

江山市门业行业协会

2020 年第 12 期

2020 年 12 月 31 日

门业产业预警信息

预警信息：

欧地运价同比暴涨 170-203%，市场延续高位行情运费
继续上升

行业动态：

国际海运一箱难求 家居企业出口难

江山动态：

江山欧派拟再融资扩产 净利润连续九年持续增长

预警信息：

欧地运价同比暴涨 170-203%， 市场延续高位行情运费继续上升

上周，受疫情影响全球新冠疫情影响，中国出口集装箱运输市场延续高位行情。多条远洋航线运价有不同程度上升，综合指数继续上涨。11月27日，上海航运交易所发布的上海出口集装箱综合运价指数为2048.27点，较上期上涨5.7%。随着运价上涨和附加费的增加，亚欧托运人将面临更多痛苦。

上周亚洲至北欧的集装箱现货运价上涨27%，突破2000美元/TEU，承运商计划在12月进一步提高FAK价格。上海集装箱运价指数(SCFI)北欧部分上涨447美元，至2091美元/标准箱，同比上涨170%。地中海港口的SCFI价格也大幅飙升23%，至每标准箱2,219美元，比12个月前上涨了203%。

对于亚洲和欧洲的托运人来说高运价的这种痛苦没有任何结束迹象，除了目前为确保船上设备和舱位所需收取的大量附加费和溢价产品费之外，下月还将进一步提高运费。在回程路线上，欧洲出口商的情况可以说是更糟；据悉他们无法在1月份之前以任何价格确保前往亚洲的预订舱。

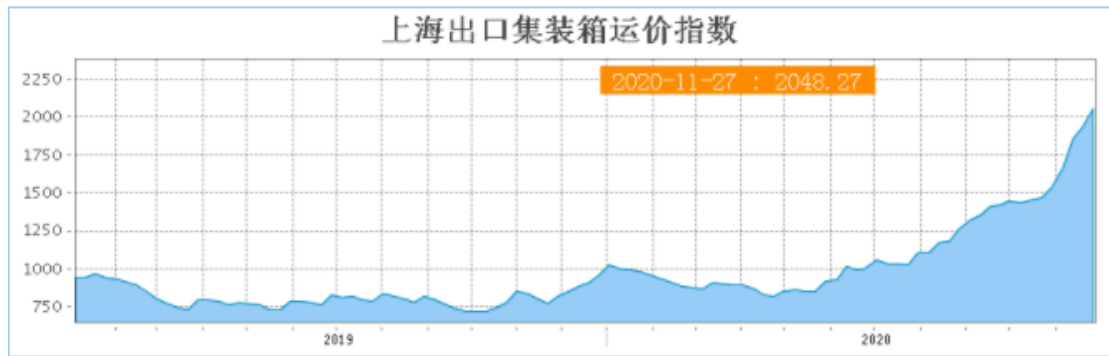
市场延续高位行情运价总体继续上升

缺箱状况的持续进一步加剧市场运力不足困境，多数航线运价上涨，推动综合指数上升。

欧地航线，运力持续不足，多数航班订舱运价再次上涨。

北美航线，市场供需关系维持在较好水平，即期市场运价高位企稳。

波斯湾、澳新、南美航线，运输需求旺盛，市场运价延续上涨势头，本期分别上涨 8.4%、0.6%和 2.5 %。



数周以来，船公司一直在优先考虑将空箱运回亚洲，而不是将设备交付给发货人用于出口，这可能会使箱子返回利润丰厚的回程市场的时间推迟一个月。

最近几周，由于港口严重拥堵，英国出口商的集装箱被搁置在码头，因为船公司削减运力，在某些情况下，他们优先装载空箱。事实上，一位欧洲托运人表示，他的 6 个 40 英尺货柜是在费利克斯托连续 4 次才被运走。“我真不知道该如何向我们的客户解释这件事。真是一团糟。”

CMA CGM 上周通知客户，将暂停从英国到亚洲和印度次大陆的所有预订舱，直至明年 1 月。即下个月跳港费利克斯托，该决定也得到了 Ocean Alliance partners 联盟的证实。

