

多港口推动集装箱铁水联运高质量发展 为畅通国内国际双循环加码

■本报记者 张敏
见习记者 丁蓉

来自南美洲装载着几百吨冷藏果汁的集装箱，在乘坐巨轮抵达盐田港后，直接“搭上”火车。随着一声火车长鸣，这些果汁从盐田站通过铁路快速运至赣州国际港站，全程“一箱到底”。这是盐田港建立的多条铁水联运专线之一。

铁水联运是指铁路和水路高效联合，不仅可发挥铁路定时、定点、定班、定量的优势，也能充分发挥水运运量大、价格低的优势，大幅提升运输效能。

近年来，各大港口积极与内地省份建立铁水联运线路，织密铁水联运交通网络，推动铁水联运集装箱量增长。交通运输部数据显示，2022年全国港口铁水联运规模达到875万标箱，青岛港、宁波港、天津港等均超过100万标箱。其中，青岛港2022年铁水联运箱量完成190万标箱，连续8年位居全国沿海港口之首。

“截至2023年5月份，盐田港平盐铁水联运已开通11个内陆港和29条海铁联运线路，服务覆盖大湾区、西南及华中地区。今年公司在稳定现有业务的基础上，将继续推动铁水联运等的发展，为更多客户带来优质的港口服务。”在6月21日盐田港举行的业绩说明会上，公司董事长乔宏伟在回答《证券日报》记者提问时如是说。

此外，青岛港今年也表示将持续发展铁水联运。日前，该公司已打通山东青岛与山东烟台之

前的联运网络，货物通过海运通道抵达大港后，直接经铁路运输至烟台。

“铁路、水路在大宗货物和集装箱中长距离运输方面，具有运量大、成本低、能耗小、污染轻的优势，铁水联运可以充分发挥这一比较优势和组合效率，在降本增效的同时，减少能源消耗和污染排放。”交通运输部水运局有关负责人表示。

以舟山港为例，通过开展铁水联运业务，打通西南省份向北、南、东等地区的快速出海通道。从重庆运至宁波舟山港的外贸集装箱，在时间上由传统水运的十多天时间缩短为50多个小时，大幅节约了物流成本。

业内人士表示，在政策持续加力和经营主体发力下，我国铁水联运网络正在加速发展，铁水联运的高质量发展，不仅让物流实现降本增效，减少排放，而且有利于畅通国内国际双循环，助力贸易发展。

与发达国家超20%的占比相比，中国铁水联运发展尚处于起步阶段，占比仅为2.96%，仍有巨大发展空间。

6月13日，国家发展改革委、工业和信息化部、财政部、人民银行四部委联合对外发布《国家发展改革委等部门关于做好2023年降成本重点工作的通知》，提到要深入实施国家综合货运枢纽补链强链，推动跨运输方式一体化融合。深入实施多式联运示范工程建设，加快研究推进多式联运“一单制”提升铁水联运发展水平，推动2023

铁路、水路在大宗货物和集装箱中长距离运输方面，具有运量大、成本低、能耗小、污染轻的优势，铁水联运可以充分发挥这一比较优势和组合效率，在降本增效的同时，减少能源消耗和污染排放



年港口集装箱铁水联运量同比增长15%左右。

铁水联运，关键在“联”。基础设施联通水平、运输组织效率如何进一步提升，是铁水联运的关键。随着海关、海事、铁路、港口、航运等信息逐步互通，“一单到底、一票结算、一次委托、一口报价”的“一单制”模式逐步形成，联运服务效率持续提升。

青岛港方面表示：“青岛港创新了‘内陆港+班列+政策扶持+特色服务’的模式，依托多方合作，瞄准内地腹地市场货源，全力为企业打造成本更低、时效更优、服务更好的综合物流运输通道。”

南京港方面介绍：“今年以来，公司新开发了煤炭‘海进江’铁水联运业务，江铜铜精矿、淮矿电煤、淮南集煤、合肥热电等多家客户火

车资源同时启动，在公司各部门密切配合下，一季度铁路运量总量大幅增加，创近10年来公司铁路运输量历史新高。”

联运联动，满盘皆活。中银证券研报表示，铁水联运高质量发展，将提升港口的装卸运营效率，使港口码头货运能力明显增强，增加港口吞吐量及航运企业运输需求。

硅料价格跌至成本线附近 行业洗牌加速部分企业或被淘汰出局

■本报记者 殷高峰

硅料价格仍在跌跌不休。6月21日晚间，中国有色金属工业协会硅业分会公布最新硅料价格。本周国内N型料价格区间在7.0万元/吨-7.5万元/吨，成交均价为7.39万元/吨，周环比降幅为8.2%；单晶致密料价格区间在6.30万元/吨-6.80万元/吨，成交均价为6.64万元/吨，周环比降幅为8.29%。

