仅供内部参考，请勿外传

宏观研究

专题报告

证券研究报告

财达证券 CAIDA SECURITIES

2026 年 9 月 30 日

以港聚流：河北沿海经济崛起之起点

证券分析师

贺冰姿 17600803096

S0400525070001

hebingzi@cdzq.com

研报摘要：

- **河北沿海经济崛起的关键，是把港口规模优势转化为产业竞争力、贸易服务收入和稳定就业。**沿着“以港聚流、以产增值、以城留人”的主线，聚流首先解决企业如何连接市场。港口规模只有转化为货源组织、全程交付和专业服务能力，才能为沿海经济留下持续的客户关系与业务收益。
- **以港聚流的核心，是从货物集散节点走向供应链组织枢纽。**大宗货物提供基础业务，适箱工业品拓展市场联系，两者需要不同的运输产品。评价聚流不能只看吞吐量，更要看腹地订单能否持续汇集、全程服务能否稳定交付。
- **腹地稳货源、协同强履约，是港口规模转化为竞争力的两个关键环节。**以产业订单支撑班期密度，以港口、铁路和船公司协同降低全程成本与交付波动；省内港口联动与津冀网络衔接共同扩大服务范围，不把聚流理解为行政边界内的货源争夺。
- **货流只有带动可收费的专业服务，才会形成更扎实的本地增量。**集拼订舱、仓配调度、单证代理和供应链管理，将一次装卸延伸为持续服务。产业获得供销保障，经营主体获得服务收入，相关岗位获得长期业务支撑，聚流由此连接增值与留人。
- **资本是聚流能力的支撑线，持续经营才是投入的落脚点。**将资金投入与客户、合同、履约和现金回收相匹配，先验证运营，再补齐瓶颈；以客户全程成本、经营主体现金流和本地服务收入共同观察成效，不以融资规模代替枢纽能力。
- **风险因素：**政策落地存在时滞，作者分析视角和政策思路有限等。

目录

1．从大港到强枢纽，关键在供应链组织能力 4
2．以产业货源稳通道，让沿海与腹地相互支撑 5
3．以全程履约强协同，把节点优势变成网络优势 6
4．以专业服务留收益，让货流连接产业与就业 8
5．以运营回报定投资，让聚流形成持续现金流 9
6．风险因素 10

仅供内部参考，请勿外传

图表目录

图 1 ： 2025 年河北省三大港口外贸货物占比对比 5
图 2 ： 2026 年上半年河北省集装箱多式联运及铁水联运规模与增速 7
表 1 ： 物流服务延伸的收费业务及产业就业带动方式..... 8

仅供内部参考，请勿外传

“以港聚流”是河北沿海经济崛起连接全省产业与国际国内市场的起点。2026 年 9 月 5 日，河北省委书记罗文在深入学习贯彻习近平总书记党的十八大以来对河北工作重要讲话和重要指示批示精神读书班上，提出“积极打造沿海经济崛起带”，并将其与京津冀协同发展、雄安新区建设发展、强省会战略和县域经济发展共同部署。对港口经济而言，沿海与腹地的联系不是附加配套，而是货源、通道和市场能够相互支撑的基础。

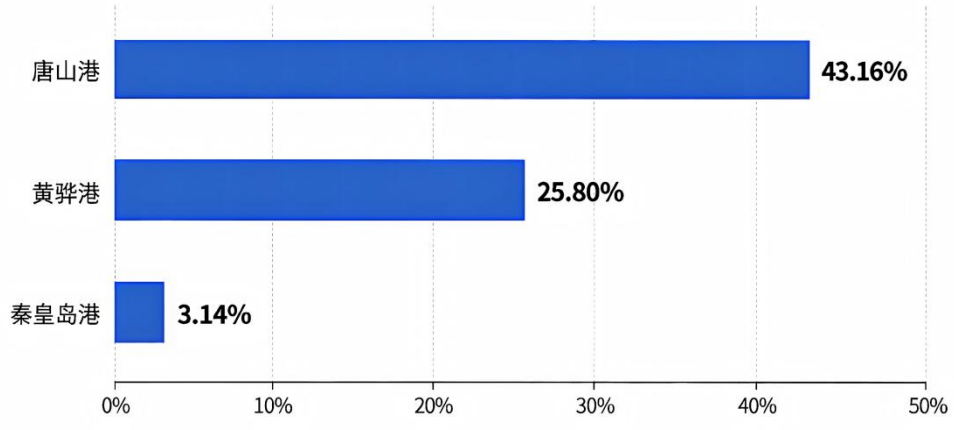
沿海崛起的传导链，要从稳定的市场连接开始。“以港聚流、以产增值、以城留人”分别对应连接市场、留下价值和持续发展，资本则贯穿其中。聚流并非让货物在港区停留更久，而是让企业更愿意把运输组织和相关服务长期交给本地经营主体；货物周转可以更快，客户关系和服务能力却能留下来。

