中欧班列上的上市公司系列报道
运力保障篇

货通天下 物畅其流 中欧班列跑出发展新速度 “钢铁丝路”奏响时代新华章

本报记者 李 勇 李乔宇
见习记者 李昱丞

王琳/制图

驼铃阵阵声未远，铁龙飞驰谱新篇。无论是历史上的驼队，还是如今的中欧班列，横贯东西的丝路一直都是促进货物流通、人文交流的重要通道。“货通天下物畅其流”是物流业传承千年的使命与责任，在新的历史时代，一列列飞驰的钢铁巨龙，一支支奔忙的“钢铁驼队”，为沿途国家和人民带来新的便利和福祉，也奏响了新时代亚欧各族人民和谐共赢携手发展的新华章。

线路越来越丰富

今年5月28日，由锦州港作为运营主体的班列从锦州港驶出，经满洲里口岸进入俄罗斯发至莫斯科，这也标志着“中国·锦州-莫斯科”集装箱货运班列线路正式首发。6月30日，“大连-阿拉山口-德国”中欧班列在大连港集装箱铁路中心站鸣笛始发，成为辽港集团开通的首条经阿拉山口口岸出境的中欧班列。而此前，辽港集团已开通多条班列线路，并在俄罗斯别雷拉斯特运营有海外场站，为中欧班列发运提供更多运输路径选择。

开通十年来，中欧班列运营范围越来越广，通达城市越来越多，线路越来越丰富，朋友圈也越来越大。

坐落在波兰与白俄罗斯边境的马拉舍维奇是重要的亚欧铁路枢纽之一，目前85%-90%的中欧班列都要经过这个城市。长久物流参股的AD-AMPOLS.A公司在此拥有总面积达37公顷的集装箱、整车综合场站。长久物流副总经理刘大为对《证券日报》记者表示，公司积极响应国家“一带一路”建设，搭载中欧班列架起的贸易“金桥”，以铁路为基础，建立了覆盖欧洲及中亚地区的业务网络。

据刘大为介绍，依托中欧班列优势，长久物流陆续建立了覆盖德国、法国、意大利、波兰、俄罗斯等国家的业务网络，国际业务不断发展。随着中欧班列线路的不断丰富，公司业务也不断发展，陆续开发了大连、成都、长春等多个城市场站，建立了覆盖欧洲及中亚地区的业务网络。

据相关统计数据，目前，国内已有29个省份开行中欧班列；在境外，中欧班列已通达欧洲23个国家的168个城市，累计开行已经突破4万列。中欧班列已经成为促进亚欧各国和中国友好往来、沟通东西方文化的友谊之路，有力地推动了“一带一路”沿线国家的经济发展和互利共赢。

物流越来越通畅

火车一响，黄金万两。中欧班列的顺畅“奔跑”，离不开相关物流、供应链企业的深度参与。冬季，中欧班列在横跨亚欧大陆桥时，沿途高达70℃的温差让部分货物无法运输。为此，集装箱龙头企业中集集团在2012年就开始研发蓄能箱产品，并在2013年批量生产并投入“渝新欧”国际铁路联运大通道的中欧班列使用。

“该产品由公司全球首创并拥有专利技术，主要用于运输对低温敏感的笔记本、液晶屏、打印机、手机等电子产品，解决了中欧班列在极寒天气下无法运输电子产品的难题，运输时间也从过去海运的45天缩短到铁路运输的15天，为客户创造了价值。”中集集团有关人士在接受《证券日报》记者采访时如此表示。

铁龙物流是我国铁路特种集装箱最大经营主体，公司积极参与“一带一路”建设，为中欧班列提供特种箱运输服务，并协助大股东中铁集装箱运输有限责任公司管理到达欧洲的中国铁路集装箱。截至目前，公司已与欧盟13个国家、42家集装箱堆场签署了集装箱堆存、维修协议，为中欧班列相关参与方提供在欧洲的集装箱堆存、维修、清洗服务和集装箱在欧洲内陆的调拨运输，对部分集装箱负责揽货回运。公司下属控股企业上海铁洋多式联运有限公司发挥市场化优势，组织中欧班列去回程货源，有效提高了中欧班列的回程重载率。