有业内人士告诉《证券日报》记者，目前的价格已经低于一些小厂的成本线，甚至逼近部分头部企业的成本价。行业洗牌或进一步加速。

“近期硅料价格持续下跌，使很多二三线企业及地区成本较高的企业出现亏损，但一线和新产能企业仍有一定的利润空间。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示，虽然部分企业因为成本原因已经开始减产，但按照原来的投建规划，下半年会有超100万吨硅料新增产能投放，市场供给量仍然较大，预计中期市场将维持低位运营，直到产能重新出现平衡。在此期间很多落后产能

和生产成本较高的企业将面临较大的市场竞争压力。

下游企业谨慎采购

“真的是冰火两重天。”某硅料企业工作人员王军向记者谈起今年和去年硅料价格的变化，不由感慨道，“2022年，硅料严重供不应求，有些企业在客户的一再要求下，把落后淘汰产线重新开启生产，以满足客户需求。”

往前回溯，从2021年开始，硅料价格一路上涨，在2022年上半年更是开启了“狂飙”模式，每吨价格一度超过30万元。

“头部企业的成本大概在每吨5万元左右，二三线企业的成本会略高一些。硅料的暴利不但影响了光伏产业链内部的平衡，也吸引了大量资本进入硅料环节。”屈放表示，当时行业内已有不少警惕硅料产能过剩的声音出现。

对硅料下游的硅片企业来说，2022年也是难忘的一年。“当时一些小的硅片企业拿着钱也很难买到硅料。”一家硅片企业工作人员告诉

《证券日报》记者，2021年至2022年11月份，硅料价格一路水涨船高，下游硅片产能、利润均受到较大影响，一些小厂很难保障原料供应。

而从去年11月份以来，硅料价格开始快速下跌，虽然2023年春节前后出现过短暂反弹，但3月份以来开启一路下跌模式。

“对于一些硅片小企业来说，基本都是买涨不买跌。”上述硅片企业人士表示，在硅料供应紧张、价格不断上涨的情况下，小企业更敢于提高采购价，抢购硅料。随着今年硅料价格持续走低，下游企业为避免产品减值，供应链议价更为灵活，一方面缩短议价周期，另一方面以销定产，以产定采，避免硅料价格下跌带来损失。

对于硅料市场这一一年多来的变化，上述人士表示，随着硅料价格在今年逐渐回归理性，议价也更为合理。这时候更多是出于对市场价格的研判，谨慎按需采购。

“随着多晶硅新增产能释放，多晶硅价格开始由原来的暴利模式回归到正常经营的状态。”一家光伏企业负责人告诉《证券日报》

记者表示，从下游需求来看，光伏需求仍处于高速增长之中。

部分企业或出局

从目前的情况看，硅料价格已经逼近成本，本轮降价会降到什么程度？对硅料企业有什么样的影响？

对于硅料价格何时趋于稳定，兴储世纪科技股份有限公司总裁助理刘继茂在接受《证券日报》记者采访时表示，“按照正常发展，光伏产业链各环节毛利要相对平均，行业才能稳定发展，由于前两年行业利润集中于硅料硅片环节，大批资本涌入，造成产能严重过剩，只有硅料价格降到成本线以下，淘汰一部分企业，才能回到正常的情况。”

那么，硅料环节目前还有降本空间吗？

“降本增效是光伏行业的主旋律，对于硅料环节来说，依然有降本空间。”硅料头部企业协鑫科技相关负责人告诉《证券日报》记者，企业要依靠科技研发和差异化竞争，公司的颗粒硅本身生产工艺领

先，相较于传统工艺优势明显，通过提升品质、降低成本、全面满足客户需求等方式，颗粒硅已经受到越来越多客户的认可。

在屈放看来，2023年的硅料市场将处于震荡整理期，而硅料价格也将逐渐回归合理区间。龙头企业凭借资源与技术优势，将逐渐在利润和市场占有率上具备更强的竞争优势，而二三线企业将面临更大的挑战。

在协鑫科技上述负责人看来，硅料价格正在底部区间运行，各家企业的综合策略、产品品质，将决定其现金流状态。品质维度会出现三个方向的分化：高品质产品率先价格反弹，维持较高的利润水平；品质一般的产品，挣扎在现金成本线上，成本控制、现金管理决定生存能力；品质不达标的硅料，将无法形成商品销售，很难形成良性现金流，最终企业黯然退场。

