

出货量激增带动运价跳涨 外贸企业接新订单趋谨慎

证券时报记者 张淑贤 陈雨康

中美关税互降两周以来,我国外贸企业前期积压的订单正在加速出运。证券时报记者近日多方调研获悉,5月12日以来美线订舱量持续激增,舱位争夺白热化带动运价非线性上涨。截至目前,5月底的舱位已基本售罄,运价上涨幅度超过40%。

当前集运市场呈现供需博弈态势。货代行业预计,90天内运价只会涨不会跌。而外贸企业则期待,6月运力恢复后运价将有所下调。在运价飙涨当下,一方面,船东紧急调配运力驰援美线,另一方面,部分外贸企业基于不确定性已主动放缓接单节奏。

运价狂飙

5月底美线舱位基本订完

《中美日内瓦经贸会谈联合声明》(以下简称《联合声明》)5月12日发出后,中美航线即迎来爆发式出货潮。德迅是总部位于瑞士的全球最大海运及空运货代公司,该公司大中华区总裁倪晓荣接受证券时报记者采访时表示,《联合声明》发布后,处于观望状态的客户开始出货,短期内拉动了美线市场需求的回归。“目前航运市场舱位需求旺盛,5月底排计划已全部约满,尤其是上海地区货量增长显著”。

从报关机构的反馈来看,订舱量同样呈飙升状态。欣海报关是上海最大的报关公司,该公司副总裁汪敏接受记者采访时表示,5月14日至5月21日,公司美线申报数据环比上涨53%,目前的货量以原有订单和库存为主,外贸出口企业急于出货,订舱量较《联合声明》前提升2至3倍。

“公司4月份美线申报数据同比和环比降幅均超过20%,因此从数据对比来看,《联合声明》后的拉动效果很明显。”汪敏说。

中美关税互降,叠加美国下半年的感恩节、圣诞节等重大节日,三季度是重要的商品订货和发货窗口。中国交通运输协会航运物流分会执行副秘书长、天津乾海国际供应链有限公司总经理蔺宜坤接受记者采访时表示:“美国进口商从5月13日开始大量下单,导致5月底前中国至美国航线出现短暂爆仓。”

订舱量飙升带动运价跳涨。“5月底,美西航线运价约为3500美元/FEU(即40英寸标准集装箱),美东航线约在5000美元/FEU,较月初均已调高了1000美元/FEU。”蔺宜坤说。

主打快提服务的船东报价更高。记者获得的一份报价显示,船期为5月29日和6月2日的舱位报价均为6500美元/FEU,目前尚有舱位。“这家(船东)的优势在于快提,准时开船,到目的港后的6个小时就可提货。”代理该船位的货代人士向记者推荐称,“而一些运价便宜的舱位,在港口拥堵时,存在晚开的可能。”

根据上海航运交易所发布的数据,5月23日,上海港出口至美西和美东基本港市场运价(海运及海运附加费)分别为3275美元/FEU和4284美元/FEU,分别较上期上涨6.0%和5.3%。如以5月9日上海港出口至美西和美东基本港市场运价(海运及海运附加费)2347美元/FEU和3335美元/FEU计算,累计涨幅分别约40%和30%。

美线运价暴涨同样拉高了包括欧洲在内的全球多数航线运价。上海航运交易所数据显示,5月23日,上海港出口至欧洲基本港市场运价(海运及海运附加费)为1317美元/TEU,较上



图虫创意/供图

■ 中美关税大幅松绑后,积压的货物集中释放推动货运需求激增,但此前调减的运力恢复需要过程,市场供需短期失衡。

期上涨14.1%。

运价后续涨还是跌? 货代与货主存分歧

基于美线运力短缺的现象,不少船公司正紧急调整全球运力布局。蔺宜坤向记者透露,南美等航线船队正转投美线,预计6月中美航线运力将大幅回升。

有船企人士向记者透露,公司内部正在调研,以评估是否需要重启美线,“美线运价波动太大,之前运价低时,公司亏钱就退出了美线,目前正在研判运价是否可持续以及是否有必要重启美线”。

“但运力恢复滞后于需求爆发,美东航线往返周期达85天,短期缺口难补。”蔺宜坤说,“预计6月或再涨1000美元/FEU以上,美西航线或达5000美元/FEU,美东航线或突破7000美元/FEU。”