长久物流下属子公司也同时开展国际货运代理业务，依托班列，为客户提供“门到门”的综合运输解决方案。刘大为表示，长久物流通过数年来布局的国际业务网络与班列线路资源，为国内外客户提供优质的解决方案，确保货品的及时高效配送。

未来更值得期待

迅猛发展的中欧专列为沿途国家带来机遇，给沿线亿万民众送去实惠，也成为我国物流、快递业发展的“闪亮一面”。

顺丰控股在阿拉山口综合保税区成立的阿拉山口国际快铁有限公司，是公司中欧班列业务总部所在。《证券日报》记者了解到，顺丰阿拉山口国际快铁有限公司2019年-2021年上半年合计发运量超过1.5万标准箱，2019年、2020年、2021年上半年的发货量分别同比增长逾400%、360%、110%。

“中欧班列是‘一带一路’倡议的重要一环，由中国发起，由中国企业运营，大大减少了对国外运力的依赖，经过多年发展已经成为欧亚大陆上稳定的运输通道。”顺丰控股有关人士在接受《证券日报》记者采访时表示，中欧班列在运输时效上优于海运，在运输成本上远低于空运，使得很多相对高附加值、对运输时效有一定标准的适铁货物相继采用中欧班列的运输模式，并逐步受益于铁路运输的绿色环保、低成本、稳定性和安全性。

中集集团相关人士透露，中欧班列的火爆拉动集团相关业务快速增长。今年1月份-7月份，集团中欧班列业务量较去年实现翻倍，营收大幅增长。

乘上中欧班列的东风，一体化供应链服务商东方嘉盛的出口电子产品业务，近年来取得高速发展。公司董秘李旭阳在接受《证券日报》记者采访时表示，“公司消费电子板块主要客户的笔记本电脑、打印机生产中心位于重庆地区，中欧班列的成功运营，让以笔记本电脑为代表的消费电子成为重庆支柱型产业之一，公司也间接受益。”

中欧班列对地区经济的贡献潜力仍在不断被挖掘，2011年，首列中欧班列从重庆发出，满载重庆制造的电子产品开往德国杜伊斯堡，开启了中欧班列创新发展的序章。今年2月份，国家药品监督管理局印发公告，同意重庆增加化学药品首次药品进口备案职能，重庆有望在全国率先实现通过铁路进口药品。而在跨境电商领域，中欧班列(渝新欧)不但尝试了首趟跨境电商专列，还实现了跨境电商B2B出口专列全国首发。

“跨境电商及医疗健康领域是东方嘉盛未来重点布局的赛道，中欧班列的运行，让未来更值得期待。”李旭阳表示。

公告速递

跻身“绿档” 万科上半年净赚110.47亿元

本报记者 李春莲
见习记者 李昱丞

8月29日晚间，万科发布2021年半年报，上半年实现营业收入1671.11亿元，同比增长14.19%；实现归属于上市公司股东的净利润110.47亿元，同比下降11.68%。截至上半年末，万科资产总额约为1.96万亿元，较年初增长4.59%。

除了地产主业稳定增长以外，上半年万科的物业、租赁住宅、商业等业务均获得较快发展，一个更加多元化的万科正出现在资本市场面前。

合同销售金额 同比增长10.6%

就房地产开发主业来看，上半年万科实现合同销售面积2191.7万平方米，合同销售金额3544.3亿元，同比分别增长5.5%和10.6%。业绩结算方面，万科上半年房地产开发业务实现结算收入1443.3亿元，同比增长11.9%，结算毛利率为24.9%。

土储方面，上半年万科共获取新项目95个，建筑面积1505.9万平方米，地价总额约1126.3亿元，权益地价总额约886.5亿元。对比往年拿地数据，万科在今年上半年的拿地金额已经超过了未受疫情影响的2019年同期。

不过即便如此，万科仍然体现了较为稳健的财务能力。贝壳研究院高级分析师潘浩对《证券日报》记者表示，截至上半年末，依照“三线四档”融资新规，万科A剔除预收款后的资产负债率为69.7%，净负债率为20.2%，现金短债比为2.32。由此，万科2021年中期指标全部达标，较2020年末下降一档，跻身“绿档”行列。