在一些业内人士看来，不仅仅是硅料环节，在产能“狂飙”和技术迭代的背景下，不注重技术更新，单纯依靠产能扩张占领市场的企业，产能越大，就可能越快出局。

6月份89款国产游戏版号过审 上半年发放数量已超去年全年

■本报记者 李豪悦

6月21日，国家新闻出版署公布了6月份国产网络游戏审批信息，总计89款游戏获批，包含移动游戏82款，客户端游戏1款，多端游戏6款。其中，腾讯、网易、中手游、游族、中青宝等上市公司在列，莉莉丝、波克城市等新锐公司也有作品过审。

至此，2023年上半年已累计发放国产网络游戏版号522个，超过2022年全年的468个。

中手游相关负责人向《证券日报》记者表示，公司今年上半年拿到的版号数量比2022年全年拿到的都多。“今年版号发放以来，中手游新获版号产品已有5款，其中包括由全资子公司文脉互动研发，三七互娱国内独家发行的《城主天下》；全资子公司软星科技研发的《大富翁11》；在今年4月份获得版号的《异兽在山海》以及首款自主研发的3v3战术竞技篮球手游《全民街篮》，还有刚刚获发移动端、客户端版号的《仙剑世界》。”

值得一提的是，不仅有公司实现“月月都有版号拿”，还有公司“每月多个版号入库”。例如，1月份至6月份，中青宝每月都有产品出现在审批名单中，且每月数量都超过1个。据记者统计，上半年中青宝到手版号数量已达15个。

版号数量增多，新游戏上线时间也提速。中手游相关负责人介绍，中手游《仙剑世界》在4月20日正式启宣，6月17日开始了第一次技术测试，接下来将会进入密集的测试期，预计会在今年年内实现国内上线。

波克城市旗下游戏《我是航天员》于6月份拿到版号，一位内部人士向《证券日报》记者透露，该游戏已经确定于年内上线。“目前国内游戏企业特别是手游企业的研发和发行能力已经跻身世界头部梯队，国内游戏行业的人才储备规模也居于世界前列。相信未来会有更多优质产品面世。”

谈及行业下半年的表现，艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅认为，2023年下半年，新游戏或重点游戏上线会更加密集。2022年年底至今，厂商的信心陆续恢复，更多游戏公司版号到手，马上就定档上线；此外，游戏行业人工智能话题频出，游戏概念股今年走向向好。无论是资本还是厂商，选择在提升产品开发和布局速度都是一个好的节点。

多家券商今年都看好游戏市场表现。万联证券研报表示，游戏市场正朝着优质化、精品化的方向发展，版号恢复常态化发放给市场带来了较强的信心，利好整体板块的估值修复，游戏行业景气度持续回暖。信达证券表示，看好版号供给常态化带来的行业修复。随着AI技术的发展，其在游戏领域的应用有望更加广泛，或将优先利好轻度游戏。看好AI技术对游戏行业研发成本节约以及精品化进程加速的助益。

“油电同价”概念火热 业内称或有炒作之嫌

■本报记者 龚梦泽

进入2023年，无论是自主品牌纯电和插混新品，还是近日合资品牌接连上市的强电智混、电混双擎、超混电驱等车型，无一例外地都打上了“油电同价”的标签。

《证券日报》记者了解到，“油电同价”最早是2021年沃尔沃推出XC40纯电版时提出，旨在宣传成本较高的纯电版与燃油版定价一致，以提升购买力。之后，随着比亚迪等自主品牌更广泛意义上符合“油电同价”产品的不断推出，这一概念才逐渐夯实并传播开来。

“现阶段关于油电同价的提法多有炒作概念之嫌。”某不愿具名的新能源车企营销总监直言不讳。在其看来，车企造势“油电同价”只是一种销售策略和宣传话术，用于吸引用户的目光。

事实上，这一策略的确奏效。在北京朝阳区吕家村新能源汽贸城内，《证券日报》记者采访到了前来选车的易女士。由于听闻最近新能源车价格下降，且后续保养费用优惠，易女士在“买油车还是买电车”的思想博弈中，后者渐渐占据了上风。

易女士告诉记者，对于油电之争她纠结了很久。新能源车尽管管从外形、车内交互体验等方面都令她满意，但同样规格尺寸的车型比油车贵出不少，尽管销售解释称“在后期养护费用上会逐渐省出来”，但易女士迟迟未下单。

而如今纯电和混合动力不断逼近油车的终端售价，极大地提升了易女士的下单意愿。“当混动车型价格低于油车价格，我会毫不犹豫地下单。车价一样，油费和养护费用大幅降低，可以说兼具了油车电车的所有优点了。”易女士表示。

中国新能源汽车产业创新联盟理事高鹏认为，部分车企鼓吹价格上的“油电同价”和新能源汽车使用成本优势，却有意回避新能源汽车续航、基础设施配套、保费、残值以及回收等汽车后市场的明显短板。这样的营销和宣传，消费者应注意甄别，避免“踩坑”。

