

红海危机持续,“一箱难求”重现?

始于2023年12月的胡塞武装连续袭击红海水域船只事件至今仍在持续发酵,且仍未有迹象表明该局势短期内会有所缓解。对此,德国物流巨头DHL首席执行官Tobias Meyer近期发出警告称,胡塞武装在红海的袭击对全球贸易造成的持续干扰,可能会在未来几周内导致亚洲的集装箱面临短缺。

当前是否已经出现空箱短缺?各市场主体对此有何应对?记者采访业内人士了解到,目前暂未出现明显的缺箱情况,但红海危机倘若持续下去,未来的空箱供应或将吃紧。

集装箱供需平衡或将被打破

“我们暂时没有感受到明显的缺箱,暂时还是够用的。”简易供应链执行董事夏浩飞告诉记者,据他观察,业内目前还没遇到集装箱特别紧缺的情况,只是差不多接近了供需平衡。

记者从多位供应链、货代行业的业内人士处得到一样的答案,只不过,这是业内基于红海危机大概持续三五个月的预期所做出的判断。业内人士普遍认为,倘若危机持续较长时间甚至长达一年,包括集装箱在内的物流资源的供需平衡或将被打破,其他的不确定性因素也会随之增加。

专注欧洲跨境物流的新丰达跨境销售总监梁军也对记者表示,中远、长荣等大型船公司的集装箱供应目前是足够的,“今年出口外贸整体不太好,所以箱子还是供过于求的,但问题是不知道红海危机持续多久,如果周期很长,肯定有一天会缺的。”

值得注意的是,根据德国物流巨头DHL预测,按照以往的经验,当出现集装箱空缺的情况时,亚洲港口往往是“重灾区”。业内人士认为,这是因为亚洲地区长期是外贸出口大区,对空箱的需求量大,全球空箱大部分也回流到亚洲。

羽绒服价格差异背后的产业之问

这个冬天,羽绒服热度居高不下,“国产羽绒服价格上千”“羽绒服涨价把市场让给了军大衣”“上海部分品牌羽绒服卖断货”等话题纷纷登上热搜,并引出“羽绒服高定价是否合理”“买军大衣不买羽绒服是因为消费降级”等新话题。

对此,记者去生产一线看了看,最初只是想寻找“百元羽绒服与千元羽绒服有什么差别”的答案,没想到,生产线的回答不止于此。



700元和7000元,区别是什么?

温度虽在零下,浙江省平湖经济开发区里,却在做最热的生意。

在浙江迈豪登公司,数条生产线同时开工。有的在做颜色鲜艳的童装,那是供应给俄罗斯客户的;有的在做裁剪大方的鹅绒服,那是某电商平台的定制款。打样间同样忙碌,有过去订单的样品,也有即将规模化生产的新款,其中不乏市场售价数千元的潮牌。

负责人徐宇嘉身上的羽绒服,是自家工厂生产的电商合作款,促销时售价不到700元。

那么,几百元的产品与几千元的产品,差别在哪里?

“同样的原料、同样的流水线、同样的工人,你觉得差别在哪呢?”徐宇嘉反问。

在生产端,羽绒服的各种原料成本相对透明。核心原料是羽绒,不同品质、等级的羽绒在市场上明码标价,根据每件羽绒服的充绒量折算,能得到基本成本。例如,绒子含量50%的普通鹅绒,今年原料价在每吨35万元左右;绒子含量95%的西伯利亚鹅绒,原料价达到每吨105万元。以一件充绒量200克的羽绒服为例,羽绒的原料差价大约140元。

面料好坏也很重要。近年来,消费者对羽绒服的防雨防风等功能提出了要求,出现了各种功能性面料。不同等级、不同供应商的报价同样透明,从而带来一定的成本差异。

但在市场上,对比不同品牌不同价格的羽绒服,会发现它们的原材料似乎差不多,功能也类似,但为什么价格差异不小呢?

