

旺季大幅延长 运价冻结能否降温海运

海运费居高不下,我国外贸企业深受影响。9月14日,商务部副部长任鸿斌在国新办发布会上表示,商务部将适时推出针对性强的政策支持举措,加大对中小微外贸企业的帮扶力度。积极支持跨境电商、海外仓、市场采购、离岸贸易等外贸新业态新模式的发展。

此外,一路狂飙的海运价格也或将得到控制。近日,达飞海运等航运巨头纷纷宣布将冻结运价。专家认为:“冻价”从长远来看将对外贸市场发挥稳定剂作用。但有外贸从业者向北京商报记者表示:“一舱难求”是更大的问题;“冻价”能否真的让外贸企业获利还很难说。

运价猛涨6倍

去年以来,海运运费一路大涨。截至9月10日,上海出口集装箱运价指数持续上涨至4568.16点,为去年4月低点的将近6倍。

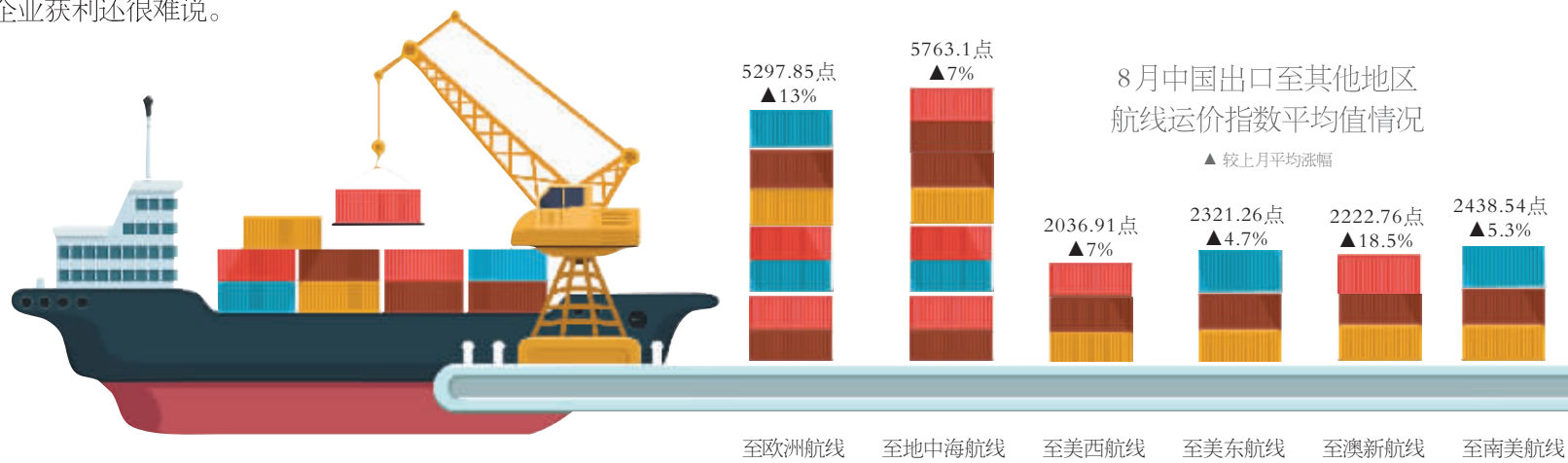
北京商报记者查询国际物流在线平台“运去哪”看到,9月30日从上海运往法国滨海福斯的现舱售价14000美元,库存仅剩1个。

“近期集装箱价格还是一路涨,比如到美国东岸的大箱子已经到了21000美元左右,到美国西岸的一般是15000美元。去年涨价之前的价格大多在3000美元左右,而且现在价格这么高了还是订不到,只能提前2-3个星期订。”一名外贸行业从业者刘洋(化名)告诉北京商报记者。

中信建投近期研报指出,集运超级旺季或将创纪录延长,疫情叠加各类事件影响下目前仍没有任何迹象表明供需关系改善。疫情下各港口对挂靠船只的管控升级,加剧班期的延误和供需矛盾,例如洛杉矶锚地等泊的集装箱船舶数量再次创历史新高。