“万科早就不再和其他企业进行规模比拼，而是主张健康地活着，并且活得长久。”中国豪宅研究院院长城市运营专家朱晓红告诉《证券日报》记者，“当下所有的房企都在趋利避险，万科作为头部房企面对‘三道红线’自然也不敢怠慢。”

数据显示，截至上半年末，万科有息负债金额为2687.1亿元，以中长期负债为主，其中短期借款和一年内到期的有息负债合计843.0亿元，占比31.4%；一年以上有息负债1844.1亿元，占比68.6%，债务结构较为合理。

另外值得注意的是，截至上半年末，万科合并报表范围内有5377.7万平方米已售资源未结算，合同金额合计约7819.1亿元，较2020年末分别增长9.3%和12.0%，未来业绩有一定保障。

多点开花 一个更加多元的万科

随着房地产行业步入管理红利时代，众房企纷纷寻找新赛道打造第二增长曲线。面对行业、城市、客户的深刻变化，万科作为地产行业的龙头，正在加快从“地产开发为主”转向“不动产开发、经营、服务并重”，持续推进转型突破。从上半年实践来看，万科在物业服务、物流仓储、商业开发运营等多个转型赛道上实现较快发展。

最为明显的是万科的物业业务。根据半年报显示，分业务类型看，上半年万科来自房地产开发及相关资产经营业务的营业收入为1575.25亿元，占比94.26%；来自物业服务的营业收入为85.75亿元，占比5.13%，物业已经成为万科除房地产开发以外的最大收入来源。同时，万科物业服务的收入增速也显著高于房地产开发业务。今年上半年，其物业服务收入同比增长28.02%，房地产开发业务收入则同比增长14.03%。

租赁住宅方面，万科持续打造青年公寓品牌——泊寓，为新进入城市的年轻人提供居住解决方案。财报显示，截至6月底，泊寓保持了国内集中式公寓规模全国第一，已布局33个城市，开业14.8万间，已服务客户超过51万人。上半年，泊寓实现营业收入13.19亿元，同比增长25.6%，新开业房间6000间。

物流仓储方面，上半年万纬物流管理项目(含非并表项目)营业收入同比增长64%至13.4亿元，其中高标库和冷库的收入分别为9.2亿元和4.2亿元。截至6月底，万纬物流已在44个城市累计管理148个项目。

万科的商业开发与运营也实现了快速发展，上半年万科商业(含非并表项目)业务实现营业收入36.29亿元，同比增长19.0%。其中，万科旗下印力集团管理的商业项目营业收入24.53亿元，同比增长21.6%。截至上半年，万科商业已开业项目整体出租率达到92.3%。

一线调查

郑州水淹车“美容变身” 二手车隐秘黑色产业链浮出水面

本报记者 龚梦泽 肖艳青

今年7月份，河南省遭遇极端强降雨，特别是7月20日郑州市遭受特大暴雨灾害，造成重大损失。近日，河南地区强降雨再度来袭。接连的强降雨，不仅导致大量汽车在城市内涝中被淹、受损，也使得当地车市及汽修行业经历着前所未有的忙碌和考验。

《证券日报》记者了解到，截至2021年7月6日，郑州市机动车保有量达490.15万辆，机动车驾驶人488.84万人。而据河南省汽车行业商会初步统计，截至目前，郑州市泡水车辆已超40万辆，占总保有量的比例超过8%。

此外，河南保险机构共接到理赔报案41.23万件，初步估损约为98.04亿元。车辆受损让人痛心，巨量的理赔、维修需求也给行业带来巨大压力。记者在郑州市走访发现，由于受损车辆较多，拖车、定损、理赔等都需要排队，各汽车修理厂、4S店和保险公司忙得不可开交。

与此同时，水淹车的去向问题也备受关注。多达40万台受灾车辆如何处置？又将流向何方？对此，《证券日报》记者进行一系列实地采访发现，大多数泡水车辆经过保险公司定损后，会被下游的事故车处理公司进行拍卖。此外，也会有部分水淹车被汽车修理厂或者二手车经销商私下收购，没了定损的“官方”痕迹，可操作空间便被无限放大。

