

2020年中国产业“压力测试”之航运篇

航运业迎“火爆”行情 “疯狂的箱子”一天一个价

■本报记者 矫月 施露 向炎涛 刘会玲

2020年的航运业可以说一半是冬天一半是夏天。

受疫情影响，上半年中国出口下滑，航运业遇冷，提前“过冬”。到了下半年，备受冷落的航运业直接步入“盛夏”。随着中国疫情稳定，经济逐步复苏，各国货物都从中国港口中转，一时间，中国航运业呈现出火热繁忙景象。

“现在的集装箱太难订了！”《证券日报》记者在上海市的港口可以看到来来往往运输集装箱的车辆，一位不愿具名的外贸人士向记者表示：“目前，想要预定一个集装箱，价格可以说是一天一个价，不仅如此，即使订到了集装箱，也要发愁船舱有没有位置。”

“上海、宁波、深圳这几个大港都属于世界大港，2018、2019年上海港集装箱吞吐量都是稳居第一，最近集运市场火爆，很多箱子出去了都回不来。”南方某港口上市公司人士对《证券日报》记者评价道。

对此，上海添惠国际物流有限公司董事长柳旺向《证券日报》记者说：“现在集装箱运输价格一直在涨，由于航运公司船少，经常停航，缺箱子这种情况是普遍存在的，即使涨价也不能从根本上解决缺箱子的问题。”

一天一个价 “箱子”也疯狂

“近10年以来最夸张的时候。”谈及目前的航运业，从事外贸行业的谢女士对《证券日报》记者如是说。谢女士主要负责广州南沙港和深圳港的货运，她告诉记者，以一个40英尺集装箱为例，去年这个时候去中东运费最高为3000美元左右。现在差不多要到5000美元，去年去欧洲是2800美元-3200美元，现在是6000美元-7000美元，今年运费几乎是去年同期的两倍以上。

几乎是去年底，抢不到仓位成了集运行业的真实写照。

“现如今集装箱短缺，运费高昂，更是供不应求。疫情期间，国外积压了大量的集装箱无法安排提货，也没有人手提货，几乎所有的客户都在抢货柜，现在的行情之下，货代也很少再去新客户，基本都是优先老客户。”谢女士告诉记者，新年就要来临，各大供应商全面出货，预计集装箱的短缺行情还会持续。

“首先你得有仓位，然后你得排得车子搞得到集装箱，最后你得等码头开港你才能进港，每天都是过五关斩六将，还要面对客户灵魂拷问，怎么船又晚开了，你到底搞不搞得定？”一位海运货代如此吐槽当前出口集装箱的紧迫性。

柳旺向《证券日报》记者透露：“很多没箱子的货代有时候就找黄牛，现在货代都在抢仓位，仓位要提前定，很多人抢了转卖，以前抢了不走没有亏舱费，现在收亏舱费，航运公司今年要迎一波行情了，去年兼并重组后，今年估计把以往赔的钱赚回来了。”

柳旺向《证券日报》记者表示：“往年圣诞节叠加春节，都会有一波爆仓行情，今年因为有疫情尤为激烈。南美货柜箱子历史最低的时候50美金一个，今年11月27日价格涨到2850美元；到了11月30日，二手集装箱的售价上涨到3200美元；12月3日，再次上涨到了3400美元，几乎是一天一个价。”

事实上，现在的集装箱价格已经升级到按天计算。一家国际物流公司负责人表示：“在青岛港，往年一个二手40英尺集装箱的价格约2000美元，今年11月27日价格涨到2850美元；到了11月30日，二手集装箱的售价上涨到3200美元；12月3日，再次上涨到了3400美元，几乎是一天一个价。”

根据运价基准公司Xeneta的数据显示，当前亚欧三个月或三个月以下短

期市场合同的平均价格比一年前高出200%，为每40英尺4831美元。但是从去年同期来看，东南亚各地的运价上升了惊人的390.5%。

中远海控相关负责人向《证券日报》记者表示：“随着货量的持续攀升，出口用箱需求大增，国内用箱保障日趋偏紧，而海外空箱周转受各地疫情影响而普遍变慢，来不及调回国内满足需求。”

“全行业都在到处找箱子，部分商家开始囤箱子炒作价格。”在业内人士看来，目前外贸企业一箱难求的情况不仅仅是因为集装箱周转慢的原因，还有部分航线减少的原因。

“船班次少，大部分运往国外的箱子回不来，这是导致国内集装箱运输市场价格暴涨的根本原因。”柳旺向记者解释道：“国外的柜也不是都不回来，就是国外疫情影响，工人不上班，返回的速度比较慢，现在是大家在共用仓位。”

