

# 探路雙循環

## 出口轉旺

內地經濟率先從新冠疫情中復甦，加上積壓的聖誕新年貨品搶運，出口也隨之進入旺季，海陸空運輸全線出現爆倉和價格暴漲的現象。香港文匯報記者訪問的眾多航運巨頭均表示，近期運費較去年同期至少上漲兩倍，就連二手貨櫃都快供不應求。有業界人士透露，最新的保艙費高達近1,500美元（約近萬元人民幣），光是這項收入已令公司賺得盆滿鉢滿。一些大型物流公司更因去年底與船東簽約，在此輪運費高漲中獲得意外之財，每個貨櫃可賺兩三千美元。

圖/文：香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

# 聖誕疊加疫情 搶運積壓貨品一櫃難求



▲一眾航運巨頭均表示，近期運費較去年同期至少上漲兩倍。

◀因找不到貨櫃，令出口貨物堆積難以裝箱。圖為深圳一物流公司員工在操作。

# 全球海運航線逼爆 出口商焗付「保艙費」

三聯國際物流總經理龍檢君近日接受記者採訪時表示，目前深圳港到歐洲和澳洲40呎大櫃運費已分別高達3,000多美元和5,000多美元，分別較去年同期上漲兩倍和近四倍。9月至10月只有美國、澳洲爆艙，現在所有的航線都出現爆艙。重點從事東南亞物流服務的深圳市海光國際物流董事長汪海光亦表示，深圳到新加坡從去年同期300多美元現在漲到1,000美元，而到日本也漲至1,400美元，均上漲近約兩倍。

## 貨櫃滯留歐美 運轉效率降

據汪海光介紹，由於新一波疫情導致歐美再度封鎖和操作量減少，加上當地因疫情導致製造業萎縮，出口到內地的貨物減少很多，大量的貨櫃滯留歐美等地回不來，因此內地暴增的出口貨物越來越難以找到貨櫃，這已經是近四個月以來眾多出口和物流企業的最大困擾，到了11至12月問題變得更加嚴重，處處缺貨櫃，即使出高價也是一櫃難求。

「因為找不到貨櫃，原本今年下半年有望業務實現較好的增長，卻因為沒有貨櫃，將令業務下跌一成，實在很鬱悶；為了能夠找到空櫃我是使盡了渾身解數，從深圳、廣州等地找遍也是難以奏效，現在是看到鐵就眼前一亮，恨不得立馬將它變成貨櫃。」汪海光感嘆。

專業從事美國貨運業務的中進物流執行董事唐毅表示，公司代理大量家居飾品、聖誕禮品和小孩電動玩具車等物流。貨櫃從深圳港起程後，快船15天慢船約一個月，便抵達美國西海岸，經過清關後進入美國市場，商家將貨物批發和轉售。但疫情防控制使得物流運轉效率大降，導致大量貨櫃出不來，更有無數貨櫃塞港難以入境。

「因為沒有貨櫃，很多客戶突然找上門，以前是貨比三家，現在只要給櫃子和艙位，有了艙位就有了貨櫃，價格提高一些也能接受，他們急需用錢買時間和效率。為了保住艙位，一些船公司巧立名目，近兩個月才出現的保艙費，少則300至600美元，最貴的要1,500美元。」唐毅無奈地表示，除了運費大漲外，出口商要想及時出貨，就必須交這些隱性附加費。「這些漲價和隱形費用是羊毛出在羊身上，最終只能由歐美消費者買單。」

## 墊資費用增 或需控制客量

對此，中國集裝箱行業協會會長、中集集團副總裁黃田化解釋，「目前內地每出口3個貨櫃只能返回1個，因為疫情導致大量空櫃留在美國、歐洲和澳洲等地積壓，亞洲也出現貨櫃短缺。如通常60天可返回的貨櫃，現在拖到100天，租箱費用上漲了150%左右。」

令汪海光和唐毅等物流商更為頭疼的是，他們必須為客戶尋找空櫃、運費等墊資，許多企業是月結甚至三個月才結算，這令他們資金壓力巨大，風險也很高。「接1萬個貨櫃，以前要準備墊資1,000萬美元，現在要4,000萬美元，但是我們與船東是現結，與客戶是月結，有的可能拖到兩三個月；為此，我有意控制客戶量，謝絕利潤率低的客戶，以便維護好利潤率高的客戶。」

## 物流航運和貨櫃業者觀點

### ◆ 深圳市海光國際物流董事長汪海光：

“深圳到新加坡從去年同期300多美元現在漲到1,000美元，而到日本也漲至1,400美元，均上漲近約兩倍。”



### ◆ 三聯國際物流總經理龍檢君：

“目前深圳港到歐洲和澳洲40呎大櫃運費已分別高達3,000多和5,000多美元，分別較去年同期上漲2倍和近4倍。”

### ◆ 中進物流執行董事唐毅：

“為了保住艙位，一些船公司巧立名目，近兩個月才出現的保艙費，少則300至600美元，最貴的要1,500美元。”



### ◆ 中國集裝箱行業協會會長、中集集團副總裁黃田化：

“內地每出口3個貨櫃只能返回1個，通常60天可返回的貨櫃，現在拖到100天，租箱費用也上漲了150%左右。”

### ◆ 深圳市凱琦供應鏈市場總監易強：

“公司目前每周有70多個40呎大櫃前往美國，今年業績上漲300%。不少船東因貨櫃短缺和運費漲價而大賺，有的今年一年賺了過去十年的錢。”