在从业者看来,最直接的答案是品牌溢价。

一方面,高价羽绒服的设计成本和营销成本都不低,各种渠道的宣发、代言人、活动等,成本远高于普通品牌。

另一方面,高价羽绒服可能对应更高的人工成本。在生产端,虽然每个工人的生产效率基本一致,但订单数量、工艺复杂程度等会影响人工成本和企业利润。部分奢侈品牌品牌的羽绒服,一个工人得花两天半的时间才能完成1件。

为何会有这样的区别呢?“举个例子,同样是衣服上的一道压条,平价羽绒服采用直线设计,而大牌羽绒服使用曲线设计,工人得花成倍的时间才能做完。不过,弯曲的压条在提升服装功能上的作用是有限的,从另一个角度来说,它能体现品牌的设计感和工艺性。”有从业者透露。

温度虽在零下,浙江省平湖经济开发区里,却在做最热的生意。

在浙江迈豪登公司,数条生产线同时开工。有的在做颜色鲜艳的童装,那是供应给俄罗斯客户的;有的在做裁剪大方的鹅绒服,那是某电商平台的定制款。打样间同样忙碌,有过去订单的样品,也有即将规模化生产的新款,其中不乏市场售价数千元的潮牌。

负责人徐宇嘉身上的羽绒服,是自家工厂生产的电商合作款,促销时售价不到700元。

那么,几百元的产品与几千元的产品,差别在哪里?

“同样的原料、同样的流水线、同样的工人,你觉得差别在哪呢?”徐宇嘉反问。

在生产端,羽绒服的各种原料成本相对透明。核心原料是羽绒,不同品质、等级的羽绒在市场上明码标价,根据每件羽绒服的充绒量折算,能得到基本成本。例如,绒子含量50%的普通鹅绒,今年原料价在每吨35万元左右;绒子含量95%的西伯利亚鹅绒,原料价达到每吨105万元。以一件充绒量200克的羽绒服为例,羽绒的原料差价大约140元。

面料好坏也很重要。近年来,消费者对羽绒服的防雨防风等功能提出了要求,出现了各种功能性面料。不同等级、不同供应商的报价同样透明,从而带来一定的成本差异。

但在市场上,对比不同品牌不同价格的羽绒服,会发现它们的原材料似乎差不多,功能也类似,但为什么价格差异不小呢?

在从业者看来,最直接的答案是品牌溢价。

一方面,高价羽绒服的设计成本和营销成本都不低,各种渠道的宣发、代言人、活动等,成本远高于普通品牌。

另一方面,高价羽绒服可能对应更高的人工成本。在生产端,虽然每个工人的生产效率基本一致,但订单数量、工艺复杂程度等会影响人工成本和企业利润。部分奢侈品牌品牌的羽绒服,一个工人得花两天半的时间才能完成1件。

为何会有这样的区别呢?“举个例子,同样是衣服上的一道压条,平价羽绒服采用直线设计,而大牌羽绒服使用曲线设计,工人得花成倍的时间才能做完。不过,弯曲的压条在提升服装功能上的作用是有限的,从另一个角度来说,它能体现品牌的设计感和工艺性。”有从业者透露。

这个冬天,羽绒服热度居高不下,“国产羽绒服价格上千”“羽绒服涨价把市场让给了军大衣”“上海部分品牌羽绒服卖断货”等话题纷纷登上热搜,并引出“羽绒服高定价是否合理”“买军大衣不买羽绒服是因为消费降级”等新话题。

对此,记者去生产一线看了看,最初只是想寻找“百元羽绒服与千元羽绒服有什么差别”的答案,没想到,生产线的回答不止于此。

对此,上海交通大学安泰经济与管理学院副教授、行业研究院航运业团队负责人、上海航运50人发展研究中心执行秘书长赵一飞认为,与疫情期间集装箱紧张逻辑不同的是,2021年下半年出口猛增,但从过去一年外贸形势来看,出口量没有之前那么大了。

此外,受访的多位业内人士都指出,疫情期间为缓解集装箱紧缺,国内曾一度加大集装箱的供给量。“2021年时,大型集装箱公司共计制造了200万TEU(标准箱)集装箱,目前还有剩余的。”夏浩飞表示。

但不可否认的是,2023年以来,远东地区尤其是中国各港口的空箱数量较此前减少,原因除了受红海危机影响之外,还有巴拿马运河干涸所致。“巴拿马运河干涸问题,使得原来堆存在远东地区的空箱,又流回了美国各港口。”赵一飞表示。