克拉克森研究服务有限公司9月13日的数据显示,航运业已录得2008年以来最强劲的日收益。

疯狂的运价也引起了监管的重视。近日,中国、美国、欧盟相关部门召开全球航运监管峰会,与会方分析了当前海运行业面临的困难及海运行业受影响的原因,未来采取可能的何种举措可以使海运行业重回正轨。



高价已成必然

“冻价”能否真的发挥作用?在刘洋看来,目前来说“一舱难求”是更大的问题。

“比如说达飞,它给的报价其实是远远低于市场价,到欧洲的话小柜子报价不到8000美元,但就是订不到。跟你说舱位放不放的下来无法确定,等到能确定的时候又涨价了。即使真的冻价了,那也还是没有办法订到冻价的舱位,等起来遥遥无期。更何况这其中还有很多货代的费用。”刘洋向北京商报记者透露。

对于外贸企业来说:“运费高于货值”的问题逐渐凸显。任鸿斌在发布会上谈到,近期调查显示,中小外贸企业经营压力不断加大。海运运费居高不下是一个因素,造成了“有单不敢接、有单不敢做”的情况。

“外贸基本都是国外客人付运费,但现在很多运费已经高于货值了,国外销售的价格上涨,还订不到舱位。久而久之,外贸公司的货出不去,外贸加工厂的货也发不出去,导致货物积压,仓库放不下,就只能减少生产了。”刘洋解释称。

IPG中国首席经济学家柏文喜认为,航运价格的持续无限走高必然会对航运本身及其涉及的产业链造成打击和损害,过高的涨幅可能会引发世界产业格局、产业链与价值链的重构与迭代,从而对航运业造成不可逆的损害。

白明认为,冻价确实有助于减少我国外贸企业的不确定性,但是增加了高价的不确定性。“把这个价格定在了高位,而不是我们最希望的回落到合理水平。不过至少是稳定的高位了。所以对于外贸企业来说,还要增强我们产品的竞争力,克服这样的涨价压力。”

替代性业务快速发展

实际上,除了寄望于海运价格趋稳,政府、地方和外贸企业自身也都正努力破局。

任鸿斌在发布会上表示,下一步,商务部将密切跟踪研判国际市场形势变化,密切关注市场主体发展动态,做好政策储备,增强外贸抗风险能力,保持外贸跨周期平稳运行。

同时,适时推出针对性强的政策支持举措,加大对中小微外贸企业的帮扶力度,积极支持跨境电商、海外仓、市场采购、离岸贸易等外贸新业态新模式的发展。

数据显示,2020年跨境电商进出口规模达1.69万亿元,同比增长31.1%;海外仓数量1800个,面积1200万平方米,分别增长80%和50%。

在海运逐渐失去原本的低价光环后,中欧班列在这一年快速发展。据满洲里海关统计,今年8月,经满洲里铁路口岸进出境的中欧班列各项指标再创今年新高,全国首列“铁路快通”中欧班列也于近日自新疆阿拉山口驶出。

发展“海铁联运”则是另一种渠道。如位于浙江湖州的长兴宝钛物流的主要业务就是海铁联运代理。公司业务销售林阳告诉北京商报记者:“比如从湖州到宁波北仑港,通过海铁联运的方式能够直接开进港区,不需要管开港时间,也能更优先地上船。”

同时,浙江省也搭建了国际集装箱“一站式”场景应用。“企业在填报‘订单+清单’时,系统将一并上报接下来几个月的舱箱需求,让原本企业碎片化的舱箱需求实现了集成。之后,这些数据将通过省海港集团,集中反馈到各大船用公司,并配合相应的激励政策,有助于引导更多集装箱聚集。”浙江省商务厅副厅长胡真舫此前向北京商报记者介绍。