# 船東利潤暴增 一年賺了十年錢



■由於全球運費飛漲的利好推動，許多航運公司近期苦盡甘來，賺到巨額利潤。

受全球運費飛漲的利好推動，許多航運公司（船東）近期苦盡甘來，賺到巨額利潤。深圳市凱琦供應鏈市場總監易強接受香港文匯報記者採訪時透露，目前公司每周有70多個40呎大櫃前往美國，預計今年全年業績上漲300%。但其實賺得更多的是船東，因貨櫃短缺和運費漲價，「今年一年賺了過去十年的錢，甚至還要更多。」

## 疫情帶來意外之財

據易強介紹，該公司主要做美國海運跨境電商物流業務，目前從深圳到美國西海岸和東海岸40呎貨櫃運費分別高達4,000和5,500美元，這是11月15日再度上漲的價格，之前分別為3,600和5,000美元，整體價格較去年同期的高峰期暴漲一倍，較平時上漲兩三倍。

不過，長期從事海運物流業務的深圳市海光國際物流董事長汪海光表示，現在市場只看到航運公司今年的業績暴漲，其實多年來大量航運公司虧損連連，「倒閉的倒閉、破產的破產，又有誰關注過他們？今年大幅盈利是因為疫情帶來的結果，他們並沒有形成壟斷，因此這也是合理正常的盈利。」

利通物流華南海運負責人王學永亦表示，由於公司與船東簽的美國航線運費是一年合約，故船東沒有漲價，而公司現時收取的運費為每一大櫃4,000至5,000美元，即是這份提前預訂的合約令公司業績飆升。他坦承，公司去年沒有預計到今年會出現疫情，主要是業務發展的需要而簽訂合約。如果今年運費下跌帶來的虧損也是自己承擔，這是正常的市場行為。

# 貨櫃製造業迎來高峰

貨運復甦不僅令行業自身利潤強勁反彈，還帶動從事貨櫃製造的企業也迎來業務高峰和業績拐點。總部在深圳從事貨櫃研發製造的深圳中集集團副總裁、中國集裝箱行業協會會長黃田化表示，目前公司訂單已經排到明年3月份，一線工人從一班倒變成了兩班倒。

黃田化介紹，自7月以來，內地出口貨量急劇上升，貨櫃需求猛增。但同時，全球物流效率大幅降低，國際班輪艙位緊張，海運費用急速上漲。臨近聖誕節是內地出口的旺季，今年也不例外。大量的節日用品和生活必需品都需要通過貨櫃運送到歐美地區。前三季度貿易的補償性增長，導致11月的外貿訂單量增長，所需貨櫃數量也相應增加。

## 訂單排至3月 一線工人倍增

他稱，為了支持企業穩定出口，中國集裝箱行業協會近日發布貨櫃產業鏈企業齊

心協力穩外貿促增長的行動倡議，要求貨櫃生產相關企業要繼續提高生產效率，持續挖潛產能，改進工藝設備，增加工人數量，提升工人勞動技能，全力保障新箱訂單盡快交付。

談到中集的貨櫃生產時，黃田化告訴記者，在南方中集的貨櫃廠房，全世界每10個貨櫃就有1個是其製造的。廠裏的貨櫃訂單從今年4至5月份開始就已經恢復增長，目前的訂單已經排到明年3月份。為了趕訂單，一線工人從一班倒變成了兩班倒，廠區內一派忙碌的景象。

中集最近發布的三季度業績報告顯示，期內盈利暴漲逾2,123%。由於歐美進口需求的激增，其在三季度恢復並加大了對新箱的採購力度，三季度集裝箱平均箱價同



■由於大量貨櫃在歐美回不來，許多物流企業為尋找貨櫃發愁。圖為深圳鹽田港堆滿了貨櫃，作業繁忙。

比去年有較大幅度提升，這使得集裝箱行業整體利潤率達到較好水平。相關行業研究機構表示，2020年第二季度貨櫃製造業盈利拐點已現，下半年繼續快速提升，復甦好於預期。

# 二手貨櫃漲價八成仍搶手

從事拉美出口海運業務的深圳市虎航國際貨代總經理張桅表示，由於新貨櫃短缺和價格太高，近期鹽田港和蛇口港附近的二手貨櫃十分吃香，價格上漲了八成。他的公司客戶因找不到櫃子，只得出錢購買二手櫃子將貨運到墨西哥，而且不再運回來了，在當地用於儲藏貨物。

## 市場缺貨 多買亦沒優惠

張桅告訴記者，無論是在鹽田港、蛇口港還是內地其他城市港口，二手貨櫃生意火爆，吸引大量人湧入二手貨櫃交易，但是要想找到滿意的二手櫃比較難，而一些商家將二手櫃平整、補缺口等，便宜一點出售，也同樣吸引一些出口商和物流商。但是在海洋運輸當中經過日曬雨淋，部分出現滲水，幸好裏面有包裝，沒有大的損壞，一些出口商也理解，因而沒有出現大量的索賠糾紛。

記者經過調查了解，近日二手貨櫃的確奇貨可居。在鹽田港附近從事二手貨櫃買賣的深圳市大黃蜂貨櫃服務有限公司周先生告訴記者，現在40呎大櫃價格為23,500元（人民幣，下同），以前僅13,000元，漲幅高達八成，但是仍然找不到合適的貨源。而新櫃則要35,000元，成本太高，因此許多企業選擇二手的。他一個月可賣幾十個二手櫃，由於供不應求，即使有客戶一下買10個，價格也沒有優惠，因為市場非常缺貨。

鐵渣貨櫃公司彭先生介紹，二手櫃用於出口沒有問題，至少可以使用一兩次。現在很多客戶找上門，他一個月可賣50個二手櫃，生意好得不得了，是去年同期的三倍。



張桅