“油电同价”的盈利和成本模式能否成立也引起了业内的广泛关注。“在无政府补贴的情况下，动力电池成本要降至每千瓦时100美元，电动汽车才能够真正实现与燃油车的竞争。”在今年的世界动力电池大会上，全国政协经济委员会副主任苗圩如是表示。

按照上述观点，当前电车与油车还远未达到成本角力临界点，在新能源三电（电池、电机和电控）成本未有实质性降低的情况下，众多车企争相喊出“油电同价”被部分业内人士视为价格战跨界类延伸的表现。

“新策略到底是跟风炒作，还是暂时亏本促销，抑或是有更长远的考量，还得看市场的反馈。”德基先进制造与出行产业合伙人张帆认为，仅仅“油电同价”所带来的油电切换，无法成为行业变革的根本力量，新旧汽车的替代要从设计、功能、营销、服务等方面进行全面升级。

多家猪企探索全产业链布局 能否对冲猪价走低风险？

■本报记者 李如是

6月21日，神农集团发布定增预案，拟募资不超过11.5亿元用于扩张饲料加工、生猪养殖产能。据记者梳理，近年来，生猪养殖企业已不再局限于养殖板块，正逐步延伸至屠宰、饲料以及食品深加工等环节，以期优化成本和发挥协同效应，提升综合竞争力。

对此，上海钢联农产品事业部生猪分析师徐学平对《证券日报》记者表示：“养殖端已亏损近半年时间，随着时间延长，猪企现金流不断趋紧，如果猪价继续低迷，猪企亏损程度还会扩大，将对企业正常生产运营带来不利影响。”

猪企全产业链发展能否对冲目前猪价低位运行带来的影响？

农业农村部猪肉全产业链监测预警首席分析师、中国农业科学院北京畜牧兽医研究所研究员朱增勇接受《证券日报》记者采访时表示：“从企业全产业链发展角度来看，当企业产能稳定、成本竞争力达到一定水平，具备能够提升产业链资源配置效率的能力后，可以适当开展全产业链布局。如果企业成本依然较高，发展重心还是要放在养殖环节，避免盲目开展全产业链经营。”

具体来看，公告显示，神农集团此次向特定对象发行股票募集资金拟用于饲料加工、生猪养殖项目以及补充流动资金。

其中，神农集团饲料加工项目的投建主要是为满足自用。公司表示，养殖规模和布局范围的扩张

对公司的饲料业务产能提出了更高的要求。本次募投项目的实施可以进一步提升神农集团的饲料业务产能。

神农集团相关负责人表示对《证券日报》记者表示：“公司在去年8月份有一个50万吨的饲料厂投入使用，目前产能在120万吨左右。随着生猪存栏提升，达到300万头时，公司饲料厂基本满足自用。公司饲料板块外销量不大，饲料产能在满足自身猪场使用的前提下，适当对外做一些销售。”

目前，神农集团生猪业务布局已涵盖养殖、屠宰、饲料、食品深加工全产业链。4月份，公司与云南省红河州政府签订框架协议，拟携手打造红河州现代生猪养殖、屠宰及肉制品精深加工全产业链；云南

澄江神农食品有限公司食品深加工项目已建设完工投产。

近年来，猪企加码生猪全产业链的情况屡见不鲜。多家大规模生猪养殖企业均涉及养殖、屠宰、饲料等环节。天邦食品也在进行产业链延伸，2022年公司于安徽临泉的500万头生猪屠宰深加工项目投产运营。该项目是天邦食品构建的从种源到餐桌的首个一体化基地，将推动天邦食品全面进军食品领域。

从盈利空间来看，上海钢联农产品事业部生猪分析师杨志远对《证券日报》记者表示：“近期自繁自养生猪周均亏损201.34元/头，猪企养殖端的毛利率较低；相对而言，制菜行业发展迅速，且逐渐被消费者接受，当前预制菜等食品加

工环节毛利率在15%至25%区间，或能打开公司的盈利增长空间。”

徐学平表示：“目前国内部分头部猪企向下游渠道拓展，主要目的是通过全产业链模式优化成本和发挥协同效应，提升综合竞争力。”

目前，面对猪价低位运行趋势，成本控制仍是核心应对策略。徐学平表示：“对于猪企而言，首先是要严格控制好体重出栏，不宜盲目忍亏压栏，从而最大程度减少头均亏损和整体亏损水平。其次是加快淘汰效率低下母猪产能，适当降低本年度的出栏目标，为后期扭亏创造条件。此外，继续从优化饲料配方、优化人员配置等方面寻找降本空间，尽量减少成本压力。”