北京商报记者 陶凤 王晨婷

X 西街观察 Xijie observation

李宁划了一道口子

杨月涵

运动鞋“咬人”闹祸,李宁走上风口浪尖。

“第一局打的时候鞋前面不知道怎么了,有个像钢丝还是线一样的东西把我的脚划开了。”在近日的全运会比赛中,羽毛球运动员陈雨菲因穿着李宁羽毛球鞋导致右脚脚趾被划伤。对此,李宁表示,进一步跟进伤势和情况。但直到目前,李宁依然没能给出一个详细的解释。

事件之所以引发广泛关注,一方面在于运动员身上的装备出了问题,比赛掉链子,无异于“神助攻”变成“猪队友”。另一方面也在于,艰难新生的李宁,乘着国货崛起的风,却在质量上干了伤人感情的事。

有人在崩塌,有人在重塑。过去几年,伴随着新一代消费群体的崛起与消费观念的改变,洋品牌祛魅,躺赢的局面成为历史。以李宁回归为起点,以安踏线上销量首超耐克、阿迪为高光时刻,又以鸿星尔克迸发的国货之光,浮浮沉沉的几年后,国产运动品牌陆续新生。

天时地利人和。市场机遇、民族情绪、品牌崛起,各种力量交织给到好处。消费升级的大潮之下,国产运动品牌随之升级,高质量和高性价比成为新标签。

打江山不易,守江山更难。李宁产品这次翻车,被舆论形容为遇上了“技术危机”,甚至有人说品牌急需补上产品课。

而不少媒体在相关报道中,都将李宁这次翻车与重营销轻研发联

系起来。今年8月,李宁公布了上半年财报。无论是营收还是净利润,都实现了井喷式增长。但与之形成对比的是,李宁的研发及产品开发生支占比从未超过3%。

虽然任何品牌都难免有瑕疵,但严把质量关是把风险系数降至最低,把安全系数无限提高。对于日渐走红的国产运动品牌而言,这才是出圈后真正的考验。

质量是品牌的安身立命之本,一时的崛起,不是真正的崛起。长红的密码在于良性循环,营销重要,但不能只靠营销。原创设计、技术创新、质量把控、品牌营销环环相扣,任何一环出了问题都容易翻车。在这之间,生产厂家、经销商、品牌商,任何一方或许都无法置身事外。

陈雨菲的鞋划出了一道口子,从这个口子里,更多问题应该被重新审视。业绩上涨之外,国产运动品牌在“国货替代”的热潮里,时而走上了问题重重的老路。

炒鞋,便是其中之一。社交媒体发酵,各路资本跟风,让部分限量产品有了溢价的空间,于是以李宁、安踏为代表的国产鞋一度遭遇爆炒,在消费者眼里演变为一场场错付的闹剧。

正如新华社点名,诚信经营童叟无欺始终是企业应当遵循的发展正道,借机偷奸耍滑坑蒙拐骗终究只会害人害己。胜利来之不易,更要珍惜自己的羽毛。无论是质量还是诚信经营,都是题中之义。

燃料电池研发加速 北京氢能产业破题

继《北京市氢能产业发展实施方案(2021-2025年)》(以下简称《实施方案》)和《北京市“十四五”时期高精尖产业发展规划》(以下简称《发展规划》)后,9月14日,北京市经信局又对北京未来五年氢能发展方向和重点工作做了进一步介绍。据悉,我国将加快氢燃料电池研发,提供充足氢能供给,以冬奥会筹办和京津冀燃料电池汽车示范城市群建设为牵引,推进氢能基础设施建设,并打造绿色智慧能源产业集群。

加快氢能多场景应用

在大兴氢能产业园区院内,一辆绿色的大巴车似乎与日常公路上所见的车辆并无两样。但其实,其内部构造和性能却完全不同,这是一辆为北京冬奥会提供的氢能大巴车。

福田欧辉燃料电池系统工程师王枫介绍,这辆车具备全气候、全工况零排放、无污染的特点,车内有6瓶组166升的氢气瓶组,充气15分钟左右能跑大约500公里,约有212辆车将服务于北京冬奥会。

“冬奥会环境温度比较低,整车在耐受了低温环境下的存储和启动才能够保证正常运行,因此必须攻克-30℃以下的启动以及-40℃的储能,通过采用耐高寒的动力电池,给整车进行能量供给。”王枫说。

