

实探中小微物流企业：卡车司机还贷难 重卡产业链亟待复苏

本报记者 王婧 赵彬彬

当下，中小微物流企业面临“货源少、成本高”的双重压力，同在一个产业链的重卡行业，已历经月销量“13连降”。一场行业与周期的博弈与自救，正在上演。

“无论物流行业还是重卡行业现如今都处于低谷时期，而企业该如何自救成为当下的一道待解题。”一位业内人士向《证券日报》记者表示。

重卡产业链困局待解

近日，《证券日报》记者来到济南市山东泉胜国际物流大市场，昔日车水马龙的场景，现如今已然变得清冷许多。记者在市场里看到，有很多小物流公司的大门紧闭，有的店门上还张贴出“吉房出租”的告示。

陈伟是市场内一家跑山东至新疆线路的中等规模物流公司的负责人，他向《证券日报》记者表示：“我们跑运输十多年了，没遇过这么难的时候，2020年公司贷款买了15辆天然气重卡，没想到如今却面对的是‘干得越多赔得越多’。”

“现在，中等物流企业都在咬牙坚持勉强度日，那些‘夫妻店’式的小型物流企业，很多都挺不住倒闭了。”陈伟说。

张蔷本为一名卡车司机，为了实现从卡车司机到老板的转变，2021年借着“零首付”的契机，贷款近30万元买了一辆卡车。然而，市场的变化让他猝不及防。“没有固定货源、竞争者增加，成本上涨等不利因素叠加，每个月9000多元贷款压力很大。”卡车老板张蔷向《证券日报》记者说：“因为疫情出现反复，导致卡车司机无法照常出车，同时，企业运输需求的减少，也使得卡车司机时常面临无货可拉的境地。”

记者采访了解到，为了能挣钱生活和还车贷，即使货源再少、路再难走、成本再高，卡车司机们也不得不继续出车拉货。

“张蔷、陈伟”们的境况几乎是目前我国中小微物流企业的一个缩影。据中国物流与采购联合会报告显示，我国交通运输、仓储和邮政业法人单位近60万家，个体经营户数580多万个，物流相关市场主体超过600万。其中超过九成的法人单位属于中小微企业。

中小微物流企业的生存困局早在2021年就出现端倪。根据中国物流与采购协会今年5月份发布的《中小微物流企业经营状况调查报告》称，2021年度超过一半的被调查中小微物流企业出现亏损，近三分之一的企业利润基本持平，仅有18.4%的企业实现盈利。

陈伟向《证券日报》记者算过这样一笔账：“从济南运一车货到新疆乌鲁木齐，来回一趟的运费大概是4万元，之前跑一个来回能赚1万多元。涨价后，光燃料成本就增加了1.5万元，再加上高速费、人工成本和损耗折旧，来回一趟仅成本就飙升到4.3万元。此外，由于订单减少导致行业竞争加剧，运费不仅没涨，甚至还会下降，跑一趟就要赔好几千元。”

陈伟向记者表示：“由于很多地方工厂停工，货源也急剧减少。过去一个月跑三趟，现在能跑一趟就不错了。”

在中小微物流企业大多亏损的情况下，同一产业链上的重卡行业也受到



到了影响，销售量出现下滑。中汽协最新数据显示，5月份重卡销量4.9万辆，同比下降69.6%，而这也已经是行业月销量连续第13个月同比下滑。

“从去年下半年开始，重卡销量就开始下滑。”山东匡山汽车大世界某重卡经销商李龙对《证券日报》记者说：“往年销量好的时候，济南地区一个月大概能销售1000台卡车，今年4月份，销售量急速降到了仅100台车。”

对于重卡销量下滑的原因，业内人士认为一方面是此前透支了需求，另一面则是受下游物流行业不景气影响。

深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示：“2022年，卡车司机面临货源减少、油价气价高涨、运费下降的困境。而车贷难还的问题恰是源于行业收入锐减，进而也导致重卡新车销量锐减。”

在重卡月销量“13连降”下，重卡经销商面临生存考验。李龙表示，“现在有些大的经销商一个月亏损能达到100万元，小经销商一个月也亏损10多万元。如果按照现在的状况下去，过个一年半载的，经销商就很难撑下去了。”

不仅经销商日子难过，整个重卡产业链都遭遇“寒冬”。东方财富Choice数据显示，东风汽车等7家重卡上市公司，今年一季度营收、净利润同比全部下降。同样，下游公路物流行业也比较惨淡，今年一季度7家公路物流上市公司中仅2家公司利润增长，5家公司出现下滑。

开源节流积极自救

在业内人士看来，重卡是强周期性行业，会受到环保政策、整体经济环境等因素影响，波动性较大，目前是重卡行业的低谷，但随着政策发力和经济回暖，重卡行业的前景仍然可期。

中国汽车流通协会商用车专业委员会秘书长钟渭平表示，从历史经验看，每一个排放标准的切换，都会对原有的排放标准车型产生重大销售利好，而对新的排放标准车型，市场在前期有较大的观望情绪。

事实上，业内对于国六切换之后

重卡市场下滑是有预判的，很多企业也都采取了相应的应对措施。

已经有多家企业在稳固国内市场地位的同时，积极布局海外市场。据了解，今年1月份至4月份，中国重汽重卡月度出口量分别为6022辆、6031辆、6105辆和6500辆，连续4个月打破月度出口销量纪录。公司更是于日前提出了今年出口8万辆重卡的目标。而这一目标较去年同比增长60%。此外，福田汽车、上汽红岩也纷纷在国际市场实现突破。

