

中欧班列上的上市公司系列报道
贸易篇

中欧班列已成为“开往下一个春天的列车” 上市公司一路向西“见海”又创富

■本报记者 肖伟

受海外疫情反复、设施设备陈旧、圣诞备货热潮等因素影响，各大国际港口均有大量船舶滞留，主要航线集装箱价格飞涨，一箱难求成为国内企业出口创汇的“拦路虎”。

然而，异军突起的中欧班列成为国内企业向西出海的通道。今年上半年，中欧班列共开行7323列，同比增长43%，为国内企业出口创汇铺平道路，被誉为“开往下一个春天的列车”。

“箱子比货贵”成常态

近期，马士基、地中海、赫伯罗特等多家航运巨头陆续上调或增加多项附加费。据近日发布的全球集装箱货运价格指数显示，中国至欧洲海运价格接近每标箱2万美元，再创历史新高。上海航运交易所发布的中国出口集装箱运价指数连创新高，2020年最低点仅为750点，今年8月20日已报收3047.32点，在不到两年的时间里累计上涨306.31%。

“一个标箱2万美元，比很多货物的货值都要高，低附加值产品出口真是不容易。”湖南货代协会会长鲁应怀算了一笔账：“马上就是圣诞节的备货期了，以中国至欧洲航线为例，以班轮方式出发，箱子在海上要走两个多月，到港要停留一个多月，企业还要进渠道、上货架、发传单、搞活动，时间已经很紧张了。”

圣诞节期间是中国企业出口创汇的好时机，但受制于海运物流限制，眼前是有“钱景”也赚不到钱。湖南大学经济与贸易学院副院长、博士生导师曹二保教授分析称：“海外疫情反复，码头设施落后，工人人手不足，船期行期混乱，造成船队、集装箱、泊位、码头、集装箱卡车等关键节点运力紧张，预计这一局面短期内难以得到有效缓解。”

中欧班列跑出“新速度”

海运不畅运价高昂，中欧班列异军突起跑出“新速度”。据国铁集团统计，历经十年发展，截至2020年末，中欧班列国内首发城市已达29个，通达21个国家92个城市。在中欧班列的运输网络中，已构成以西安、成都、重庆、郑州、乌鲁木齐为代表的五大枢纽地区。在这十年间，中欧班列形成西、中、东三大通道运行线，西部通道经阿拉山口霍尔果斯出境，中部通道经二连浩特出境，东部通道经满洲里（绥芬河）出境。

中欧班列蓬勃发展，对国内的外贸事



业给予了有力支持。据国铁集团统计，以2020年中欧班列开行量为例，西安始发中欧班列居首位，达到3670列；成都始发2800列，重庆始发2177列，郑州始发1106列，乌鲁木齐始发1068列。西安、重庆、成都三地中欧班列年开行量合计占全国开行总量的58%。今年前7个月，中欧班列西、中、东通道运量同比分别增长44%、18%、35%；7月份中欧班列开行1352列，运送货物13.1万标准箱，同比分别增长8%、15%。据国家海关总署统计，今年上半年，我国以铁路运输方式对“一带一路”沿线国家进出口价值2097.8亿元，同比增长43.1%，比水运、公路、空运进出口增速分别高出15.3、13、21.3个百分点。

据国铁集团货运业务负责人介绍，下一步将扩大中欧班列始发地城市数量，将更多城市纳入中欧班列运输网络；做好东、中、西三条重要通道出口的扩容能力建设，为有密集发货需求的企业调度运力，提供多样化的中欧专列运输方案。

“开往下一个春天的列车”

中欧班列顺畅运行，为大件货运出海创汇提供了有利条件。据中联重科相关负责人介绍：“通过长沙至莫斯科专列的物流方案，出口至中东欧的产品物流时间缩短近三分之一。为适应班列集装箱运输要求，公司专门修改调整