据柳旺介绍，现在集装箱随船，从去年开始就形成联盟，原来是自己用自己的船去运货，现在是四五家船东或者五六家形成一个联盟，用同一条船大家一起共仓。“原来一个星期可能有几家船公司排好几个班次出海，大家一形成联盟后一个星期班次减少了，这从去年就开始，现在船公司经常一个周再停行一次，客观导致了船的紧缺。”

上海海通物流公司一位负责人向《证券日报》记者介绍：“目前海运进出口贸易比例失衡，进来的箱子少，出去的箱子多，另外中国快速防疫控制了疫情，海外订单量持续暴增，加大了海运压力。海外方面受到疫情影响，运出去的集装箱因营商环境问题运作周期拉长，到港流程增多，作业效率减慢加快了流通周期。因疫情早期爆发，各大船运公司减少了很多航线，造成全球箱量调配不均匀。”

业内人士认为，随着市场需求的上

涨，目前有效运力明显不足。中远海控相关负责人向《证券日报》记者透露：“随着全球疫情防控步入常态化，今年三季度以来全球贸易快速修复，集运市场需求超预期恢复。为满足运输需求的增长，市场运力逐步回归正常，闲置运力从今年5月份历史最高的270余万TEU(国际标准箱单位)快速回落，目前市场上已无适航的有效运力可租。”

在全球集装箱调配不均匀的大背景下，不同航线的集装箱价格也涨不一。

“从11月份开始，美线价格较年初大概上涨了4倍，欧线涨到了去年的历史最高价格。从中国出口的航线占比分布来看，美国集装箱占25%，欧洲占25%，东南亚、东北亚加起来50%，美线现在一箱难求是常态，其次是欧线，货运也很紧张。东南亚区域马西亚航线最近价格也翻倍了。”上述物流公司负责人对《证券日报》记者补充道。

面对用箱需求增长，上述中远海控相关负责人向记者表示：“公司将加强用箱科学预测，积极统筹双品牌优势资源，全力做好旺季用箱服务保障。一方面，内部挖潜，加快海外重箱拆空速度，加大空箱调回国内及远东力度，促进箱体周转；另一方面，与箱厂、租箱公司密切沟通，寻求更多箱源。通过双管齐下，多措并举，为国内用箱保障提供有力助力，尽力满足客户的出运需求。”

为了顺应集装箱市场发展需求，上港集团顺应市场推出多项有效举措促进箱量增长。今年年初，集团推出七项集装箱增长专项措施，通过落实国际中转装卸费优惠、国际中转箱堆存减免期延长、海铁联运清关箱优惠等项目。上半年，集团成立了洋山、外港、内贸三大集装箱片区，努力实现统筹、集聚效应。

进入10月份，上港集团把握航运市场“一箱难求”的情况，推出空箱调运计划，鼓励船公司加大在上海港的空箱调运力度，为国内企业货物出口打通海运服务链。

据上港集团官方宣布，10月份，上海港各个码头分别创下了新纪录，盛东公司月度吞吐量首次突破82万标准箱，其中10月25日以33068标准箱和12899.75标准箱刷新昼夜、工班纪录；冠东公司突破72万标准箱，再次刷新纪录。

中国经济强势复苏 出口集装箱需求激增

2020年下半年以来，航运业迎来一轮久违的复苏。与此前的航运超级周期不同，本轮周期的主角从干散货变为了集装箱。

11月27日，中国集装箱行业协会表示，自7月份以来，由于中国出口货运量急剧上升，出口集装箱需求激增，外贸物流领域普遍出现集装箱箱源紧缺、运费飙升的现象。

有业内人士分析，中国经济强劲复苏，正展现出巨大影响力。集装箱运价大涨与出口复苏密不可分，中国的出口货物大多数通过集装箱进行海上运输。反映在数据层面上，运价指数和出口同比数据趋势一致。

海关总署日前公布，以美元计，11月份我国出口同比增长21.1%，较上月上升近7个百分点，远高于市场预期，也是2018年2月份以来最高增速。由于出口表现强劲，当月贸易顺差754.3亿美元，创出有数据记载以来的新高。