冬奥会筹办是氢能产业应用的重要场景之一。北京市经信局材料处副处长冷少林介绍《实施方案》提出以冬奥会筹办和京津冀燃料电池汽车示范城市群建设为牵引,推进氢能基础设施建设,推动建设京津冀燃料电池汽车示范专线。围绕“区域性综合示范”“分布式能源示范”和“氢能工业车辆示范”,开展绿色氢能全场景示范应用,加快氢能在交通、发电、供能、工业等多领域全场景示范推广应用,带动全产业链技术进步与产业规模化、商业化发展。

“京津冀三地已具备氢能全产业链发展的基础条件,产业跨区域、集群化的协同发展

势在必行。”冷少林说,具体分工上,北京聚焦氢能关键核心技术攻关和终端应用,打造氢能科技创新引领区;天津发挥行业标准制定和检验检测服务能力,打造氢能示范服务先行区;河北立足氢源供给优势,打造氢能产业供给核心区。统筹推进京津冀区域氢能供应、整车制造和应用示范,实现氢能制、储、运、加、用全产业链布局。

燃料电池、加氢站打基础

氢燃料汽车市场化推广离不开燃料电池的研发应用和加氢站的建设。今年8月,包括北京市大兴区等7个区在内的城市、地区获批为国家首批京津冀燃料电池汽车示范城市群,将围绕“车用在哪、氢从哪来、技术如何突破、产业如何持续发展”四大关键问题开展燃料电池汽车示范应用。

在氢燃料电池研发应用上,北京市经信局汽车处处长侯颖介绍,北京聚合北汽福田、亿华通、国电投等优质企业资源,按照市场化模式构建政府引导、企业主导、社会参与的创新体系,以实际应用场景为导向开展核心技术攻关,聚焦突破整车、电堆、膜电极、质子交换膜等关键环节,在示范期内率先实现自主化燃料电池发动机系统商业化应用,实现燃料电池发动机系统从基础材料到关键部件100%国产化替代,产业链整体技术水平达到国际领先。

氢燃料汽车如何走入寻常百姓家?丰田汽车(中国)投资有限公司事业企划部项目总

监横井孝典表示:“最重要的是加强基础设施,中国在加氢设备上的数量还是远远不够的,到目前为止全国大概有100多座加氢站,但加油站已经有10万个以上了。如果想普及氢能乘用车,最大的困难就是加氢的基础设施。”

为保障氢能供给,侯颖表示,北京遵循“就近供应、自产自用”原则,采取“择优组合、区域互补”策略,利用工业副产氢、可再生能源制氢等多元化方式,为示范城市群提供充足、稳定、绿色的氢源。结合实际应用场景和车站相伴随原则,合理布局加氢站等基础设施,形成相对完善、稳定、高效的运输网络。通过技术创新和规模化生产等多种措施,降低氢气制储运加环节的综合成本。

寻求产业集群式发展

事实上,氢能产业正是北京高精尖产业发展规划中的重要部分。在《发展规划》中,特别提到以氢能全链条创新突破,推进新能源技术装备产业化,打造绿色智慧能源产业集群。

具体到大兴区,要做好哪些工作呢?大兴区经信局副局长陈红表示,大兴区通过产业组团发展的模式,带动产业协同创新,重点发展生物医药产业,培育壮大氢能和商业航天战略新兴产业,积极构建新国门高精尖产业体系。紧盯双碳战略目标,牵头京津冀燃料电池汽车示范城市群建设,打造引领全球的大兴国际氢能示范区。

除了氢能产业,“十四五”时期,北京还将构建“2441”高精尖产业新体系。经过前期的创新积累和产业孕育,北京市高精尖产业发展逐步进入创新自主化的攻坚期,产业集群化的发力期和数字智能化的进阶期。北京市经信局总工程师彭雪海介绍,北京力争到2025年形成4-5个万亿级和一批千亿级产业集群,掌握关键核心技术,产业技术体系完备、大中小企业融通发展、处于国际国内领先地位的创新型产业集群。北京商报记者 陶凤 吕银玲