一位不愿具名的券商交运行业分析师也分析,4月中下旬到5月上旬关税大幅加征期间,美线出口确实出现了明显的暂缓或缩减趋势,船东进行了运力的调控以保证载运率,减少对运价的冲击,彼时运价降幅相对有限,“在这过程中,船公司会积极进行跳港和减班,其中跳港方面,小港会多一些,如果有货物出去,会通过集拼的方式转到枢纽大港”。

“中美关税大幅松绑后,积压的货物集中释放推动货运需求激增,但此前调减的运力恢复需要过程,市场供需关系短期失衡。”该券商分析师说,基于积压的货物较大,预计6月依然会对运价有支撑。

一些已开放6月舱位的船东报价较5月底有明显涨幅。“6月上半月的运价已涨至6000美元/FEU以上。”倪晓荣同时预计,虽然6月下旬的情况尚不明朗,但若接下来两周订舱量继续增加,运价将进一步上涨。

货代行业预计运价仍将上涨,但外贸企业却持不同看法,认为运力提升将平抑价格。一家外贸企业负责人向记者表示:“目前运力供小于求,价格上涨得厉害,但6月运力会提升,届时运价应该会回调。”

“运价今年前4个月都是下行的,5月中旬以来暴涨,外贸企业同样身经百战,认为运价涨太快了,不可持续,待运力恢复后运价将有所下降,因此目前呈现观望状态。”蔺宜坤向记者表示。

蔺宜坤坦言,由于存在不少长约价格,美线运费价格并不透明,“市场上存在船东、庄家和贩子,当前的运价确实存在炒作迹象”。

外贸企业以稳健应对不确定性 接新订单趋于谨慎

尽管当前出货热潮汹涌,但外贸企业对新增订单渐持谨慎态度。根据记者与货代以及出口企业的交流,相比对未来运价的博弈,外贸企业更担心90天窗口期后关税的不确定性。

倪晓荣表示,90天的窗口期看似很长,但船公司在短期内未必能迅速补齐运力缺口,尤其是美东航线,一个来回船期周期长达85天左右。因此,企业实际出货时间窗口有限。

“新订单要看对市场的判断。”汪敏分析,外贸企业会判断能否赶在90天内生产出运、高企的运价谁来承担,以及届时美国港口拥堵的情况,“只有时间和运价都可预期时,外贸企业才有积极性,目前两者都具有很大的不确定性,企业要计算成本”。

一位船公司人士也向记者表示:“90天内美国的码头一定会拥堵,如果无法在窗口期内提货清关,货物依然面临关税风险。”

基于链条较长的出口周期,高企的运价、关税的不确定性风险,不少外贸企业目前呈观望态度。“这或许也是目前国内不少港口虽然船舶增多,但尚未达到火爆甚至拥堵的原因。”一位南方港口相关人士向记者表示。

文化IP推动文旅“出圈” 融合创新激活地方经济

证券时报记者 胡华雄

第二十一届中国(深圳)国际文化产业博览会(以下简称“文博会”)日前在深圳举行,全国文旅精品在此集中展示,文化消费、文化IP、文旅融合成重要关注点,文化产业新势力、新消费、新业态“顶流”汇聚。

我国幅员辽阔,风景名胜众多,且各具特色。在辽宁省鞍山市展区,享有“南海八千路,辽宁第一山”“东北明珠”等美誉的千山吸引了不少人的注意,特别是对在炎炎夏日有旅游避暑需求的居民来说,千山是一个不错的避暑胜地。据悉,得益于地形与植被,千山形成了专属的“小气候”,这里的夏季舒爽宜人,是东北著名的避暑胜地,国务院公布的首批“国家级风景名胜区”“国家AAAAA级旅游景区”,2024年成功入选全国首批“避暑消夏好去处”名录。除了千山风景区外,鞍山汤岗子温泉园区是国家AAAA级旅游景区,其温泉水滋养的热矿泥,因具有独特的疗愈功能被誉为“亚洲第一泥”。

据中共鞍山市委宣传部相关负责人介绍,鞍山市是我国著名的老工业基地,除了有厚重

的工业文化外,旅游资源也十分丰富,且别具一格,鞍山将张开怀抱,真诚地欢迎天南地北的游客来到鞍山,感受鞍山之美。

本届文博会,河南中牟新区携中牟艺秀小镇、只有河南·戏剧幻城、电影小镇、海昌海洋公园、方特旅游度假区及绿博园亮相。据悉,2022年至2024年,中牟旅游人次连跨1000万、2000万、3000万三个台阶。

