

实探反季暴涨之后的中药材市场： 淡季来临 货车司机闲坐等接单



▲亳州中药材专业市场大门 ▼亳州中药材专业市场一楼样品行早市现场



今年上半年，中药材价格持续飙升。相关数据显示，亳州、安国、成都、玉林几大中药材交易市场里，有超200个常规中药材品种年涨幅高于50%，25个常用大宗药材年涨幅超200%，个别品种甚至在半年内涨价3至4倍。

证券时报记者 陈丽湘 叶玲珍

高歌猛进的中药材市场已有转淡迹象。近日，证券时报·e公司记者实地探访“药都”亳州中药材专业市场发现，在价格飙升后市场观望情绪浓烈，采购商多“只看不买”，或者只采购刚需急用的药物，市场整体成交偏清淡。一度忙碌的送货司机开始闲下来，坐在路边打起了扑克牌。

近期中药材市场走势开始分化，告别“泛涨价”阶段，大部分品种止涨，部分品种出现降价。多种迹象表明，中药材反季暴涨的趋势已经出现拐点，淡季虽迟未至。不过，记者走访了解到，囤货现象确实存在，不断有“新玩家”入局，多地冷库在爆满后着手扩建。

下游中成药厂商在集采和药材涨价“两头受挤”中艰难度日。展望后市，业内人士看法不一，但普遍认为，普涨行情难以持续。近期监管已经关注到中药材的不寻常暴涨，多地药协调查发现囤货炒作，业内人士呼吁监管出手稳价。

淡季来临

上午8点多的亳州中药材专业市场样品行正值早市交易高峰期，人头攒动，但成交情况似乎不太理想。“最近十来天，明显感觉货走不动了。今天早上一个‘看样’的都没有，更别说买了。”样品行内一位本地药材商告诉证券时报·e公司记者。

在他看来，成交量缩减主要来自两方面，一是目前中药市场已经进入传统淡季；二是今年以来各类中药品种涨幅太大，部分品种创下历史新高，让买家望而却步。

“别看市场有那么多人，80%以上都是摊主，买家并不多。前两个月成交量大的时候，过道里会被堵得水泄不通，都是挤着往前走。”刘勇（化名）在江苏泰州经营一家中药房，每隔一段时间都会到亳州中药城来了解行情。“今天逛了一圈了，啥也没买，价格高了，实在买不下手，观望观望再说”。

刘勇表示，自己药房的中药销量最近也在变少。“目前买药的主要是刚需治疗，可治可不治的病，很多都暂缓了”。

市场进入淡季从当地货车司机的生意情况可见一斑。由于靠近货源，亳州三台冷库门口常年聚集着很多货车司机，主要向周边市场运送中药材，当前市场闲散，大部分司机都在等货中，有些还聚在一起玩起了扑克。“现在每天能拉2-3趟都算好的，也就赚个几百块钱，有时候甚至一单都没有。市场流动性大的时候，最高每天能有一二万元的进账。”一位司机坦言。

交易量缩减背景下，近期多数中药品种价格渐趋平稳，部分出现小幅下滑。“有跌的品种，但跌幅有限。白芍一斤降了几块钱，丹皮降了10元/斤左右，当归、党参等前期热门品种价格近期基本持稳。”亳州中药材经营户王浩（化名）告诉证券时报·e公司记者，别看价格高，卖得还是白搭。

在王浩看来，前几年中药价格处于低位，药农种植积极性不高，再加上疫情影响，很多中药材都出现减产情况，尤其是多年生的品种，供应减少，而需求还在，价格上涨也是意料之中。但当他真正见识到涨势之迅猛时，仍然觉得难以置信。“简直超乎了我的认知，刚过



完年的时候当归才50多元一斤，现在普通品种都要180元一斤，好的品种能卖到200多元一斤，干这行几十年了也没见过这场景。往年也有个别品种上涨的现象，但像今年这样普涨的情况从未见过。”王浩表示，目前涨价的品种有1/3是真的供应量减少了，剩下2/3涨价的逻辑实在是在摸不太清。

冷库扩建

是谁在推高价格？谁又是本轮价格上涨行情中的受益者？

游资炒作、囤积药材，这是短期内中药材价格飙升的元凶。6月份，江苏、广东等省份的医药行业协会相继发布了《关于中药材价格异常增长的情况报告》，并上报中国中药协会。报告直言“现在并不是药材没有货，只是都在冷库”，“炒作中药的资金正从四面八方涌入这个小市场”。