水淹车被拍卖 受灾车辆流向全国市场

7月底，一场特大暴雨让郑州、新乡等地发生严重内涝，大量汽车在洪水中被淹。截至目前，仅郑州市泡水车辆就已超过40万辆。目前，这些水淹车正通过多种渠道流向全国市场。

“买了车损险被保险公司定为全损的尚有残存价值的水淹车，大多会被保险公司处理给拍卖平台进行拍卖。”某保险公司河南地区销售主管杨先生在接受《证券日报》记者采访时表示，经过保险公司处理过的水淹车，一部分是淹得非常严重的车直接报废，还有一部分会流向二手车市场。

《证券日报》记者实地探访博车网郑州某水淹车停车场发现，停车场门口不仅有人保财险和阳光财险公司的工作人员在对车辆进行定损理赔，而且还有想捡漏的市民。记者注意到，停放在这里的大部分车辆外观较为完整，打开车门可以发现，经过水泡之后，车身普遍存在泥垢水渍，内饰也大多起皮皱裂。

杨先生告诉记者，水淹车会根据保险公司的定损情况进行处置。如果达到推定全损的标准，保险公司与车主协商确定后就会将车拖走，进行保全集中停放。然后对车辆做出分筛——损伤非常严重、浸泡时间很长、没有维修价值的车辆，以及8年以上残值不高的车辆，会被注销或是拆解报废；有维修价值的车辆，则会被拍卖处理并公示。

通常情况下，上述车辆不针对个人用户拍卖，只针对汽车修理厂和有修理能力的专业机构，一般专业机构买走之后，如果还有维修价值的，会选择进行维修；一些受损严重但零整比较高的车型，零件会被拆解用于车辆修理。

“我们有好几个仓库(停车场)，这只是其中一个，保险公司报废的水淹车在博车网平台上拍卖，修理厂才有资格参与竞拍。水淹车经过修理厂修理之后会进入二手车市场，并且注明是水淹车。”博车网现场工作人员表示。

据悉，8月中旬以来，博车网、事故车88网以及7车网等网上事故车拍卖平台已经对河南和江浙等地的水淹车进行了大批专场拍卖，拍卖价格从2000元到50多万元不等。博车网数据显示，被拍卖的水淹车主要流向北京、广州、武汉、大连、太原、昆明等地。

水淹车“美容变身” 攫取高利润

水淹车背后，也牵扯着一条隐秘的二手车黑色产业链。

“二手车市场的水很深。”专门从事旧车翻新生意的某汽修厂合伙人李师傅向《证券日报》记者讲述了如何给低价收购的水淹车“洗白”身份转手出售。

事实上，全损车并不等同于报废车。所谓全损是保险公司按保额全部赔付，获得车辆的处置权，然后对车辆进行拍卖，达到减少赔付的一种操作。一般来说，全额赔付的车辆在保险记录上会出现“全损车”字样，此后也无法购买车损险。

然而，会有部分水淹车没有经过保险公司处理，被汽车修理厂或者二手车经销商私下收购。据李师傅介绍，他所在的修理厂就有专业的汽车美容修复一条龙业务，对收购来的水淹车进行专业的拆卸、清洗、晾晒、组装、喷漆等一系列工序后，“美容”成一副新车的样子。

修理厂还对车辆信息进行“洗白”。他们会将水淹车过户到其他地市，同时对机动车登记证进行特殊处理。经过如此包装，很多损坏较小的水淹车摇身一变甚至可以成为没有上过户的“新车”。

“我们收购的这批郑州水淹车已经过户到XX市(河南省内某市)，维修翻新之后，再以普通二手车出售，肯定会比卖水淹车赚得多。”李师傅得意地表示。

“如果是被水淹的高端车，经过修复之后大多不会马上出手。而是等一两年风头过去再高价出售，规避被定性为水淹车出现折价销售的情况。”李师傅向记者透露，经过修理的低端水淹车由于价格低、外观新，深受农村消费者的欢迎，一辆车至少能赚两万多元。

实际上，每年雨季都会产生不同数量的水淹车，这对于专门从事车辆翻新的汽车修理厂而言是不小的市场。

“现在郑州这么多水淹车，修复之后价格比市面上的二手车售价低得多。只要价格合适就有人要，到处都是市场。”专门从事车辆收购工作的张先生表示，一般来说，维修金额达到车辆实际价值的80%，即可推定全损。但这80%的计算前提是以原厂件修复，如果用副厂件或者拆车件代替，也许30%的费用就能修复好。中间50%的差价就是利润空间。