航运咨询机构Vespucci Maritime的数据显示,在春节之前,抵达亚洲港口的集装箱箱量预计将比以往减少78万TEU。

尽管目前缺箱问题不突出,但业内人士也指出,仍需观察1月底至2月初这段时间的情况。“各工厂都在赶订单准备年货,所以在1月底到2月初

的发货量会比较大,不排除会出现短暂吃紧的可能,过了这段时间应该就恢复正常了。”梁军表示。

货代提前订舱,船司正加速空箱回流

对于潜在的空箱供应吃紧,船公司和货代公司已开始未雨绸缪。

业内人士预计,为应对空箱可能吃紧问题,不排除部分货代公司会先多订一些箱子,进而卖给二级、三级代理,“如果中欧班列运力增加,也会抢占空箱市场。”梁军表示。此外,记者了解到,一些货代公司也正为客户调整方案,提前订舱。

船公司方面,也纷纷调整并缩短用箱周期,还有一些船公司正加快回流空箱的速度,避免亚洲始发港的空箱短缺。

去年年底,中集集团在互动平台表示,短期来看,红海局势使得红海航线出现延误和改道,将使航距拉长和运输时间延长。理论上,此次事件大概率会增加对集装箱运输的使用需求。此外,2023年第三季度以来,集装箱制造呈现逐步回暖趋势,红海局势如何发展并不影响复苏趋势,但可能会对集装箱的需求带来短期波动。集团会密切关注相关进展,灵活调整市场策略。

事实上,受2023年整个外贸不景气影响,远东和欧洲至北美航线的集装箱运输需求下降,这从各大航公司和货代公司的业绩可见一斑。比如,赫伯罗特(Hapag-Lloyd)航运公司公布的2023年上半年财务业绩显示,运输量同比下降了3.4%,平均运费下降至1761美元/TEU(2022年上半年为2855美元/TEU),这也成了收入下降的主要原因。此外,马士基的2023年第二季度业绩也显示,受到持续的库存调整、疲软的消费者需求以及低利率的影响,

的发货量会比较大,不排除会出现短暂吃紧的可能,过了这段时间应该就恢复正常了。”梁军表示。

对于潜在的空箱供应吃紧,船公司和货代公司已开始未雨绸缪。

业内人士预计,为应对空箱可能吃紧问题,不排除部分货代公司会先多订一些箱子,进而卖给二级、三级代理,“如果中欧班列运力增加,也会抢占空箱市场。”梁军表示。此外,记者了解到,一些货代公司也正为客户调整方案,提前订舱。

船公司方面,也纷纷调整并缩短用箱周期,还有一些船公司正加快回流空箱的速度,避免亚洲始发港的空箱短缺。

去年年底,中集集团在互动平台表示,短期来看,红海局势使得红海航线出现延误和改道,将使航距拉长和运输时间延长。理论上,此次事件大概率会增加对集装箱运输的使用需求。此外,2023年第三季度以来,集装箱制造呈现逐步回暖趋势,红海局势如何发展并不影响复苏趋势,但可能会对集装箱的需求带来短期波动。集团会密切关注相关进展,灵活调整市场策略。

事实上,受2023年整个外贸不景气影响,远东和欧洲至北美航线的集装箱运输需求下降,这从各大航公司和货代公司的业绩可见一斑。比如,赫伯罗特(Hapag-Lloyd)航运公司公布的2023年上半年财务业绩显示,运输量同比下降了3.4%,平均运费下降至1761美元/TEU(2022年上半年为2855美元/TEU),这也成了收入下降的主要原因。此外,马士基的2023年第二季度业绩也显示,受到持续的库存调整、疲软的消费

者需求以及低利率的影响,的发货量会比较大,不排除会出现短暂吃紧的可能,过了这段时间应该就恢复正常了。”梁军表示。

对于潜在的空箱供应吃紧,船公司和货代公司已开始未雨绸缪。

业内人士预计,为应对空箱可能吃紧问题,不排除部分货代公司会先多订一些箱子,进而卖给二级、三级代理,“如果中欧班列运力增加,也会抢占空箱市场。”梁军表示。此外,记者了解到,一些货代公司也正为客户调整方案,提前订舱。

船公司方面,也纷纷调整并缩短用箱周期,还有一些船公司正加快回流空箱的速度,避免亚洲始发港的空箱短缺。

去年年底,中集集团在互动平台表示,短期来看,红海局势使得红海航线出现延误和改道,将使航距拉长和运输时间延长。理论上,此次事件大概率会增加对集装箱运输的使用需求。此外,2023年第三季度以来,集装箱制造呈现逐步回暖趋势,红海局势如何发展并不影响复苏趋势,但可能会对集装箱的需求带来短期波动。集团会密切关注相关进展,灵活调整市场策略。

