



# 中东战火持续延烧中，谁在支撑出海韧性

## 传统海运通道阻塞，以中欧班列为代表的 新兴陆上通道迎来引客“窗口期”



X8020 次中欧班列从义乌西站缓缓开出，前往西班牙马德里。  
新华社发

### “稳定器”

无论是来自海运，还是航空，客户都看中了中欧班列的独特优势——时效确定性

中欧班列尚处于起步阶段，要肩负起全球供应链中“稳定器”和“补充通道”的角色，仍有不小的空间等待被挖掘

本报记者 任俊猛 实习生 王芊一

中东战火延烧至今已一个月有余，全球目光聚焦于霍尔木兹海峡。

霍尔木兹海峡的重启“一推再推”，各种消息满天飞——3月25日，中远海运集团发布消息：即日起恢复东至阿联酋、沙特、科威特、伊拉克等中东国家的新订舱业务（普通箱）。两天后，事态似乎又有反转。3月27日有媒体报道称，滞留于霍尔木兹海峡西侧波斯湾内的中远海运集团旗下两艘2万TEU（标箱）型集装箱船开始穿越海峡回国。但当日，中远海运集团相关负责人回应称，上述消息为假消息，不要信。据媒体最新消息，北京时间3月31日上午，上述两艘集装箱船已顺利通过海峡。

与此同时，相比近期充满不确定性的传统海运通道，越来越多的外贸人选择转投中欧班列。“近期，中欧班列的订舱量有所增长。”一个义乌货代相关负责人判断：即使海峡重开，油价不会马上回调，航线也难以迅速从好望角转回红海区域，海运成本仍会较高，因此对中欧班列而言，“接下来一段时间内，会保持比较大的需求量”。

数据显示，截至3月22日，今年浙江中欧班列累计发送322列，同比增加66列，增幅25.8%。累计发送1.7万标箱，同比增加3621标箱，增幅27%，其中中欧方向增幅达33.6%、中亚方向增幅达20.3%。

中东生变的一月间，传统海上通道暂遇风波，新兴陆上通道保持稳定。如此看，后者要取代前者了吗？无论是航运人、中欧班列从业者还是外贸人都认为，海运与中欧班列并非此消彼长的“替代效应”，而是分别承担主通道与补充通道的“互补关系”。

当下，重新审视长三角出口供应链和出海通道的韧性与安全性，是一个难解却必须直面的问题。

### “不正常”的正常行为

航运业的风险往往写在运费里。为应对潜在风险，加收战争附加费是航运企业通行的做法。中东战事爆发后不久，地中海航运、达飞、马士基等国际航运巨头便纷纷宣布涨价。其中，20英尺的标箱涨价1500—2000美元，40英尺集装箱则涨价3000美元乃至更高。

上海航运交易所发布的数据显示：3月27日，上海港出口至波斯湾基本港市场运价（海运及海运附加费）为3728美元/标箱，较上期上涨12.2%。作为对比，前往更远的欧洲，同期的价格则低了不少，上海港出口至欧洲基本港市场运价（海运及海运附加费）仅为1703美元/标箱。

除了飙升的运费，海上通道的受阻也带来了其他连锁反应。最近，杭州铁路物流中心义乌营业部海铁集装箱班组负责人刘帅发现，中东开战后，由义乌前往宁波港的海铁联运量

也随之大幅减少。

经宁波港出口，是义乌小商品出海的主通道。其中，运往中东市场的货物占比超40%。杭州铁路物流中心义乌营业部营销经理姜志刚提供的一组数据显示，以往从义乌运往宁波港的短驳货物中，海铁联运运量占比约16%；而在冲突发生后，海铁联运运量仅恢复到正常水平的不足20%。显然，从义乌出发前往中东的货，受冲突影响“走不动了”。

当出海路上悲观色彩时，偏偏有人选择反其道而行之。

一片“涨声”中，宁波吉航海运有限公司创始人朱传树却作出承诺：“所有运输途中的货物订单，将不加收任何附加费用。”因为这个承诺，一个内陆的水果罐头商激动地表示，要给朱传树送锦旗。