1．从大港到强枢纽，关键在供应链组织能力

河北已经具备大规模集散基础，但港口规模不能直接替代经济增值。交通运输部 2025 年港口快报显示，河北港口货物吞吐量为 14.49 亿吨，其中外贸货物 4.82 亿吨。这些数字说明货流基础较大，却不能直接回答本地企业获得了多少服务收入、制造环节改善了多少竞争力。由大港走向强枢纽，研究重点需要从作业规模延伸到货源组织与客户服务。

三港外贸联系各有侧重，聚流不能复制同一种业务组合。按交通运输部 2025 年港口快报数据计算，2025 年唐山港、黄骅港、秦皇岛港外贸货物占各自货物吞吐量的比重分别为 43.16%、25.80%和 3.14%。这反映了国内外货物流向及业务结构的差异。相应地，国内大宗供应与国际物流组织需要分类配置服务，而非用一个箱量目标覆盖全部业务。

图 1：2025 年河北省三大港口外贸货物占比对比



资料来源：财达研究

供应链枢纽的核心，是能够持续组织货源、运力和客户需求。港口向前连接工厂、园区和内陆集货节点，向后连接船期、目的港和交付安排，才能把单次装卸组合成客户可购买的全程产品。稳定订单有助于摊薄组织成本，可靠履约又有助于形成续约，两者相互强化，规模优势才可能转化为持续的服务优势。

2. 以产业货源稳通道，让沿海与腹地相互支撑

腹地产业不是港口的配角，而是稳定通道的需求基础。沿海港口既连接临港企业，也服务省会及县域产业的采购与销售。对经营主体而言，真正有意义的腹地不是地图上的覆盖半径，而是能够按批量、频次和交付要求组织起来的订单。订单形成集货规模，规模支撑班期，班期稳定又提升企业发运的可预期性，港口与产业的联系由此逐步加深。

黄骅港的货源结构，提供了观察沿海与省内产业联系的窗口。据中国交通新闻网报道，2026 年上半年，黄骅港外贸集装箱吞吐量为 3.17 万标箱，同比增长 84%；集装箱出口货源中，省内货源占比达到 62.08%。这一比例说明本省企业已成为该项业务的重要货源，但不代表全部港口货物均来自河北，也不能直接折算为本地增加值。

存量大宗货源与增量适箱货源，需要两套互补的服务逻辑。对煤炭、矿石等大批量业务，重点是车船衔接、仓储周转和生产端配送；对适合装箱运输的工业品，重点是集拼、箱源、订舱和交付窗口。是否“散改集”，取决于货物特性、装卸条件和全程经济性，不能将箱量增长本身等同于产业升级。

内陆节点能否形成经营能力，比节点挂牌数量更重要。集货、装箱、提还箱和单证服务前移，可以减少中小企业自行对接多个运输主体的负担。2026 年 8 月，邯郸国际陆港至黄骅港班列已开行，“邢台南—黄骅港”班列每周开行 2 至 3 列。后续业务扩展仍取决于持续订单和交付表现；回程降本也要以箱型、时点和真实货源匹配为前提，不能简单以进出口总量相抵。