事实上,受2023年整个外贸不景气影响,远东和欧洲至北美航线的集装箱运输需求下降,这从各大航公司和货代公司的业绩可见一斑。比如,赫伯罗特(Hapag-Lloyd)航运公司公布的2023年上半年财务业绩显示,运输量同比下降了3.4%,平均运费下降至1761美元/TEU(2022年上半年为2855美元/TEU),这也成了收入下降的主要原因。此外,马士基的2023年第二季度业绩也显示,受到持续的库存调整、疲软

的消费者需求以及低利率的影响,的发货量会比较大,不排除会出现短暂吃紧的可能,过了这段时间应该就恢复正常了。”梁军表示。

对于潜在的空箱供应吃紧,船公司和货代公司已开始未雨绸缪。

业内人士预计,为应对空箱可能吃紧问题,不排除部分货代公司会先多订一些箱子,进而卖给二级、三级代理,“如果中欧班列运力增加,也会抢占空箱市场。”梁军表示。此外,记者了解到,一些货代公司也正为客户调整方案,提前订舱。

船公司方面,也纷纷调整并缩短用箱周期,还有一些船公司正加快回流空箱的速度,避免亚洲始发港的空箱短缺。

去年年底,中集集团在互动平台表示,短期来看,红海局势使得红海航线出现延误和改道,将使航距拉长和运输时间延长。理论上,此次事件大概率会增加对集装箱运输的使用需求。此外,2023年第三季度以来,集装箱制造呈现逐步回暖趋势,红海局势如何发展并不影响复苏趋势,但可能会对集装箱的需求带来短期波动。集团会密切关注相关进展,灵活调整市场策略。

事实上,受2023年整个外贸不景气影响,远东和欧洲至北美航线的集装箱运输需求下降,这从各大航公司和货代公司的业绩可见一斑。比如,赫伯罗特(Hapag-Lloyd)航运公司公布的2023年上半年财务业绩显示,运输量同比下降了3.4%,平均运费下降至1761美元/TEU(2022年上半年为2855美元/TEU),这也成了收入下降的主要原因。此外,马士基的2023年第二季度业绩也显示,受到持续的库存调整、疲软

的消费者需求以及低利率的影响,的发货量会比较大,不排除会出现短暂吃紧的可能,过了这段时间应该就恢复正常了。”梁军表示。

对于潜在的空箱供应吃紧,船公司和货代公司已开始未雨绸缪。

业内人士预计,为应对空箱可能吃紧问题,不排除部分货代公司会先多订一些箱子,进而卖给二级、三级代理,“如果中欧班列运力增加,也会抢占空箱市场。”梁军表示。此外,记者了解到,一些货代公司也正为客户调整方案,提前订舱。

船公司方面,也纷纷调整并缩短用箱周期,还有一些船公司正加快回流空箱的速度,避免亚洲始发港的空箱短缺。

公司物流与服务部门的销量有所下降。此外,由于运价和装载量的下降,马士基的海洋收入从174亿美元降至87亿美元。

货代行业也同样受到了冲击,海运货代公司德迅(Kuehne+Nagel)发布的财报数据显示,2023年上半年,其营收同比下降了38.3%,EBIT(年息税前利润)同比下降了48.3%。此外,全球第三大海运货代和第二大空运货代DHL集团的营收同比下降了16.4%,EBIT同比下降了27.2%。

基于过去一年跨境物流行业经营惨淡,业内人士认为,如今龙头船公司和货代公司纷纷发布物流资源紧缺和涨价预期,不排除是借此次红海危机契机谋划涨价,弥补过去的亏损。

“据说2月份要涨到1万美元一个柜子了,这就等于回到了疫情期间的价格。”梁军告诉记者。

眼下无论是缺箱还是涨价,都是看得见的影 响,而倘若红海危机持续发酵且维持较长时间,则不仅仅打击海运行业,更是对全球供应链的稳定带来较大冲击。“由于船只绕行非洲的航线较长,可能需要在南非建补给站,需要跟当地政府沟通协商,涉及到费用等许多不可控的问题,这就会延长整个供应链条和增加复杂性。”梁军表示。