与此同时，在跨太平洋地区，SCFI 指数的美线运价上周基本没有变化，西海岸港口的价格为每 40 英尺 3880 美元，东海岸港口为每 40 英尺 4708 美元。在电子商务和美国消费者购买狂潮的

推动下，到今年最后一个月的预订舱量仍然非常强劲。根据洛杉矶港的信息，预计在第 49 周和第 50 周到达的船只，将分别比 2019 年同周多卸 30%和 44%的进口集装箱。

尽管由于监管机构 FMC 的密切关注，运营商推迟了在跨太平洋贸易航线上推出更多 GRI 费率，但它们正将重点放在高端设备和舱位保障费上，以提高收益。

上周 CMA CGM 在中国和美国西海岸之间推出了推出的 SEAPRIORITY，一种类似空运头等舱式的套餐服务，解决外贸企业海运出口的痛点：集装箱优先使用权，舱位优先保障权，目的港卸货和车架等等一系列优先使用权。特别值得注意的是，这个收费是在客户原有海运费基础上增加的额外费用。出口企业如果要想保舱保柜，每 40 英尺货柜最低消费套餐需要加 1750 美元，最贵套餐则需高达 3250 美元。

Flexport 亚洲/ISC 欧洲高级贸易经理 Christoph Baumeister 表示，整个亚洲的设备短缺是托运人面临的最大挑战。“随着欧洲和美国的几个港口拥堵，这将继续变得越来越重要。”

（来源：海运网）

行业动态：

国际海运一箱难求 家居企业出口难

2020 年注定是航运业魔幻的一年，看过了 10000 美金/柜的海运费，刚见识了摇号订舱，“活久见”系列又现一员，集装箱都上天了！

另外，全美疫情持续发酵，美国两大港口也面临停摆，多家船运公司已经发出书面通知，表示情况不容乐观。感恩节假期即将到来，末端派送也会出现暂停或延后，UPS 和 FedEx 已发出通知。

国际海运市场的剧烈变化，同样影响到了中国，原本主做家居产品出口的国内品牌纷纷转战国内市场，这进一步加剧了行业内的竞争烈度。

今年 4-6 月份，航运业价格开始飙升，最高达 130/KG 的空运价格；客机停航，到处都是包机，机场瘫痪，甚至包机都飞走了，货物还在排队。然后到了 10、11 月份，全行业呈现缺舱、缺柜、缺车的状况。高昂的运费，搞得行业昼夜不宁。海运价格持续暴涨，市场上到处都是 4000 美元、5000 美元/柜的海运费，东南亚也一夜间上涨 1000 美元/柜以上，甚至盐田至西班牙阿尔赫西拉斯的 40 英尺高柜报出了 10000 美元的天价！

现在，更狠的来了！当大家还沉浸在抢箱子的烦恼中，有公司已经开始包机空运集装箱。即便如此，市场仍然供不应求。从 11 月 16 号开始，陆续有货代表示，接到以星、美森、长荣等多

家船司已经发出预警通知：美国洛杉矶由于劳动力短缺，船上的操作受到限制，塞港现象严重，客户需做好准备。12月甚至未来几个月缺柜、缺舱情况更加严峻！

美国加州卡车运输协会(CTA)和美国港口卡车运输协会(HTA)表示，仅洛杉矶和长滩港，就有10,000个至15,000个集装箱被滞留在码头，导致这两大港口的货物运输“接近完全瘫痪”；西海岸港口和芝加哥也对进口激增带来的大量空集装箱一筹莫展。

长滩港和洛杉矶港是美国最繁忙的两大港口。这两大港口在10月份吞吐量同比增长达到两位数，均创下历史纪录。据悉，长滩港10月份集装箱吞吐量为806,603标箱，同比增长17.2%，打破了一个月前创造的历史纪录。

电子商务业务的增长，零售商继续为假日购物季做准备，以及对园艺设备、宠物用品和乐器需求的增加，是长滩港货量增长主要影响因素。中美航线的持续火爆，货运量强劲增长，大量货物涌入，货运量的持续反弹，美国洛杉矶港正在经历空前的繁忙和拥堵。