腹地与沿海形成双向联系，才有可能把出海通道转化为产业支撑。制造企业不必全部迁至港区，港口也不必包办所有生产环节。通过原料供应、成品发运和持续的客户服务，把港口能力延伸到企业经营过程，既能扩大沿海服务业的业务范围，也能改善腹地企业连接市场的条件。

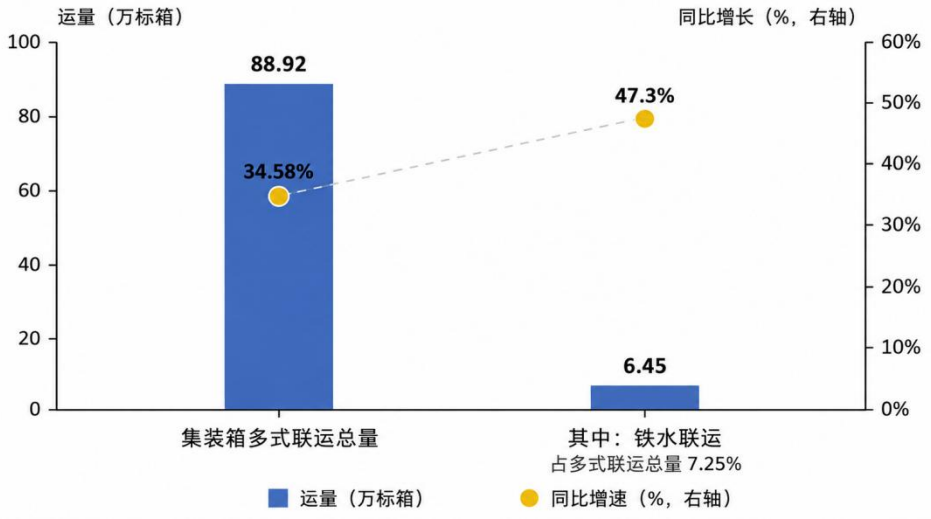
3．以全程履约强协同，把节点优势变成网络优势

联运增长需要转化为交付确定性，才能成为企业持续择港的理由。据中国交通新闻网报道，2026 年上半年，河北集装箱多式联运量为 88.92 万标箱，同比增长 34.58%；其中铁水联运 6.45 万标箱，同比增长 47.3%。铁水联运增速较快，但运量约占上述多式联运总量的 7.25%。增长与体量需要同时观察，这一比例并不是港口集装箱铁水联运疏运率。



仅供内部参考，请勿外传

图 2：2026 年上半年河北省集装箱多式联运及铁水联运规模与增速



资料来源：财达研究

港铁航协同的实质，是由全程经营主体把分段运输组织成一次交付。《关于加快推进多式联运“一单制”“一箱制”发展的意见》将经营人全程负责列为“一单制”服务模式的重要内容。对客户，合同明确报价范围、交付标准和异常处理；对合作方，合同落实班列、装卸、仓储与海运之间的责任衔接。客户购买的是能够兑现的运输结果，而不只是形式上统一的单证。

班期、箱源和交接标准必须围绕同一个交付时点组织。《“一港一策”推进集装箱铁水联运深度融合发展行动计划（2025—2027 年）》提出堆场共享、班列时刻与班轮船期协同、内陆场站前置空箱等安排。对经营企业，检验协同不能只看装卸速度，还要在同货类、同起讫点、同交付条件下，合并考察运费、短驳、仓储、箱使及资金占用，避免单点降费被等待和重复倒运抵消。

津冀协同的价值，在于扩大河北企业能够利用的航运网络。2025 年 11 月，河北陆港集团、中远海运集运河北公司与天津港共同组织的“铁—海—铁”联运线路：货物由石家庄经天津港运至希腊比雷埃夫斯

港，再由铁路分拨至欧洲内陆。这一案例表明，腹地订单可以通过跨区域网络组织出海；河北经营主体仍可承接集货、仓配和客户管理，不能简单把经外省港口运输等同于价值流失。

运营协同先形成共同服务，产权合作再解决长期绑定。省内港口之间，能够通过联合作业、共享资源和合同清算衔接的业务，可以先验证客户与效率改善；确需长期绑定货源、设施和团队的，再评估合资或并购。共同面对客户，并不意味着各环节不再核算成本，而是需要有人对全程成本和交付结果负责。