此外,记者发现,一些具有“宝藏”性质的小众旅游目的地亦亮相文博会。比如,在浙江省金华市展区,林栖三十六院、圣门潭博物馆艺术村等就吸引了不少人的目光。在不少旅游达人眼中,这些地方已成为心中热门的“打卡”目的地。

旅游资源是一个地方的名片之一,如果能在此基础上形成文化IP,将有望进一步形成“出圈”效应。

英歌舞近年来已成为广东潮汕地区顶流文化IP。在广东英歌情文化演出有限公司展位上,该公司工作人员向记者介绍,公司出品的《英歌情》是一部以普宁英歌为主题的大型非遗演艺,通过《古潮之火》《守护家园》《安居乐业》《普天同庆》《英歌有情》五个篇章进行生动展现。

来到安徽省展区,迎面而来的则是浓浓的书卷气息,“六尺巷”的古色古韵令人近乎身临其境,“文房四宝”亦悉数呈现,并集结了笔、墨、纸、砚多家老字号企业参展。在安徽省马鞍山市和县展区,相关展品多围绕该县的历史文化IP展开。据该展区工作人员介绍,霸王祠和陋室就是和县的两处知名文化景点,这里面,位于和县乌江镇的霸王祠是为纪念西楚霸王项羽而建,而陋室则是因刘禹锡所作的《陋室铭》而为人所熟知。

由文旅融合带来的文旅消费以及IP经济的形成,对地方经济带动力作用明显,为了推动文化消费和文旅融合,产生更好的社会和经济效益,中国(深圳)综合开发研究院公共经济研究所副所长刘兴贺建议,可结合本地的文化资源优势和文化消费基础,深挖地方文化精神和情感价值,因地制宜地挖掘开发适应多种旅游需求的新业态、新场景;依托数字科技赋能文旅融合发展,强化基础设施以及运营管理的数字化转型,促进数字科技对传统产业的赋能;强化文化传承和文明创造使命,根据自身优势和基础,不断丰富文化的内涵,增强文化自信,面向国际友人,积极发展入境旅游,通过文旅打造对外文化交流的平台,提升文化软实力。

中国—中东欧合作驶入“快车道” 为全球自由贸易体系注入强劲信心

证券时报记者 陈雨康

孟夏时节的宁波舟山港,货轮汽笛轰鸣阵阵,集装箱忙碌流转,第四届中国—中东欧国家博览会暨国际消费品博览会如期开幕。这里,各色商品荟萃,硬核科技同台,多国语言的洽谈声此起彼伏,四天的展期交出了一份惊艳的成绩单:展期进口采购订单达109.8亿元、专业采购商数量1.7万人次、境外采购商约4000人……

自2012年中国—中东欧国家合作机制成立以来,双方经贸合作驶入“快车道”。数据显示,2012年以来,中国与中东欧国家贸易年均增长8.8%,中国自中东欧国家进口年均增长7.4%,均高于同期中国对外贸易增速。2024年中国与中东欧国家双边贸易总值为1422.7亿美元,较上年同期增长6.3%,高于中国进出口整体增速2.5个百分点,展现出蓬勃的势头。

作为世界第二大经济体和最重要的消费市场之一,近年来,中国市场潜能持续释放,不断催生出更多元化的消费需求,消费形态也在创新中不断升级,这为中东欧国家产品进入中国提供了广阔空间。

斯洛伐克国民议会议长莱希表示,在斯洛伐克,由电池制造商吉尔高科、汽车制造商吉利控股集团等中国企业家主导的项目,不仅推动地区发展,还进一步巩固斯洛伐克在欧洲电动出行领域的领先地位。斯洛伐克欢迎中国投资,特别是在创新、研发和新技术领域具有附加值的项目。

“斯洛文尼亚正稳步发展成为欧洲新兴的先进技术研发基地与可持续创新枢纽。”斯洛文尼亚经济、旅游和体育国务秘书弗兰盖日表示,中斯两国在新能源汽车等领域还有广阔的的合作空间,斯洛文尼亚已形成从电池生产到整车组装的完整产业链,欢迎中国企业前去设厂。

宁波淘金数智科技有限公司为本届博览会带来了AI智能空域调度系统等解决方案。该公司总经理黄美云表示,公司产品在中东欧国家拥有广泛的应用前景,包括农田监测等。借助博览会等平台,公司将积极拓展中东欧客户。