马士基CEO柯文胜在接受外媒采访时警告,如果不解决红海停航绕行的问题,船只很快就会错位,会威胁到全球的物流供应链。

如何应对此次危机事件带来的不确定性,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表示,所有的市场参与主体都必须为此准备足够的库存和交付周期,这将使原材料成本增加,进而给企业带来一定的资金压力,企业需对此做好预期。

来源:证券时报网 卓咏/文

餐饮预订爆棚 年夜饭添“私厨”赛道

半成品菜依然是除夕餐桌上的重头戏,可以满足不出门堂食的消费者的需求。目前,生鲜平台、各大电商、商超、餐饮门店都陆续开卖龙年春节预制菜。龙年春节的脚步越来越近,年夜饭包间预订已近满员。记者了解到,除了餐饮业,线上线下的零售企业也盯上了“年夜饭”这门生意。

年夜饭预订火热

美团、大众点评数据显示,截至1月5日,最近一周北京地区上线“年夜饭”主题团购套餐的餐饮商户数周环比增长超70%,相关订单量增长超112%。“我们去年12月份开始年夜饭预热,刚推出来就快约满了。”一家连锁餐厅负责人表示,这家餐厅有约30个包间,目前还有两个小桌包间有空位。

“三十晚上和初一晚上都没有了,不过我们大厅的大桌还有两桌,可以给您拉个屏风。”市民赵先生在咨询了一家位于北京市西城区黄寺的新京菜餐厅后,得到了这样的答复。

赵先生告诉记者,他已经联系了七八家餐厅,结果三十晚上的包间还是没订上。“感觉今年各个餐厅的包间还挺紧张,我家人又多,更不好找了。”

记者连续咨询了20多家餐厅,除了部分表示需要现场付订金预订的餐厅外,其余可以电话预约的餐厅包间均已订满。甚至一些非传统年夜饭餐厅,比如火锅店都已有包间“已订完”的情况。海底捞北京万丰桥店店长胡婷婷表示,年夜饭预订主要以家庭聚餐为主,包间需求较大。

“半成品”销售火爆

订不到餐厅年夜饭的消费者中,很多都选择了自己动手。“我预订了一套年夜饭套餐礼盒,一共四凉八热12个菜,加热一下就能吃,年夜饭既不用出去挤,也不用忙活好几天。”市民徐女士表示。

线上线下的商家也瞄准了这门生意。29.9元系列的眉州东坡毛血旺、火宫殿粉蒸肉、眉州东坡豉香扣肉,39.9元的西贝大盘鸡、陶陶居胡椒猪肚鸡、麻六记馋嘴牛蛙……;沃尔玛相关负责人对记者表示,该卖场与24家餐饮企业的29个餐饮品牌合作,为春节餐桌打造了“名厨家宴”“名厨菜肴”“名厨名点”“名厨宵夜”等系列。

除了传统年夜饭菜肴,山姆推出了黄焖甲鱼等新春地方大菜;叮咚买菜也有“帝王蟹三吃”、蒜蓉粉丝/芝士焗波士顿龙虾等大海鲜预制菜;盒马上架了金汤鲍鱼花胶鸡、港式佛跳墙等。

线下也有多家餐厅推出了自己的现炒套餐,顾客只需要按照约定的时间到店取餐或配送即可。

“私厨上门”成新选择

除了自己做,部分人还选择了请人上门。记者发现,社交平台上出现了许多带有私人订制标签的私厨上门服务。服务内容涵盖前期所有洗、切、配、烹饪,厨师菜品做好后会把厨房收拾好,带走厨房垃圾等等。

记者了解到,海底捞社区营运日前上线了两款春节限定套餐,分别是龙凤呈祥套餐和龙行龘龘套餐,可供5—8人亲友聚会。海底捞社区运营旗下的“欢乐宴”采用“单人单锅”形式,每一位食客都可独享自己喜爱的锅底,“欢乐宴”还可选择画糖画、写春联、挂灯笼、龘糖葫芦等互动服务,让食客们提前感受到春节的仪式感。

据《北京青年报》 曹子健/文

是消费降级,还是消费升级?

数百元一件的羽绒服,相比数十元一件的军

据《解放日报》 任翀/文