虽然药材价格暴涨，但药材商的生意其实并不好做。“今年真正从事中药材经营的并没有赚到多少钱，反而生意更难做，而刚入行的‘小白’，低位买来囤着，高位卖出，随便抓一个品种都能从中获利。”王浩笑称，老行家干不过新玩家，新玩家胆子大，敢买敢囤；老行家则比较谨慎，只能眼看着价格往上涨。

在刘勇看来，价格上涨对中药质量提升未必是好事。为快速提高产量，农药化肥使用量增加，中药生长周期不足；另外，行情走俏时，品质差的货也不愁卖，会抢占优质品种的市场空间。

在探访中，记者了解到，亳州市场确实存在“新玩家”囤货现象。“之前囤了3-4吨丹皮，10吨胡椒，现在都放在冷库。丹皮今年涨得很好，我的成本价是每斤30元左右，现在市场价都70元多了，赚了一倍多；胡椒涨势就一般般，早知道就全囤成丹皮了。我这不算什么，身边有个朋友囤了30吨丹皮，赚大发了。”亳州一位网约车司机告诉证券时报·e公司记者，“后面丹皮还得涨，我囤的货现在肯定不卖。有钱就放心买，你也可以囤一点”。

“其实每年都有人囤货，只不过今年囤货的人比较多，囤的品种也比较多。”一位从业10余年的中药人士告诉证券时报·e公司记者，社会增量资金的进入必然带来人气，也会推高行情。

囤货氛围浓烈，亳州的冷库已提前“满仓”。“一般来说，冷库在每年夏天会比较满，但今年4、5月份的时候就已经一仓难求了。”前述网约车司机表示，冷库的价格也涨了，往年也就300元~350元/吨年，今年大部分在450元以上。

冷库生意紧俏还带来了一批“扩建潮”，随着当地多个冷库近期投入使用，紧张情况已有所缓解。记者致电多家冷库负责人，均被告知有空余仓位，且建仓门槛更低，不足一吨中药材都能单

独开单存放，价格在450元/吨左右。

近期，越来越多的声音呼吁有关部门严查囤积中药材。多地协会在调查报告呼吁中国中药协会代表全国中药行业与基层中药企业向国家相关部门反馈沟通，希望能尽快出台相关政策，整治资本市场炒作乱象。

中国中药协会经过调研后向国家中医药管理局上报了《中国中药协会关于近期中药材价格异常上涨情况调查报告》，呼吁国家相关部门出台政策，采取有力措施，维护中药材市场价格稳定，保障中医药行业健康、有序、高质量发展。

涨势趋缓

每年夏天，是中药材市场的传统淡季，伴随着成交量下降，价格普遍会有所回落。但今年的中药材市场却有点反常：开始进入淡季的5月份，大多数中药材品种的价格仍然继续飙升。记者当时走访中药材市场时有药材商表示，“从业十几年来从未见过这种情况”。

不过，从公开数据来看，近期市场涨价趋势已经明显放缓，6月份大部分品种的价格与5月份持平。根据中药材天地网的统计，其监测的1445个中药材品种中，6月份环比涨价的仅128个，88.5%的品种环比平价在售，市场价格开始趋缓。

部分常见滋补类药材继续涨价。例如，甘肃党参中条、甘肃甘草（过0.3筛片）、安徽牡丹皮、甘肃箱装当归、四川厚朴板皮统货、辽宁龙胆等品种，6月份涨幅明显。也有多个品种价格出现下跌，例如，马鞭草、芦根、荆芥等。其中，6月底，河北荆芥报价15元/公斤，相比5月底的报价降幅超过20%。安徽芦根统货、西北小茴香、多个产区的紫苏叶等品种，在一个月内跌超10%。

“有些品种已经涨了两三年了，农户扩大种植面积，今年开始产新，供给增加，价格自然就下来了。”一位药材商告诉记者，中药材的价格走势主要看市场供需，尤其是药食同源的品种。他举例称，三七作为药食同源的滋补类药品，很受市场欢迎，成交量也大，“但因为农户扩大生产面积，近几年价格持续下跌，尽管近期价格有所反弹，价格仍然处于历史低位”。

据中药材天地网分析，6月份出现跌价的品种主要有三个方面的原因：一是需求端行情平淡；二是进入产新期；三是此前涨幅异常如今价格回归。例如，6月份降价明显的荆芥，主要原因是去年价格上涨，但今年以来市场成交平淡，价格缓慢下滑。马鞭草降价，主要原因则是受高价刺激，今年新货产出量大且目前已进入产新期，价格自然下跌。