针对近期外贸物流领域出现集装箱箱源紧缺、运费飙升的现象，中国商务部新闻发言人12月3日在例行记者会上表示，商务部将采取措施，为外贸平稳发展提供有力的物流支撑。

对于中国出口强劲的表现，有业内人士分析，在发达国家消费强劲、需要进口的同时，很多新兴市场国家产能没有恢复，我国作为最先恢复的制造业大国，成了很多国际订单理想的转移地。

据全球航运咨询公司德鲁里(Drewry)数据，第三季度全球集运市场货量环比第二季度增长8.1%。

值得注意的是，11月23日，上海国资委发文称，10月份，上海港集装箱吞吐量首次实现单月突破400万TEU，以420万TEU刷新月度历史纪录，比7月份刚刚创下的月度吞吐量纪录再增29.7万TEU，同比增长15.7%。

据上海航运交易所官网数据显示，5月下旬以来，中国出口集装箱运价指数(CCFI)一路上涨，在半年多时间里涨幅约达70%。截至12月18日，该指数涨至1488.72点。此外，上海出口集装箱运价指数(SCFI)则在11月初就超越了2010年高点，最新值为2411.82点，连续破历史新高。

随着市场需求的增长，相关航运公司业绩也在第三季度频频报喜。据同花顺统计数据，第三季度，11家航运上市公司皆实现了净利润同比增长。其中，第三季度有6家公司净利润实现同比倍增。海峡股份、中远海能、中远海运、宁波海运、招商轮船、中远海发第三季度净利润同比增长分别为1091.05%、265.96%、209.77%、139.72%、123.01%、111.21%。

对于业绩大幅增长，上述中远海控相关负责人向《证券日报》记者称：“随着全球疫情防控步入常态化，各国经济刺激政策效应的显现，全球贸易呈现复苏态势，补库存意愿增强，集装箱航运市场需求在经历了阶段性下跌后出现明显恢复，带动集装箱海运价格回升。”

“市场需求持续旺盛，供求关系得以明显改善，市场运价持续回升，近期SCFI综合指数创11年来新高。第三季度，中远海控集运业务完成货运量708万TEU，同比增长6.6%。”上述中远海控相关负责人如是说。

在业绩增长的同时，11月底至12月初，航运板块大涨。中远海发、中远海特、宁波海运、中远海控等多只航运股

走出了一波大行情。

其中，中远海发于11月2日封涨停板，此后直至11月23日，期间共有5个涨停，股价一度触及3.38元/股的顶峰，如果按照11月2日前的收盘价计算，至23日的16个交易日中，公司股价涨幅高达61.72%。

此外，中远海特的股价也于11月2日起开始上涨，至11月24日股价触及5.1元/股的高价，期间同样出现5个涨停板。如果按照11月2日前的收盘价计算，公司在这段期间股价最高涨幅为58.39%。

“缺箱潮”还能持续多久 航运业未来前景如何？

“上半年受新冠疫情影响，像港口、航运领域确实受了比较大的负面冲击，所以上半年基本上是负增长的状态。下半年特别是第三季度以后恢复了一定的正常运转，加上中国疫情得到一定的控制，率先恢复了大部分的经济活动，因此，对比上半年确实有一个比较大的触底反弹迹象。”中国人民大学重阳金融研究院助理研究员刘典向《证券日报》记者如是说。

今年前2个月我国外贸进出口出现明显下降。据中国海关数据显示，2020年1月份-2月份，我国货物贸易进出口总值4.12万亿元人民币，同比下降9.6%。其中，出口2.04万亿元，下降15.9%；进口2.08万亿元，下降2.4%。

中商产业研究院分析称，今年前2个月，美国为中国出口总值第一的国家，中国出口到美国商品总值为3001亿元，同比下降26.5%。值得一提的是，1月份-2月份，中国在出口的20个主要国家和地区当中，仅有3个国家和地区出口总值为正增长，可见，疫情对我国出口贸易的影响极其严重。

虽然目前国内疫情形势得以控制，但全球疫情正在爆发，出口依然受到一定的冲击。

可以说，今年上半年，航运业的业内人士对我国出口前景主要以悲观情绪为主，而到了下半年，业内普遍看好航运业未来发展。

有业内人士向《证券日报》记者分析称，本轮集装箱运价涨价开始于今年年中。彼时，国内疫情控制住后，国外受疫情影响较大，很多海外的订单都转到国内，从中国出货，集运价格就开始闻风涨价。据柳旺预测，本轮涨价行情要持续到明年一季度。