有同行调侃朱传树“大概是喝多了”，朱传树对此颇为不忿，“不涨价，本来是一个正常的市场行为，大家反而觉得我们不正常了”。真的正常吗？最近一个月，为了从印度蒙德拉港接驳120多个集装箱到迪拜进行中转，这家仅自有7艘小型集装箱船、中东及红海航线占近半数业务量的航运公司已经前后花费了超过30万美元。即便如此仍选择不涨价，无怪乎同行觉得朱传树“喝多了”。

朱传树有自己的生意经：企业立足契约精神，看重长期信誉，在目前国际航路格局下，诚信经营是企业发展的基础。他算了一笔账：霍尔木兹海峡航运受阻，若自己选择涨价，能多挣几百万美元运费。但是，如果全行业都参照这一标准涨价，也就意味着中国外贸人要多付超十亿美元的运费。“外贸企业已经面临较大压力，我们不能再增加其负担。”朱传树说。

那个要给朱传树送锦旗的水果罐头商，产品主要出口中东地区，对时效相对敏感，运费波动承受力则较弱。此前，国际航运巨头已此类货物运费上调至超10000美元/箱，且需多次中转，运输周期长达数月；但是朱传树的承诺，将这笔运费稳定在6000—7000美元/箱，最快一个月送达。

乱局之中，反其道而行之的“逆行者”成了出海的“定盘星”。

### 如何抓住引客“窗口期”

但是，纵使有少数“逆行者”坚持提供确定性，传统海运通道的阻塞已然是既定事实。以中欧班列为代表的新兴陆上通道，迎来引客“窗口期”。一些深耕中东市场的义乌商户明确表示，中东订单接洽和生产不会停，但发货方式将转向中欧班列或其他海运路线。

春江水暖鸭先知。不同的人对于中欧班列的增量来源有着不同的感受——刘帅发现，有些货主为尽快发运货物，甚至将货物“从海运柜里掏出来”，改走中欧班列。“我们现在从早上8点开始作业，一直要干到凌晨2点，才能把当天的车全部装完。”刘帅语气里带着些许疲惫，却又透着自豪，最近每天班列开行保持在三四列。

除了原本走海路的货品转投铁路，部分空运货物也在跟进。义乌货代企业义通欧公司的业务量占义乌开行中欧班列的半数，今年以来，企业的中欧班列订舱量明显有所增长。公司相关部门负责人陈彬认为，增量主要来自空运转来的货物。他解释，受霍尔木兹海峡局势影响，国际油价上涨，空运价格大幅上涨、运力收缩，促使部分原空运客户转向中欧班列。

无论是来自海运，还是航空，客户都看中了中欧班列的独特优势——时效确定性、资金周转速度以及运输安全性，同时，中欧班列还在成本和效率间求得新的平衡。

据姜志刚观察，义乌商户的认知变化，很

有代表性：一方面，他们会考虑资金成本，海运回款慢，占压资金，如今叠加航程不确定性，问题更为突出，相比之下，铁路周转快，可提升资金周转效率；另一方面，则是市场竞争因素，义乌小商品的逻辑简单，比如“哭哭哭”爆火后，面对中东等国买家的求购订单，“谁先到货谁赚钱”，时效直接决定收益。此外，商户的风险意识逐步提升，中东、红海等航线被反复侵扰，让商户意识到通道多元化的重要性。

中欧班列“从无到有、从小到大”的发展，姜志刚见证了全过程。2014年11月18日，首趟中欧班列（义乌—马德里）从义乌启运，当时的货物多为义乌的小商品。“那时候，谁也没想到做那么大。”他不无感慨地说道。

“大”，不仅指运量的提升，也指品类的扩容。一个显著的趋势是：走中欧班列的货物，科技含量越来越高，货值越来越大。义乌海关相关工作人员介绍，班列开通之初，报关货物以小商品为主，如今太阳能光伏板、汽车整车及零配件、智能设备等高货值产品已成主流。

然而，中欧班列这一陆上通道的出现，并非“一路坦途”。去年9月12日零时起，波兰关闭所有通往白俄罗斯的公路和铁路边境口岸，中欧班列暂时停滞。“有几个东欧客户，会倾向使用中欧班列出货。”来自浙江宁波的“老外商人”宁波瑞曼克斯门窗配件有限公司总经理丁言东表示，他们看重班列时效稳定、受地缘冲突影响小的优势，不过由于成本偏高，更多作为短期应急补充，其出货量仅占客户订单约20%。