实际从8月份开始，洛杉矶港的业绩就开始强劲增长，洛杉矶报告称，通过该港口的集装箱的运价增加了30%。9月份，洛杉矶港口共处理97艘船，其中包括11个计划外的航程。集装箱数量增长13%，达到883,625标准箱。该季度的总数超过270万个标准箱。

到目前为止，船运公司将总共 31 个计划外的航次临时增加到了洛杉矶港。每艘集装箱船平均要处理 10,000 多标准箱。

洛杉矶港执行董事吉恩·塞罗卡（Gene Seroka）表示，当前洛杉矶港口堆场堆满了装满货物的集装箱，港口工人加班处理集装箱。为了降低病毒传播，港口已经临时减少了大约三分之一的码头工人和港口人员，难以及时补充，意味着船舶装卸货都会受到很大影响。

同时，港口普遍出现设备短缺，装卸时间延长的问题，再加上太平洋贸易严重的集装箱不平衡，造成大量进口集装箱在美国港口积压，码头拥堵，集装箱周转不畅，导致货物运输受阻。然而，更大更多的延误，才刚刚开始。恰逢感恩节假期，接下来的末端派送也会出现暂停或延后，UPS 和 FedEx 两大物流公司已发出通知。

（来源：木材云）

江山动态：

江山欧派拟再融资扩产 净利润连续九年持续增长

国内木门行业龙头江山欧派（603208.SH）计划抓住有利时机进行扩产，抢占市场份额。11月23日，江山欧派披露预案，拟发行可转债6亿元，在重庆进行年产120万套木门项目建设。

2019年，江山欧派销售木门约221万套。如果上述募投项目顺利实施达产，公司的木门产能将增加一半。公开资料显示，目前，国内木门市场集中度较低，约有上万家木门生产企业，年销售收入过亿元的只有100家。而包括江山欧派在内的龙头企业，市占率不到2%。

在江山欧派看来，木门市场正处于洗牌期，疫情之后，一些小规模木门企业面临淘汰。公司募资扩产，有利于提高市场份额，进而增强盈利能力。

实际上，近9年来，江山欧派经营业绩持续稳步增长。今年前三季度，疫情影响之下，公司实现的归属于上市公司股东的净利润（简称净利润）为3.12亿元，同比增长逾七成。

二级市场上，江山欧派表现突出。截至11月23日，其股价为108元/股，较年初的38.43元/股（前复权价）上涨约1.81倍。

募资6亿扩产提升集中度

上市三年多，江山欧派首次筹划再融资，目的是进行大规模扩产。

根据预案，江山欧派拟公开发行可转换公司债券，规模为 6 亿元。所募资金用于两个方面，即 1.80 亿元补充流动资金、4.20 亿元用于重庆江山欧派门业有限公司（简称江山欧派重庆公司）年产 120 万套木门项目建设。

江山欧派重庆公司项目总投资为 7.58 亿元，募资不能满足项目资金需要，公司将通过自筹方式弥补缺口。该项目建设期为两年，建设期结束后**年为试生产阶段，产能为设计产能的 60%，第二年产能利用率 80%，第三年开始产能利用率达到 100%。

扩充产能 120 万套/年木门，这对江山欧派而言，是一次较大规模扩产。

年报显示，2019 年，江山欧派销售各类木门约 221 万套。如果上述募投项目顺利实施达产，公司将新增一半以上产能。

针对本次募资扩产，江山欧派信心十足。在其看来，扩产十分有必要，对公司而言，有利于扩大市场份额、提升市场竞争力，对行业而言，有利于提升行业集中度，促进行业规范有序健康发展。

中国是世界上最大的门窗生产加工基地，也是全球最大的消费市场，木门占中国门窗总产量的 70%。2000 年后。中国的木门行业才开始出现工厂，2019 年，木门行业总产值达 1530 亿元，较 2011 年的 880 亿元增长 73.86%。

根据木材与木制品流通协会数据，2019 年，国内具有一定规模、机械化生产木门的企业总计万余家，年产值在 1 亿元以上的，

包括江山欧派、梦天木门、千川等规模木门企业在内总计 100 家左右，不到木门企业总数的 1%，行业集中度非常低。2019 年，营业收入最大的木门企业仅占全国市场的 1.83%左右。