一位不愿具名的海运物流负责人表示：“随着疫情的稳定，这种火爆行情会持续到明年上半年，甚至会更久。”

“这一波集运涨价带动了整个外贸板块的调整，打破了以往行业几十年不变的定律。不仅是海运，空运和陆运都有不同层次的影响和变化，疫情加快了整个大贸易板块的整合调整，集运板块会逐步往集约化发展，船公司通过多年整合并购已经出现垄断之势，航空板块以及陆运板块也在飞速整合，未来外贸领域会出现新的篇章。”上述海运物流相关负责人如是说。

另据中国集装箱行业协会会长、中集集团副总裁黄田华预测，集装箱短缺情况可能还会持续半年左右。他表示：“我们监控到，正常中国如果有50万新的集装箱，在码头或者港口待用的话，是一个完全健康的状态，但目前偏紧一点，大概30万新箱的库存。我预计可能在未来三个月到半年，这种略显紧张的局面会有一个持续，这大概是目前行业的一个趋势。”

虽然业内普遍看好航运业，但是刘典认为，全球2020年总的贸易额总体来说还是比上一年要下降一定比例的，但从航运行业来说，从第三季度到第四季度肯定是会出现一个比较好的行情。

刘典表示：“上半年受疫情影响，下半年不确定性因素变缓，整体呈现出比较大的一个反弹走势。所以从宏观层面来说，全球国际贸易都有一定的反弹，这个反弹是在中国率先恢复下引领的反弹。”

“目前航运业主要受三方面因素影响：第一个因素就是全球经济有一个复苏的预期，所以在第三季度以后国际贸易有所回暖，带动航运领域整体产业向好，不管是集装箱也好，还是从出海贸易都有一定的回暖情况。第二个因素是随着RCEP协议的签署，东亚东南亚等一系列区域经济一体化的合作关系的提升，将利好中国和相关国家的进出口贸易。第三个因素就是虽然现在疫情在全球范围内仍未消除，各国物资紧缺，像医疗物资、生产物资、生活物资等等，中国现在是全球最大的贸易顺差国。在这样的情况下，中国的出口贸易，包括部分进口贸易，也会得到比较大的一个需求的反弹，同时促进了相关领域，包括集装箱海运指数等一系列和航运相关行业指数的上涨。”刘典如是说。

董事面对面

振东集团董事长李安平： 中药要走向世界 首先科研就要走出去



振东集团董事长李安平(左)接受《证券日报》记者专访

■本报记者 矫月

全国劳模、全国优秀企业家、中华慈善楷模、享受国务院特殊津贴专家、中华中医药学会对外交流与合作分会会长、全国脱贫攻坚奉献奖获得者、全国工商联农业产业商会副会长、山西药茶产业联盟理事长……这一系列荣誉的获得者就是振东健康产业集团有限公司(以下简称“振东集团”)董事长李安平。从1993年白手起家，李安平创业至今已有了27载。

振东健康产业集团是山西省最早进入全国500强的非资源型民营企业，2019年全国医药工业百强中排名第52位。这样的成就是如何铸就的呢？

“第一桶金”——加油站

“我从17岁开始就在商业局上班，之后到洗衣机厂当厂长，1993年开始创业。”谈起创业经历，振东集团董事长李安平向《证券日报》记者感慨道：“改革开放初期，工厂没有改制，工人的工资低，厂长的工资也只有12元。我当时创业是想让大家提高工资水平，而加油站则成为创业的第一个选择。”

加油站成为李安平的第一桶金。从1993年到2000年，7年时间，李安平建成了几十家加油站，成为中国最大的民营石油销售企业“掌舵人”。不过，因为一些原因，李安平开始考虑投资其它产业。

“当时转让加油站我们获得了1亿元，之后我们开始找投资项目，跑各种大学、院校、科研机构，大概跑了100多个地方。”李安平向记者谈到：“选择项目首先想到的是必须匹配山西省的人才、资源，所以第一个投资项目选择了炼油厂。在跑炼油厂期间，我还接触了山西省长治市当地的一家药企——山西金晶药业有限公司，而这正是振东集团的前身。”