那段时间，丁言东的生意就因中欧班列配件等货物，丁言东只能采取应急之举——走空运，这些产品又大又重，光是运费就花了约30万元，“货物货值甚至没有运费贵”。

面对此次中东风波，就有中欧班列业内人士直言，中欧班列未能真正抓住这个引客“窗口期”，市场虽有增量，却不及预期。究其原因，

一定程度上，这与中欧班列主要目的地是中亚、欧洲，而不是中东有关。就适用区域来讲，中欧班列更适合远离海洋的地区，位于波斯湾等沿岸的中东显然不在此列，原本开行班次就不多。

但更多是因为中欧班列暴露出的一些问题。比如，中欧班列境外段的价格出现上涨，也让中欧班列在境外运输的议价能力更多被业内所重视；比如，一些地方的中欧班列也在顺应市场情绪，同步涨价，使得企业观望情绪浓厚、转换通道动力不足，未能对出海市场提供足够助力。

### 在不确定中寻找确定性

“外贸人和航运人就是要在不确定中寻找确定性。”朱传树忽然拔高了音量。干了20多年造船、10多年航运的朱传树，看惯了海洋的风浪，同时深知其中的机遇，他坚信“市场会慢慢恢复，趋向正常”。

“即便面临战争，该需要的物资仍然需要。”航运业内人士表示，霍尔木兹海峡一时受阻，市场则会寻找新的航线与转运路径，尽量保障贸易的流动。截至目前，朱传树的公司仍有约3000个集装箱在途，其中30%—40%发往中东及红海区域，尽管面对油价上涨、成本攀升的局面，他依然显得颇为淡定，“上涨的成本在慢慢消化”。

海运具有成本低、运量大等巨大优势，其“主通道”地位难以撼动。但在多式联运企业宁波铁大大供应链管理有限公司总经理邵一峰看来，中欧班列尚处于起步阶段，要肩负起全球供应链中“稳定器”和“补充通道”的角色，仍有不小的空间等待被挖掘。

义乌的货以“杂”闻名，曾在一个集装箱内掏出四十多种品名的货物。这本身也是中欧班列的一项突破：在确保安全、合规的前提下，铁路部门允许拼箱、混装，最大限度利用空间，降低商户成本。

目前，面对不断涌现的新商品，铁路部门正

联合中欧班列平台方、货代等，从“各做各的”到“大家一起做”，不断优化中欧班列的服务。以集装箱内货物的装载、加固问题为例，以往为确保火车行车安全，“箱子装载有问题，就不发了”；如今大不一样，为帮助企业科学装载加固新货种，符合铁路运输要求，刘帅等人不仅曾为一款新型注塑机专门绘制装载示意图，细致到牵引绳加固在哪个部位，“有时还会上门指导加固”。

为更好满足市场需求，深耕中欧班列行业十余年的邵一峰提出了几点建议：一方面，中欧班列应当回归“稳定器”的定位，不盲目追求短期利益，切实将中欧班列打造成国家战略通道、供应链备份通道，更好服务中国企业的对外贸易业务；另一方面，海运价格的波动会通过航交所相关指数反映，中欧班列应尽快建立类似的价格机制，让定价波动更为透明。此外，中欧班列从业者要坚持陆海互补，承认海运的主体地位，把班列定位在补充、备份、应急的角色，共同构建安全韧性的全球物流体系。

确定性来自出海通道的韧性，同样来自一个个具体的外贸人。目前，义乌不少商家正全球寻找新订单、新商机，“哪里有钱赚，就往哪里走”。姜志刚信心十足地表示，有他们在，订单回流只是时间问题。

中东不仅是义乌商人的主战场之一，也是长三角企业出海的重要市场。丁言东的外贸业务中，近四成成就在中东市场。去年11月，他曾到中东的阿联酋、沙特等国，拜访了多家客户，其间还与一位中东客户签下了价值三四百万元人民币的订单，“准备今年大干一场”。一场战争，不仅让订单交付受阻，也让丁言东暂时难见中东老朋友。以往，丁言东在德国参展时，接待的中东客户占比30%—40%，可本次几乎挂零。

“中东是中国外贸很重要的市场。”丁言东一连用了几个“肯定”，战争肯定会过去，市场肯定会重建，那时肯定是个机会，“我们能做的就是等待时机到来”。



一艘货轮停靠在浙江宁波舟山港穿山港区集装箱码头。  
新华社发