进入7月份，作为中药材市场真正

▼中药材装车



资料来源：中药材天地网 叶玲珍/摄 官兵/制图

的传统淡季，市场已经明显告别“泛涨价”趋势。目前来看，已有车前子、芦根、射干、水蛭等品种行情在松动，后期不排除降价趋势会进一步传导到其他品种的可能。

对于后续的行市，各家看法不一。部分市场人士认为，目前价格如果能稳住，一旦夏季过去，旺季归来，价格还会向上；另一部分人士则持相反观点，认为当前行情存在泡沫，急涨之后或有急跌。不过，共同认识是，普涨行情不会延续，后续大概率会出现分化，当潮水退去，真正供应不足的品种依然会涨，价格最终还是由供需决定。

下游应对

今年上半年，中药材价格持续飙升。相关数据显示，亳州、安国、成都、玉林几大中药材交易市场里，有超200个常规中药材品种年涨幅高于50%，25个常用大宗药材年涨幅超200%，个别品种甚至在半年内涨价3至4倍。高歌猛进的中药材市场已经对下游中成药厂商造成较大的成本压力。

振东制药在回复投资者提问“去年连翘价格大涨，但贵公司连翘业务居然是亏损的”时表示，中药材买货成本随着价格上涨而增加，公司中标后有一定的备货期，有些品种价格波动大，公司备货不足，且连翘等产品无战略储备，未能抓住市场机遇。

面对持续上涨的中药材价格，下游厂商不得不采取措施应对。尽管华润三九近期在接受调研时表示，中药材涨价，对公司总体成本影响幅度相对较小，但其认为中药材长期来看还会继续涨价，“公司希望通过加大种植技术研究、提升智能制造水平、制定适当的采购策略等举措，化解药材价格上涨带来的影响”。

综合来看，今年以来的中药材异常涨价，短期催化因素是资本介入、市场囤货惜售情绪浓烈、中成药集采供货需要更多药材，长期来看是由于人工成本上升、下游健康保健意识提升及对中药药认可度提升、道地药材稀缺等原因。

针对上述可能导致价格波动的因素，中成药厂商多采取终端产品跟随涨价、布局上游药材产业链、与上游签订长期合同、根据行情适当战略储备“削峰填谷”、提升制作制备工艺降低成本等措施。

“短期我们希望能严查游资炒作和囤积中药材。长期来看，我们希望能有更多的监管措施和工具出来稳定药材价格。”一位中药厂商相关负责人对记者表示，中药材质量参差不齐、报价波动较大、市场信息不对称，这是制约药材市场长期稳定发展的根源，希望能尽快出台全国性的官方药材报价系统，健全稳价体系，使市场更加公开、透明、健康地发展。

光伏新势力冲刺IPO 电力央企加速资本布局

证券时报记者 康股

高景气周期之下，光伏企业上市热情愈发高涨。今年以来，已有4家光伏行业公司登陆A股，募资金额近100亿元。刚过会的华电新能源计划募资300亿元，或将成为今年最大规模新能源IPO。

另外据不完全统计，还有20多家光伏产业链企业在排队上市，这其中不乏颇具知名度的高景太阳能、中润光能、理想万里晖、拉普拉斯等企业。

多家光伏公司今年登陆A股

根据中国光伏行业协会预测，2022年至2027年，全球年均新增光伏装机规模将达到400GW，2027年全球累计光伏装机量将超过煤炭。光伏行业高景气周期下，一众光伏企业向资本市场发起冲刺。

今年以来，已有4家光伏行业公司登陆A股，募资金额逾94亿元。其中6月9日登陆科创板的全球光伏组件龙头阿特斯，募资总额达69亿元，成为近年来已上市公司中规模最大的光伏IPO。

总部位于苏州的阿特斯，是国内最早从事太阳能光伏组件研发和制造的企业之一。自2011年起，阿特斯连续12年组件出货量排名全球前五，与隆基绿能、晶科能源、天合光能、晶澳科技一起组成了“组件五巨头”。

2022年，阿特斯业绩爆发，当年实现营业收入475.36亿元，同比增长69.71%；净利润21.57亿元，同比增幅达到6065.37%。2023年一季度，公司业绩继续高歌猛进，实现营业收入118.31亿元，同比增长53.43%；净利润9.18亿元，同比增长1181.61%。

此外，年内还有时创能源、鑫宏业和艾能聚先后登陆A股。

6月29日登陆科创板的时创能源主要从事于光伏湿制程辅助品、光伏设备和光伏电池的研发生产和销售，是国内领先的光伏新技术平台供应商。

此外，鑫宏业是国内领先的特种线缆制造商，是全球光伏组件厂及国内新能源车企业线缆产品的主力供应商。艾能聚经营范围为晶体硅制品、光伏电池片及组件的制造加工，太阳能光伏电站设计、安装、运行。