了一些出口大型机械设备的尺寸。我们将进一步加强铁路、公路、水运等多式联运，争取更大规模的出口创汇。”8月13日，中联重科与中外运华南公司在长沙签署物流战略合作协议，双方约定，在全球范围内的物流运输方面开展全面合作。

中欧班列顺畅运行，也为智能化、小型化产品出海带来了商机。今年上半年，山河智能在国际市场斩获9.6991亿元的营业收入，同比增长44.33%。公司董秘王剑表示：“在山河智能面向欧亚非的出口业务中，中欧班列提供了大力支持。比如，从8月中旬起，法国、意大利、西班牙等国陆续启动2020年葡萄采摘季，需要山河智能电动小挖机整修庄园，相关产品配件在欧洲市场供不应求。”他打开集装箱，一边让《证券日报》记者参观，一边讲解称，“电动小挖机采取模块化设计理念，可以拆卸后充分填充集装箱，货柜到欧洲后进行组装调试，完全不耽误交付客户的时间。”

王剑还进一步表示，“电动小挖机可折叠高空作业车，也可填入集装箱，搭乘中欧班列。在圣诞节期间，欧洲的商场、大楼、广场均有大量装饰装饰工作，对高空作业车有一定需求。借助中欧班列的加速度，产品能如期交付给客户。”

中欧班列顺畅运行，还为消费电子、日用百货、成衣玩具等小件消费品拼柜出海创造了条件。8月4日，满载大

湾区制造的消费电子、成衣服饰、儿童玩具，搭乘X75081次中欧班列从广州货运中心驶出，16天后将到达德国杜伊斯堡，这是粤港澳大湾区今年开出的第200趟中欧班列。8月13日，满载“湖南制造”的汽车零配件、电子产品、日用百货以及防疫物资，搭乘8426次中欧班列从长沙国际铁路港开出，这是今年长沙开行的第535列中欧班列，已超过去年全年的开行量。

湖南中南国际陆港有限公司总经理叶红宾介绍：“海运一柜难求，船期难料。与之相比，中欧班列更像是小企业主搭乘的‘开往下一个春天的列车’。我们开发了一款手机小程序，能准确知道哪个货柜还有多少空间，小企业主可灵活利用空余空间实现拼柜出海。”

打火机出口大户湖南邵阳阳光发品有限公司负责人表示：“中欧班列具有分散性，货物可经欧洲中转去非洲，能赶上当地重大节假日。”

华联瓷业出口业务负责人表示：“圣诞节是瓷器出口旺季，中欧班列帮助我们赶上窗口期，将成套瓷器及时销往欧洲市场。”

安克创新工作人员表示：“3C类消费电子产品具有体积小、价值高、快消费等特点，可与其他日用百货拼柜后搭乘中欧班列，在有效利用空间的同时，还能节约运输时间和费用。”

专网通信“黑洞”带崩业绩 江苏舜天上亿元应收账款逾期

■本报记者 曹卫新

数百亿元专网通信爆雷案所带来的“后遗症”在A股市场持续发酵。8月24日晚，江苏舜天公告称，公司在半年报期后出现了通讯器材业务债权逾期等情况，公司预计对逾期客户的债权单项计提信用损失准备约1.04亿元，其中对2021年中期净利润的影响约为-6995万元。

距离公司半年报正式披露仅剩一周的时间，江苏舜天于当日晚间紧急宣布，受大额信用损失准备计提以及公司持有的交易性金融资产价格波动的影响，公司2021年中期归属于上市公司股东的净利润同比去年将出现亏损，约为-5400万元。