4. 以专业服务留收益，让货流连接产业与就业

货流能否留下价值，取决于本地经营主体是否承接持续服务。装卸完成并不意味着经济联系终结。围绕同一客户，运输组织、仓配调度、单证代理和供应链管理可以形成后续业务，港口由一次性作业节点转向持续服务接口。这里的贸易服务收入，来自实际服务及其收费，不等于商品成交额，也不等于代收代付的全部运费。

产业竞争力首先体现为供销两端更稳定，而不是货物在港区停留更久。原料到货与生产节奏衔接，有助于降低缺料和库存波动；成品发运与交付期限匹配，有助于企业履约和维护客户。聚流连接“以产增值”的方式，是为制造企业提供更可靠的市场与供应链联系，让既有货流成为产业持续经营的支撑，而不是将货物经港直接等同于产业落地。

专业服务应沿客户付费需求逐层延伸，而非一次铺开全部功能。仓储、装拆箱、订舱和单证等业务与既有货流联系较近，可以形成基础服务组合；在客户关系和交付数据积累后，再延伸库存计划、在途预警和供应链管理。业务能否留下，最终看实际履约、服务人员和持续回款，而不是机构名称或平台挂牌。

表 1： 物流服务延伸的收费业务及产业就业带动方式

服务环节	可形成的收费业务	连接产业与就业的方式
基础集散	装卸、仓储、装拆箱等服务收入	衔接原料与成品周转；支撑作业、仓管和设备维护岗位

仅供内部参考，请勿外传

服务环节	可形成的收费业务	连接产业与就业的方式
全程组织	集拼、订舱、联运组织及客户管理收入	减少企业跨环节协调；支撑调度、箱管和客户服务岗位
贸易配套	单证代理、报关及检验服务收入	服务企业贸易履约；支撑单证、检验和专业代理岗位
供应链管理	库存计划、在途预警和交付管理服务收入	提高供销衔接可预期性；支撑计划、数据与供应链运营岗位

资料来源：财达研究

数字化的经济价值，在于减少重复协调和提升履约可见性。“一单制”政策提出信息集成、单证自动流转和货物全程追溯等方向。 在既有港口、铁路、航运系统之间按业务需要衔接订单、箱号与交付状态，能够为订舱跟踪、库存管理和异常处理提供基础。数据共享范围与客户授权、商业秘密保护相匹配，数据本身不能替代实际履约。

稳定就业依赖长期业务与技能积累，不能按吞吐量机械推算。全程组织和专业服务需要调度、箱管、单证、设备维护及客户管理等岗位，但自动化也可能减少部分重复作业。聚流连接“以城留人”的具体接口，是持续服务收入对专业岗位和技能培养的支撑；净就业效果仍需实际用工、岗位稳定性及培训情况验证。

5．以运营回报定投资，让聚流形成持续现金流

聚流具有客户培育与网络磨合过程，资本投入需要匹配运营成熟度。订单尚未稳定时，投入重点是货源组织、必要的信息接口和作业改造；当长期合同、运力安排和现金回收形成稳定联系后，扩建设施才有更明确的需求依据。资本贯穿聚流全过程，但不另起一条脱离业务的融资主线。

现有政策将设施衔接、服务协同与运营机制放在同一框架内。财政部、交通运输部 2026 年印发的《关于支持新一轮国家综合货运枢纽补链强链提升行动的通知》，以存量设施更新、提质、增效为主要方向，同时涵盖规则标准及服务“软联通”和一体化运营机制。对项目分析而言，建设投入、服务改善与收益形成需要相互印证，政策支持本身不等于具体线路已经具备盈利能力。

并购与股权合作的价值，要由客户关系和协同现金流验证。港口、场站与物流企业的整合，可以把分散设施与运营团队组合起来，但估值不能只依据资产规模。证券公司等专业机构的服务重点，在于核验客户与合同、识别关联交易和成本重复、明确协同收益如何实现，使交易安排服务于业务整合，而非以完成交易代替运营改善。

