船长的遗体被送回家乡意大利。“船上一个人生病，全船都遭殃。船靠不了港，卸不了货，这条船就算是废了。”赵一飞认为，疫情导致船员难以下船，一般来说连续在海上待100多天就算长时间了，现在有船员已经在海上待了500多天。与此同时，岸上的船员即使工资涨30%也不愿意上船，情愿待在家里。

“美欧等经济体的多个核心港口因为出现‘用工荒’，营运效率大幅下降。与此同时，印度、菲律宾疫情的大幅反弹，使多个国家拒绝载有印度、菲律宾海员的船只入港，而后两者的海员合计人数占全球比重超过了三分之一。港口‘用工荒’及印度、菲律宾裔海员的减少，进一步加剧了海运行业的供需矛盾、推升运价。”开源证券研究所赵伟团队认为。

轮船开动需要配齐船长、大副、轮机长和水手等一整套班子。赵伟分析，普通海员、高级海员的培训及实习时间，分别需要至少10个月和2年。随着疫情导致部分海员流失，以及病毒频繁变异使海员工作的吸引力大降，全球海员、尤其是高级海员的流失率高企，缺口持续扩大。船员不是短期能够培训出来，他认为，由于培训周期长、叠加疫情导致工作吸引力下降等，海员的供应短缺将进一步限制海运运力的释放。

但由于航运市场上行预期强劲，大笔航运资金涌向造船市场。根据航运大数据公司VesselsValue的资料，今年1月到5月，全球新造集装箱船订单达208艘，价值163亿美元，几乎分别是2019年和2020年的两倍，其中以韩国和中国造船承接的新船订单量最多。

但造船业也受到大宗商品价格上涨的影响。根据船舶的类型，钢材最多可占船舶成本的三成。韩国现代重工业公司的一位高管6月初接受《华尔街日报》采访时表示，一艘大型货船需要2.5万吨到3万吨钢材，就成本而言，这比去年平均增加了1500万美元。“今年上半年船厂接到的所有的造船订单，现在看来可能都是亏的。”赵一飞介绍，船厂3月签订的订单，钢材还相对便宜，等船厂采购的时候，钢材已经大幅涨价。

业内还担心，新一轮的规模扩张是否会带来运能过剩的问题。“摆在船舶投资人面

前的难题是现在造还是不造。”赵一飞认为，造船至少需要9个月时间，新船下水时，疫情可能已经结束了。市场有理由担心，这批船会导致集装箱运力供大于求，带来运价暴跌。

“我们认为马士基当前拥有的超大型集装箱船可以满足需求，我们的船队运力在400万TEU左右，如果计划建造新船，也是为替换运力系统中的老龄船舶。”前述马士基大中华区负责人认为，不能走规模扩张的老路。

通胀推手

一位在赞比亚经营连锁超市的曹姓老板告诉《中国新闻周刊》，今年以来，他从义乌采购的小商品价格已经上涨了10%到15%，加上非洲当地货币贬值严重，运费上涨，导致同样的商品利润越来越小。7月4日，他刚接收到了一个集装箱，箱内是他4月份在国内订购的商品，“40英尺柜的运输费当时还是约12000美元，现在又涨了2000美元左右。”

全球日化用品巨头宝洁公司近期在公布财务数据时指出，受大宗商品成本上涨和运费上涨的叠加因素影响，宝洁公司增加了6亿美元（约合人民币38亿元）的税后额外成本。因此，宝洁将于今年9月起提高美国地区婴儿护理、女性护理和成人护理产品的价格。

“通货膨胀的影响如果要通过海运产业链传递下去，至少还要半年时间。”赵一飞认为，当前贸易成本上涨主要由供求关系决定。

但全球海运秩序失衡、价格持续上涨带来的蝴蝶效应，也引发了对未来的通胀忧虑。“从去年底开始，外贸企业就对人民币升值反应强烈，将其与原材料涨价和国际运费飙升，并列为出口面临的三大挑战。”中银证券全球首席经济学家管涛撰文称

“海运价格上行是今年以来全球通胀走高的重要推手。今年3月以来多国通胀走高，输入型通胀或为主因之一，输入型通胀则受海运价格影响。海运价格未来走势亦将影响我们对于全球通胀前景的判断。”

广发宏观联席首席分析师张静静撰文指出。

开源证券赵伟团队认为，美国、欧盟等发达经济体的经济运行，对进口的依赖度较高，同时，后者的运输“载体”以海运中的集装箱运输为主。由于进口的到岸价格及关税等直接受运费影响，2020年5月以来，全球海运运价的持续大涨，导致了美欧等发达经济体的进口价格飙升。

对于未来的发展趋势，赵伟团队也得出了不乐观的结论。他们认为，海运行业内部，无论是货船，还是海员，供需矛盾未来一段时间均难见好转。叠加油价趋势性上涨、直接推升经营成本，均指向运价或将持续位居高位。对于美欧等主要经济体而言，无异将对国内的通胀压力“火上浇油”。

飞速上涨的运输价格，也让中国的外贸进出口企业面临压力。“一个货柜的货值3万美元，去美国的海运运输费用已经达到了1.3万美元到1.5万美元，占总成本将近一半。”佛山市南海新达高梵实业有限公司国际业务部经理周伟乐告诉《中国新闻周刊》，过去这一数据在10%左右。公司主要生产办公家具，在美国的客户面对成本上涨压力，已经宣布8月份上调商品价格。

对这类毛利比较低的商品来说，价格上涨意味着下游的消费也会下跌。周伟乐介绍，成本上涨和商品涨价已经影响到公司生产，“公司目前产能利用率在六七成，去年疫情的时候是三四成。”

栏目主编：顾万全 文字编辑：杨蓉 题图来源：新华社 图片编辑：笪曦

来源：作者：中国新闻周刊 苏杰德