通讯器材业务“爆雷” 1.37亿元应收账款逾期

自5月30日晚上海电气曝出83亿元财务“黑洞”，至今已近3个月时间。这起因“神秘人”隋田力引爆的专网通信事件在A股中“余音未了”。

据记者初步统计，截至目前，已有10家上市公司发布相关公告提示公司或子公司经营的专网通信业务存在部分合同执行异常，以及应收账款逾期的风险，涉案金额达数百亿元。

8月17日晚，江苏舜天公告称，公司经营的通讯器材业务存在部分合同执行异常情况。其中上海电气国际经济贸易有限公司（以下简称“上海电气国贸”）逾期金额为990.04万元，四川科为奇商贸有限公司（以下简称“四川科为奇”）逾期金额为1.27亿元，公司通讯器材业务应收账款累计逾期金额为1.37亿元。

江苏舜天开展的通讯器材业务方式为进口及国内贸易。依据公告，公司通讯器材业务的销售模式是客户于销售合同签订后3个工作日内向公司支付销售合同总金额10%至20%的预付款保证金，公司在收到预付款保证金后30日至35日内向客户交货，客户收货后经验收合格，会在销售合同签订后240日内向公司支付尾款。

“单从付款条件上来说，这样的合作在业内来说不算差的，有的供应商账期超过1年以上。”有从事通信设备从业人员在接受《证券日报》记者采访时表示。

按照正常流程，江苏舜天与上海电气国贸、四川科为奇签订设备销售合同，2家公司在收到产品后，应当在尾款到期日按照合同约定付款。然而，2家公司都“爽约”了。上海电气国贸剩余990.04万元尾款到期日为7月8日，四川科为奇剩余尾款合计为1.97亿元，其中1.27亿元到期日为8月16日，目前已逾期，剩余7000万元尾款何时到期，公司并未作相应说明。

连收两封监管函 紧急计提信用损失准备

通讯器材业务爆雷一事迅速引发监管关注。

8月17日晚，上交所上市公司监管一部向公司连发两封监管函，要求公司就媒体报道事项明确监管要求，同时要求就公司重大风险事项明确是否存在侵占上市公司

宁德时代上半年净利44.84亿元 全球动力电池装机量市占率29.9%

■本报记者 李婷

8月25日晚间，宁德时代发布2021年半年报显示，公司实现营业收入440.75亿元，同比增长134.07%；归属净利润为44.84亿元，同比增长131.45%。

宁德时代认为，业绩增长主要受到产业政策支持及下游需求增长驱动。今年以来公司持续加大研发力度，优化产品结构和市场策略，稳步扩张产能，随着生产经营规模的持续扩大，公司在供应链管理、成本控制、市场开拓、技术迭代、客户服务等方面的竞争优势逐渐凸显。

具体来看，公司动力电池系统实现收入304.51亿元，同比增长125.94%，根据SNE Research统计，2021年上半年，宁德时代的全球动力电池装机量达到34.1GWh，同比增长234.2%，继续排名第一，市场占有率为29.9%。

而除动力电池系统外，公司储能业务及锂电池材料业务都实现了快

海底捞半年开店299家 能否靠持续扩张盈利

■本报记者 李亦宇 见习记者 贺王娟

8月24日晚间，海底捞发布了中期业绩报告，报告显示，2021年上半年公司实现营业收入近201亿元，同比增长105%，实现净利润约9453万元，同步增长110.0%。不过，净利润相较于2019年同期下降近九成。

此外，报告显示，截至2021年6月30日，海底捞门店总数为1597家，较2020年底1298家门店，增加了299家。整体翻台率下滑至3.0，人均消费水平同比下降至107.3元。

对于上半年的业绩，公司表示经营结果不及管理层的预期。受新开门店数量的影响，各项相关支出成本也显著增加。

高压下扩张299家门店

2021年上半年海底捞新增299家门店。对于海底捞快速扩张的模式，

和君咨询董事文志宏认为，“海底捞从去年开始就一直保持这样的扩张节奏。从火锅行业发展来看，目前海底捞的扩张节奏是对的，不过，这样的发展速度对海底捞来说，仍有很大的压力和挑战。”

据海底捞披露的数据显示，新开门店数量增长，也增加了成本支出，2021年上半年海底捞原材料及易耗品的成本达85.02亿元，同比增长95.5%，员工成本达71.61亿元，同比增长75.8%。物业租金及相关支出达1.98亿元，同比增长125.2%。