光伏新势力冲刺IPO

成功登陆A股的光伏企业掌握着发展先机。光伏产业是资金密集型产业，不论是光伏设备还是原材料都需要企业投入大量的资金。同时光伏产业又是高新技术产业，技术更新迭代非常快，这都需要企业大量的资金投入进行产线更新。

基于产业特点，光伏企业需要频繁融资，上市无疑是最为有效的融资方式。据不完全统计，目前还有20多家光伏产业链企业在排队上市。这其中不乏颇具知名度的高景太阳能、中润光能、理想万里晖、拉普拉斯等企业。

作为率先突围的光伏新势力，高景太阳能距离IPO只差临门一脚。成立于2019年的高景太阳能主营业务为光伏单晶硅棒、单晶硅片的研发生产，主要产品包括182mm、210mm等大尺寸单晶硅棒和单晶硅片。

今年6月1日，高景太阳能正式递交招股书，拟创业板挂牌上市募资50亿元，目前已获交易所问询。受益于单晶硅片市场需求的高速增长，高景太阳能产品订单规模快速提升，公司收入和利润随着硅片产能投产规模的持续提升而快速增长。2020年至2022年，高景太阳能的营收分别为8.91亿元、24.91亿元和175.70亿元，复合年增长率超100%；净利润则分别为-113万元、1.08亿元和18.21亿元。

光伏新势力崛起背后，既有如IDG资本等知名机构参投助力，也有珠海华发集团等政策资金投入。以高景太阳能为例，作为光伏新势力企业IPO前就已融资不断。公开数据显示，从2020年12月到2022年8月，高景太阳能累计融资超50亿元，估值达200亿元。

其他排队冲刺A股IPO的光伏企业募资规模同样不小。中润光能致力于高效太阳能电池的研发、生产和销售。5月15日中润光能创业板IPO获受理，拟募资金40亿元。根据PV InfoLink统计，2022年中润光能电池片出货量位居全球第四。

光伏电池片设备商拉普拉斯6月19日科创板IPO获上交所受理。作为国家级专精特新“小巨人”，拉普拉斯是一家领先的高效光伏电池片核心工艺设备及解决方案提供商，主营业务为光伏电池片制造所需高性能热制程、镀膜及配套自动化设备的研发生产。本次IPO计划募资18亿元。

电力央企分拆上市

行业高增长叠加民营光伏企业上市热潮，电力央企也正在上演一股新能源业务独立上市的新风潮，而央企分拆新能源可以大幅提升估值及融资能力。

6月15日，华电集团旗下华电新能源沪主板IPO过会。华电新能源系中国华电风力发电、太阳能发电为主的新能源业务最终整合的唯一平台。华电新能源主要资产遍布国内31个省（直辖市、自治区），是国内最大新能源公司之一。截至2022年12月31日，华电新能源发电项目装机容量为3490.84万千瓦，其中风电2209.11万千瓦（市场份额6.05%），太阳能发电1281.74万千瓦（市场份额3.26%）。

按照华电新能源300亿元的募资规模，如华电新能源顺利上市并达成募资金额，其将超过三峡能源，成为A股新能源行业目前最大规模IPO。

除华电新能源外，此前也有多家电力央企对新能源板块业务进行分拆。今年3月，华润电力公告称，公司董事会正筹划分拆华润新能源控股有限公司在中国境内发行A股上市。华润新能源是华润电力旗下子公司，主要在中国境内投资、开发、运营和管理风电场与光伏电站。

华润新能源IPO募资所得款项总额中，约70%将用于未来三至五年在中国建设超过30个风电场及光伏电站项目，另外约30%用于一般运营资金用途。

早在2020年，华润电力可再生资源业务的盈利已首超火电。尤其在近年全行业煤价位居高位、火电承压的情况下，新能源成为其利润的核心支撑。

除了电力央企外，新能源业务分拆上市也成为电力工程类央企的选择。6月2日中国电建公告，公司拟筹划分拆控股子公司电建新能源至境内证券交易所上市，以上市平台为发展引擎，引领公司新能源“投建营”高质量发展。

目前，中国电建直接持有电建新能源40.19%股份，直接及间接通过子企业合计持有电建新能源99.97%的股份。中国电建表示，本次分拆上市有利于公司抢抓“双碳”机遇，服务国家战略；也有利于提升市值管理质效，促进公司资产保值增值。

6月9日，电建新能源增资引战签约仪式在北交所举行，共引入南网双碳基金、工银投资、太平人寿、中银资产、中国中车等10家战略投资人，募集资金76.25亿元。

新能源分拆上市的效果，可以三峡能源作为参考。2021年6月，三峡能源在上交所上市，首发募资227亿元。三峡能源最新总市值超过1500亿元。在资本市场助推下，其风光新能源装机规模、发电量加速扩张。