这场聚焦中国和中东欧的博览会,今年还实现了“中东欧+”,法国、葡萄牙、荷兰等9个国家的企业光临参展,为更多国际商品和资本进入中国市场提供便利。正如一位埃及采购商所言:“在这里,我看到了中国市场的包容性——不仅欢迎中东欧商品,也为全球企业提供机遇。”当前,全球经济贸易环境刮起阵阵狂风,这场博览会逆风扬起“开放”“合作”风帆,为全球自由贸易体系注入了强劲信心。

<<上接A1版

全生命周期金融服务 助力“硬科技”企业风雨中长跑

“我们自2020年起便深度参与企业成长,了解企业的经营和资产状况,所以在第一时间为企业提供了无抵押贷款支持。”中国银行深圳前海湾支行行长韦方平向记者指出,中国银行深圳市分行推出的“科创贷”为纯信用贷款,不要求提供资产抵押。

作为较早布局人工智能技术并产业化应用的科技企业,深圳晶泰科技有限公司凭借“AI+医疗”技术方案广泛服务于国内外药企、顶尖高校、科研机构的背后,是大量智能实验机器人和智能物流机器人“全年无休”开展化学实验工作并积累实验数据,更离不开前期大量的资金投入。晶泰科技财务总监刘石梅对记者说,公司高速发展过程中得到过多笔信贷支持,比如在2022年中国银行为公司批复了1.5亿元的“科创贷”,有力支持公司日常开支与技术研发。

考虑到科技企业的高成长性,中国银行深圳市分行自主研发的科技企业评估模型,根据企业发明专利、创始团队背景、所获融资情况等因素进行综合评估和评分,并创新推出“科创贷”产品。“我们还为人工智能企业搭建专属快速审批通道,提升对人工智能产业的风险审批主动性。”中国银行深圳市分行风险管理部总经理蔡坤向记者透露。

风雨之下拓展多元化支持

今年以来,外部环境的迅速变化,不同程度传导至各行各业。在风雨之下,科技企业积极寻求更大机遇。

针对国内市场,科技企业纷纷加速自主创新和国产化替代。2025年是业界公认的人形机器人商业化落地元年,“优必选将抓住先发优势,尽快推动人形机器人在各个应用场景落地。”张炬指出,当前是人形机器人企业抢抓市场的关键节点,公司将继续保持较大规模的产品研发投入。他看好并期待更多融资渠道,包括风险投资、债

权投资以及各类股权融资,能支持我国科技企业。

多层次资本市场已经成为科技创新型企业成长的沃土。创业板瞄准“三创四新”,支持战略性新兴产业。科创板坚守“硬科技”定位,服务符合国家战略、突破关键核心技术、市场认可度高的科技创新企业。北交所重点服务创新型中小企业,与沪深市场形成错位发展格局……

近期,债券市场“科技板”正式推出,进一步提升科技创新债券发行效率和融资可得性。中债资信企业与机构部负责人孙静媛指出,支持金融机构发行科技创新债券募集资金,定向用于科技贷款、股权投资等多种途径,有利于破解传统信贷与科创需求的结构性错配问题。

面对外部形势变化,科技企业着力拓展更多海外市场。“我们计划将业务加速拓展至欧洲、中东等地区。”刘石梅向记者透露,晶泰科技在早期以美元融资为主,鉴于美元走势的不确定性,企业希望在海外收购一些好的投资标的,尽可能降低业务风险。

作为“协作机器人第一股”的深圳市越疆科技股份有限公司是一家典型的出海型企业,旗下的协作机器人已销售至全球80多个国家和地区。在全球化背景下,“硬科技”企业拓展海外市场已成为必然趋势,同样要求我国金融机构积极发挥自身优势,为企业出海护航。回顾越疆科技的出海之路,跨境金融服务常伴其左右。如中国银行为越疆科技提供涵盖对外投资登记、汇出资本金及海外子公司开户等一系列服务,助力公司的全球化业务。去年6月,越疆科技在香港申请上市期间,中国银行也为其提供了国际结算、上市公司登记咨询等跨境金融服务。

随着更多企业开拓海外市场,在更多地区开展业务,越疆科技首席财务官王勇建议,中资银行在更多地区积极铺设网点,支持企业扩展海外业务。