

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”。

“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。”

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。

“现在集装箱紧缺,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。”

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,现在基本都要5000美金以上,大箱一万美金,这周5000美金你要是嫌贵,下周6000美金可能都订不到,基本一周一个价。”

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日价格上涨到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,国内用箱保障日趋紧张,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。”

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,现在船公司经常一周再停行一次,客观导致了船的紧缺。”

上海海通物流一位负责人向《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,另外中国快速防控了疫情,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,造成了流通周期。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,通过落实国际中转卸费优惠、国际中转箱堆存减免期延长、海铁联运清关优惠等项目。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德里(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

走出了一波大涨价行情。

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3001亿美元,同比下降26.5%。值得一提的是,1月份-2月份,中国在对外的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。

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。”上述海通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,整体呈现出来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。

董事长面对面

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

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、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“舒舒牌复方参注射液”是振东制药的拳头产品。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。

“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。”李安平向记者透露:“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,搞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性的变化。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。

“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