但水淹车即使经过修复，在某种程度上仍然存在安全隐患。中国汽车流通协会专家王萌在接受《证券日报》记者采访时表示，水淹车最大的危害在于电路的隐患，即便是仅仅水淹到地毯，左右两侧底大边的线束也可能受到侵蚀。线束外皮在经过雨水浸泡后容易发脆开裂，后期可能会漏电、短路。

(上接A1版)自2019年行业召开文化建设动员大会以来，协会积极推动“合规、诚信、专业、稳健”的行业文化理念有效落地，并按照《建设证券基金行业文化、防范道德风险工作纲要》的部署，在总结证券公司经验的基础上，借鉴国际最佳实践，发布推广《证券行业文化建设十要素》，从观念、组织、行为三个层面，提出落实行业文化理念的具体行动指引，推动行业文化建设取得了积极成效。行业文化建设是一项长期事业，需要从小事抓起，常抓不懈，久久为功。协会要继续深入发挥组织、引导作用，贯彻新发展理念，推动构建中国特色行业文化。进一步加强行业的专业声誉建设，发挥声誉激励和约束作用，督促行业机构珍惜专业声誉，加强声誉风险管理，自觉维护行业专业声誉，促进行业不断提升声誉资本“软实力”。

四是坚持强基固本，努力提升专业服务能力。李超表示，“打铁还需自身硬”，专业能力是证券经营机构的安身立命之本。只有坚持提升专业能力、发挥专业精神，才有可能把握机遇，攻坚克难，肩负起服务实体经济的重任。证券发行注册制改革是资本市场基础制度的重大变革，证券公司首先要聚焦主业，健全与注册制改革相适应的能力体系建设，加快从通道化、被动管理向专业化、主动管理转型，围绕保荐、定价、承销等核心提升投资银行全链条业务能力和执业质量。苦练内功，锤炼经营管理水平，增强合规风控能力，打造高水平、专业化团队。强化创新，为企业和居民提供更加多样化的金融产品工具，提高行业的科技应用水平，稳步发展跨境业务，努力建设高质量的投资银行和财富管理机构。同时还要注意从实际出发，围绕“特色、强项、专长、精品”培育竞争优势，推动行业形成综合化、专业化、特色化、差异化的发展格局。

五是坚持担当使命，发挥好自律服务传导作用。“国际经验表明，自律管理相对行政监管具有预防性、缓冲性、包容性优势，在增强市场韧性、激发市场主体活力方面具有特殊的作用。”李超表示，30年来，协会在逐步探索中不断完善行业自律管理机制，有效发挥了“自律、服务、传导”作用，得到市场各方认可，彰显了行业自律组织的使命担当。新实施的《证券法》进一步明确了协会职责，中国证监会发布的《关于进一步加强中国证券业协会自律管理职责的意见》对协会工作予以指导。下一阶段，协会要坚持自律管理与行政监管的差异化定位，突出自律规则、业务规范的正面清单属性，发挥自律管理的前瞻性引导、预防性规范作用，注重构建市场化的自律约束、道德约束、诚信约束、声誉约束机制，通过建标准、做评价、立示范等方式方法引导证券公司合规展业，守正创新，与行政监管协同配合，形成对行政监管的传导、细化和补位作用。

今年5月份，中国证监会主席易会满在协会第七次会员大会上发表了重要讲话，以“六个必须”深刻阐述了证券行业高质量发展的本质与内涵，提出行业机构应当围绕高质量发展进一步凝聚共识，落实“十四五”规划要求，制定行业高质量发展的时间表、路线图、行动方案。李超表示，协会要以贯彻落实易会满主席讲话精神为指引，动员组织行业机构研究、推进高质量发展规划，不断提升自律服务传导效能，通过市场化法治化手段促进中介机构归位尽责，增强服务实体经济的能力，助力资本市场发挥枢纽功能。引导行业积极履行社会责任，推动中国特色行业文化建设，为行业营造规范有序、充满活力韧性的发展生态，促进行业高质量发展。

本版主编 沈 明 责 编 陈 炜 制 作 董春云
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785