据介绍，在医药行业改革的大背景下，国家规定必须在2002年前完成GMP认证，这也导致当时在医药行业里流行一种言论“搞GMP认证是找死，不搞GMP认证是等死”。

“主要是因为GMP认证投资太大，那时候企业都很小，我去考察时发现药厂其实就是个农村的小四合院，只有二十来个人的企业，而通过认证需要几千万，对于这种小企业来说，做GMP认证投资金额太大，但没有钱做认证就不能继续经营。到了2002年底不做认证的话，药企就会被取缔，生产经营许可证也会被收走。”考虑到长治市当地有着丰富的中药材资源，李安平接手了这家小药厂并且进行了GMP认证。

“中国最早的药材市场在长治市，这说明那一带野生的中药材特别多。山西省有这个条件，在全国中药材的野生品种是排行第一的，历史上也有种植的传统。”李安平如是说。

上市十年规模大增

2011年1月7日，振东制药作为山西省第一家医药类企业登陆创业板，公司当年三季报显示，2011年前三季度营业收入为10.41亿元，同比增长61.51%；净利润为0.88亿元，同比增长32.18%。

十年过去，振东制药的规模有了飞跃式的变化。数据显示，2020年前三季度，公司营业收入突破33.72亿元的大关，同比增长8.16%；净利润为2.07亿元，同比增长45.69%。公司的营收和净利都实现了倍增。

事实上，振东制药能发展到如今的规模，与李安平开展的并购扩张之路有很大的关系。

“我们收购的战略很清晰，以中药、肿瘤药、苦参为主。2007年收购以化学药为主的泰盛药业是振东发展史上的一个转型。后来，还收购了北京的康远制药，也是公司的一次大转型。”

收购康远制药之前，用于临床市场的处方药“舒舒牌复方苦参注射液”是振东制药的主打产品。尽管此时振东制药拥有多达110个OTC产品，但缺乏知名度，是振东制药布局OTC零售市场的短板。为此，李安平希望通过收购整合成熟的品牌OTC产品，助力振东制药在OTC领域快速推进。

但是，在收购之前，业内并不看好这个项目。“当时很多人都劝我不要收购，怕20多亿元花出去，很可能赔钱。”李安平向《证券日报》记者说：“最后还是收购了，主要是因为我对钙制剂做了深入研究和了解，认为其有发展性。”

在外界认为是冒险的一次收购，但在李安平看来，这次收购是经过深思熟虑的。“在收购前，我们把国际上关于钙制剂方面的文献全部做了笔记，研究了4个月，发现没有一个钙比我们收购的这个钙更好吸收。通过研究发现，中国人和西方人的体质差别很大。西方人钙的吸收比中国人多，这就要求我们中国人要比西方人补钙要多。”

在李安平看来，国外的钙制剂并不适合中国人，他要生产的是适合中国人的钙。“企业家爱国，就是做好产品，为中国设计，让中国人健康，我是这么想的，也是这么做的。”

2016年，振东制药斥资26.5亿元收购康远制药，旗下朗迪钙也成为振东制药的重磅产品。现如今，朗迪钙已经成为振东制药布局OTC零售市场的王牌产品，2018年、2019年该产品分别突破37亿元、39亿元的销售收入，在OTC市场、临床市场名列首位。不仅如此，朗迪钙还畅销海外市场，目前已布局北美、俄罗斯、东南亚等市场，未来还将深挖欧洲、中东、澳洲等区域。公司预计，朗迪钙的零售市场销售潜力最高有望达到60亿元-80亿元。

只有创新才有出路

总结企业发展的关键，李安平说：“发展企业最重要的是创新。公司收购药厂后，从2003年开始生产，此后在北京筹建实验室，专注科研创新。”

据李安平介绍，振东制药有三个科研机构，北京药物研究院、长治药研中心、太原工程中心。除了在国内的三大科研中心，振东制药还积极开展国外的科研项目。李安平向记者介绍：“阿德莱德大学的科技大楼正中心就是我们的实验室，公司一直在搞国际合作。2008年，公司还跟美国卫生科学院肿瘤中心开展了合作研究。除了科研合作，我们还在国外大学培养了很多博士。”

“中药要走向世界，首先科研就要走出去。”李安平认为，中国的西医还不认识中药，让西方的西医认识中药，就更难了。“我让西方的西药学家、西医学专家研究中药。比如威斯康星大学药学院的院长就是西方人，他就很喜欢研究中药。”

李安平认为，如今的我们任何时候都需要创新，不仅仅是产品创新，观念、思维、模式、目标、方法、行动、销售、面貌、格局各方面都需要创新。



上海洋山深水港港口，远航货船等待出港 摄影/施露