值得注意的是，2021年上半年由于业务扩张，海底捞的资本负债率高达75.4%，较2020年上半年同比增长约一倍。

“可以理解海底捞目前扩张的想法，但这是一种铤而走险的方式。”中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林对《证券日报》记者表示：“此时此刻，海底捞是在赌，情况好的话，其庞

大的门店覆盖，将覆盖更多的用户。反之，其75%的负债率将进一步扩大，其线下门店的经营稳健性将受到影响。”

对于未来的发展规划，海底捞表示，仍将持续稳健的提高餐厅密度和拓展餐厅覆盖度。

管理层大换血

浙江工商大学教授杨清对《证券日报》记者分析表示：“海底捞上半年净利润较2019年同期下降近九成，且体现周转和效率的指标均有下降。说明海底捞的发展进入瓶颈期，急需新的业态结构和消费体验。”

瑞信研报亦指出，海底捞中期销售为201亿元，按年升106%，按季则升7%，期内净利润9.650万元，虽然业绩符合此前预期，但翻台率和顾客消费规模的下降，加剧了该行对利润率前景和门店扩张潜力的担忧。该行将其目标价由50港元降

三年内29家中概股回归A股或港股 部分机构主动布局“回归赛道”

■本报记者 包兴安

近日，市场对中概股回归A股和港股的预期升温，有部分机构投资者表态将增加对中概股回归机会的关注。

Wind数据显示，截至8月25日，在美股上市的中概股数量共285只，其中有196家公司采用了VIE架构。今年以来，共有38家中国企业在美上市，首发募资总额达137.1亿美元，IPO数量和募资额远超去年同期。但今年7月16日脑再生在美国上市后，中国企业在美上市按下“暂停键”。

随着中国移动8月18日预披露A股招股书拟在上海证券交易所上市，8月20日中国电信正式回归A股，理想汽车

联合创始人兼总裁沈亚楠近日表示不排除回归A股的可能性，市场对于中概股回归A股和港股的热度升温。

粤开证券研究院首席策略分析师陈梦洁对《证券日报》记者表示，市场预期中概股回归升温与融资环境的变化相关。由于在美中概股的融资环境有所收紧，而港股上市制度的改革提升了港股市场的吸引力，尤其是不同投票权架构的创新公司、未盈利的生物科技以及寻求在港二次上市的公司，我国香港市场国际化程度、监管体系认可程度都较高，后续港股的融资能力有望进一步提升。另外，伴随着国内资本市场改革的进一步深化，A股市场的体制机制不断完善，上市标准越来越包容，增

强了对企业上市的吸引力。

目前中概股回归主要有三大类渠道，一是私有化退市后直接上市；二是境外不退市同时在港二次上市；三是红筹股回归A股上市。Wind数据显示，三年来从2018年8月1日至今年7月31日，已有29家中概股回归A股和港股。其中，回归A股9家，回归港股20家。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林对《证券日报》记者表示，A股当前流动性较好，中概股回归可以获得较为理想的估值。

陈梦洁认为，赴美上市的中概股中，软件与服务、多元金融、零售业、消费者服务、制药生物科技与生命科学行

业的公司占比靠前，其中不乏资本市场青睐的公司。因此，市场各方对于中概股回归港股或A股正在做积极准备。

国泰君安表示，为布局全球市场、获得投资收益，协同促进公司其他业务发展，其全资子公司证裕投资拟初始认缴10亿元，参与投资赛领二期基金，并最终投向注册于开曼的开曼二期基金以开展具体的项目投资。开曼二期基金将增加对中概股回归机会的关注。

“对于中概股回归，个人投资者应关注公司的基本面和盈利情况，可以直接参与打新或长线投资，也可选择一些投资回归中概股的基金、理财产品等，理性参与。”陈梦洁表示。