周转融资依托真实履约，才能缓解贸易组织的资金约束。合同、物流状态、货权和回款安排相互印证，才为金融机构开展风险判断提供依据。2023 年“一单制”“一箱制”意见对单证物权凭证功能使用的是探索性表述，并要求金融服务风险可控。因此，普通运单不能因数字化就被视为当然具备物权效力，平台数据也不能替代金融机构独立审查。

聚流成效需要同时进入客户账、经营账和区域账。客户账看同口径全程成本与准时交付，经营账看服务收益、现金回收及补贴依赖，区域账看产业供销联系、本地实际服务收入和稳定岗位。三者同时改善，才更能说明货流正在转化为经济增量；单看吞吐量、开线数量或融资额度，都不足以完成这一判断。

河北沿海经济崛起，需要能够持续组织供需的港口，而不只是更大的作业规模。以产业货源稳住通道，以全程履约提升网络能力，以专业服务留住收入和岗位，再以适配资本支持持续运营，构成“以港聚流”的完整传导链。聚流做实，才为后续“以产增值、以城留人”提供稳定的市场基础，使吞吐大港逐步形成供应链枢纽的经济功能。

6. 风险因素

政策落地存在时滞，作者分析视角和政策思路有限等。

仅供内部参考，请勿外传

信息披露

证券分析师承诺

本报告署名分析师具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格并注册为证券分析师，以勤勉的职业态度、专业审慎的研究方法，使用合法合规的信息，独立、客观地出具本报告,并对本报告的内容和观点负责。本人不曾因，不因，也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接收到任何形式的补偿。

股票投资评级说明

【市场指数评级】	看多——未来 6 个月内上证综指上升幅度达到或超过 20% 看平——未来 6 个月内上证综指波动幅度在-20%—20%之间 看空——未来 6 个月内上证综指下跌幅度达到或超过 20%
【行业指数评级】	超配——未来 6 个月内行业指数相对强于上证指数达到或超过 10% 标配——未来 6 个月内行业指数相对上证指数在-10%—10%之间 低配——未来 6 个月内行业指数相对弱于上证指数达到或超过 10%
【公司股票评级】	买入——未来 6 个月内股价相对强于上证指数达到或超过 15% 增持——未来 6 个月内股价相对强于上证指数在 5%—15%之间 中性——未来 6 个月内股价相对上证指数在-5%—5%之间 减持——未来 6 个月内股价相对弱于上证指数 5%—15%之间 卖出——未来 6 个月内股价相对弱于上证指数达到或超过 15%

法律声明和免责条款

本报告基于本公司研究所及其研究人员认为可信的公开资料或实地调研获取的资料，但本公司及其研究人员对这些信息的真实性、准确性和完整性不做任何保证。本报告反映研究人员个人的不同设想、见解、分析方法及判断。本报告所载观点并不代表财达证券股份有限公司，或任何其附属或联营公司的立场，且报告中的观点和陈述仅反映研究员个人撰写及出具本报告期间当时的分析和判断，本公司可能发表其他与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告。本报告可能因时间和其他因素的变化而变化从而导致与事实不完全一致，敬请关注本公司就同一主题所出具的相关后续研究报告及评论文章。本报告中的观点和陈述不构成投资、法律、会计或税务的最终操作建议，本公司不就报告中的内容对最终操作建议做出任何担保。

本报告旨在发给本公司的特定客户及其他专业人士，但该等特定客户及其他专业人士并不得依赖本报告取代其独立判断。在法律允许的情况下，本公司的关联机构可能会持有报告中涉及的公司所发行的证券并进行交易，并可能为这些公司正在提供或争取提供多种金融服务，本公司的关联机构或个人可能在本报告公开发布之间已经了解或使用其中的信息。

本报告版权归“财达证券股份有限公司”所有，未经本公司书面授权，任何人不得对本报告进行任何形式的翻版、复制、刊登、发表或者引用。

财达证券股份有限公司是经中国证监会核准的合法证券经营机构，我们欢迎社会监督并提醒广大投资者，参与证券相关活动应当审慎选择具有相当资质的证券经营机构，注意防范非法证券活动。