江山欧派表示，木门行业具有生产技术复杂但入行技术、资金门槛低特征，这也是部分木门企业厂房设备落后、管理水平不高但依然存在的原因。在其看来，从行业发展周期来看，自有品牌木门企业不断做大做强，占据主流市场地位后，木门行业的重组与整合将不可避免。规模小、产品差异化不明显、品牌认可度低的小企业将面临淘汰。

江山欧派看到了木门行业的发展前景，并称其新增产能消化不存在问题。公司称，其拥有健全的营销网络及服务体系，拥有布局全国的各级门店千余家，与万科地产、保利地产等国内主要地产公司建立了战略合作关系，不仅如此，公司还拥有自营进出口权，产品出口欧、美、非等数十个国家。

在预案中，江山欧派表示，本次扩产，有利于公司充分利用现有产品、技术、项目经验和销售渠道优势，扩充产品线，提高公司产量，能够巩固公司的核心技术能力和行业地位，具有良好的市场发展前景。

根据测算，项目达产后，年销售收入预计为 11.04 亿元，年均利润总额 1.31 亿元，财务内部收益率 17.67%（税后）。

净利连续九年增长

大举扩产的江山欧派，信心在于，过去九年，其实现了净利润持续增长。

江山欧派成立于 2006 年，由吴水根等 13 名自然人在“中国木门之都”浙江江山设立，启动资金 200 万元。公司以外贸起家，逐渐拓展工程市场。

2017 年 2 月 10 日，江山欧派通过闯关 IPO 顺利登陆深交所主板市场，成为中国首家木门上市公司。

长江商报记者发现，上市前后，江山欧派实现的经营业绩均不错。

上市之前，2011 年，公司实现营业收入 3.02 亿元、净利润 0.37 亿元。2012 年至 2016 年，公司实现的营业收入分别为 3.39 亿元、4.58 亿元、4.52 亿元、6.57 亿元、7.66 亿元，同比变动 12.50%、34.87%、-1.34%、45.50%、16.62%，只有 2014 年的营业收入有小幅调整。同期，公司实现的净利润为 0.40 亿元、0.52 亿元、0.61 亿元、0.94 亿元、1.09 亿元，同比增长 5.51%、32.34%、16.05%、54.42%、16.68%。

上市之后，2017 年至 2019 年，公司实现的营业收入和净利润双增。营业收入分别为 10.10 亿元、12.83 亿元、20.27 亿元，同比增长 31.74%、27.05%、57.98%。对应的净利润为 1.38 亿元、1.53 亿元、2.61 亿元，同比增长 25.76%、11.03%、71.11%。

综上，2019 年，公司实现的营业收入、净利润分别较 2011 年增长 5.71 倍、6.05 倍。

今年以来，虽然受到了疫情冲击，但江山欧派的经营业绩更为亮丽。前三季度，公司实现营业收入 20.22 亿元，同比增长 51.44%，与去年全年已经相差无几。净利润为 3.12 亿元，较去年同期的 1.80 亿元增长 73.77%，已经大幅超过去年全年。扣除非经常性损益的净利润（简称扣非净利润）增幅更大，为 2.83 亿元，同比增长 94.04%。

分季度看，今年一二三季度，公司实现营业收入 3.01 亿元、7.61 亿元、9.60 亿元，同比增长 24.29%、55.85%、58.74%。同期净利润为 0.37 亿元、0.98 亿元、1.77 亿元，同比增长 259.44%、37.32%、80.44%。扣非净利润为 0.19 亿元、0.95 亿元、1.70 亿元，同比增长 106.79%、52.48%、126.87%，营业收入、净利润、扣非净利润环比均有较大幅度增长。

二级市场上，江山欧派受到了资金关注，股价节节攀升。年初，其股价为 38.43 元/股，8 月 18 日**达 158 元/股，随后有所调整，11 月 23 日，股价为 108 元/股，较年初上涨 181.03%。（均为前复权价）

（来源：木业网）