对于重卡经销商来说，通过节约开支，确保现金流安全则更为重要。李龙向记者介绍：“去年我们40万元租的场地，今年4月份续租的时候，为了节约成本，就退了一块场地，节约了10多万元。”

上述业内人士认为，行业低谷期，开源节流、降本增效是有效应对疫情影响、增强抗风险能力，激活企业可持续发展内生动能的重要举措。

永昌物流王经理向《证券日报》记者表示，疫情期间，通过加大调配能力，提高运输效率，有效降低影响。“即使在疫情封控最紧张的时候，我们每天还有18辆车发往上海，把货物拉到上海附近的物流仓，然后再由上海的车去接取物资。”

“预计在各地保畅通、保生产、保民生政策举措有序推进下，物流市场需求有望趋稳。”上述业内人士认为，随着部分地区防控形势整体向好，底部徘徊的物流行业已有回暖迹象。

在业内人士看来，重卡行业最坏的时期或已过去，行业龙头也表现出了信心。6月11日，潍柴动力在投资者互动平台表示，随着物流恢复、基础设施建设加大，预计行业需求将逐步改善。

提振市场未来可期

除了企业积极行动外，政府出台了相关政策扶持行业复苏。

为了缓解重卡产业链还贷难的问题，5月底，国务院常务会议决定，汽车央企发放的900亿元商用货车贷款，要银企联动延期半年还本付息。

对此，IPG中国首席经济学家柏

文喜认为，该政策可谓缓解重卡还贷危机和维护物流体系平稳运行的“及时雨”。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇在接受《证券日报》记者采访时表示：“重卡行业和物流行业目前受打击较大，因此从国家层面，应有足够的力度来支撑这个群体。”

有重卡经销商向《证券日报》记者透露：“不少卡车贷款就是从重卡企业的财务公司或融资租赁公司贷的款，所以，要想解决中小微企业还款难的问题，还需要其他重卡企业能给贷款客户给予延期的福利。”

记者发现，继上述政策出台后，福田汽车、陕汽重卡等公司也相继推出相应的延期方案或是关怀服务缓解卡车还贷问题。

延期还款的政策虽然为企业赢得了缓冲的时间，但要完全解决问题仍需行业整体复苏。

有业内人士表示，随着国家对汽车排放指标的提升，重卡行业也将向绿色环保转型，未来前景仍有扩展空间。

上述重卡经销商向记者表示：“目前，由于市场行情不好，很多国五车，甚至是跑了多年的国四车，还在大量运行，未来这些用户都是置换国六的潜在客户群。”

不过，要想置换更加环保的重卡，花费问题成为一道拦路虎。

“我们还是期盼能有更大力度的扶持补贴政策，促使老用户置换国六新车。”李龙向记者表示，这一“存量市场”还是非常巨大的，如果市场回暖再加上政策“组合拳”发力，也有望推动重卡行业持续健康发展。

事实上，已有地方开始在政策上发力。近日，记者从山东省济南市工信局获悉，为推动商用汽车消费市场加快恢复，济南市工信局、济南市财政局等5部门联合制定实施细则，6月12日起至6月30日，在济南市内购买商用汽车可享受3000元至6000元不等的汽车消费补贴。

上述业内人士认为，从数据来看，2022年5月份，国内重卡市场整体销量虽然较上年下滑近70%，但环比4月份实现了11.4%的增长，这意味着市场已有逐渐回暖的趋势。

34家A股公司披露中报预告 近七成净利同比增长

本报记者 李正

随着时间临近2022年年中，已有不少上市公司率先披露半年报业绩预告。东方财富Choice数据显示，截至6月16日，A股市场已有34家上市公司发布2022年上半年业绩预告，其中预计报告期内实现归属于母公司股东净利润同比增长的有23家，占比67.65%。

按净利润增长幅度来看，上述34家上市公司当中，新能源相关产业的上市公司增幅较为靠前。

其中，新能源汽车产业链相关的锂产业（按申万行业分类，下同）上市公司盛新锂能预计净利润同比增长793.9%至897.04%；锂盐化工产业上市公司雅化集团预计净利润同比增长542.79%至618.52%；光伏产业上市公司昱能科

技预计净利润同比增长243%。上述三家公司上市公司暂列增长幅度前三名。

淳石集团合伙人杨如意在接受《证券日报》记者采访时表示，目前我国资新能源产业前期资金和政策投入已经初见成效，预计随着产业技术、市场以及生态的逐渐成熟，企业利润将会逐年升高。

“新能源产业的发展还远未到头，预计未来还将继续受到政策的大力支持以及资金的青睐，相关板块具有长期投资价值，值得长期关注。”杨如意说。

新能源汽车产业方面，中国汽车动力电池产业创新联盟提供的数据显示，受益于国内新能源汽车销量的大涨，2022年5月份我国动力电池装车量18.6GWh，同比增长90.3%，环比增长

39.9%。另据中汽协数据，5月份我国新能源汽车销量达到44.7万辆，同比增长110%，环比增长49.6%，市场占有率达到24%。

排排网旗下融智投资基金经理助理刘寸心对《证券日报》记者表示，虽然4月份至5月份受疫情影响，部分地区的新能源汽车产业运转出现暂停，导致动力电池需求有所降低，但随着上海等地积极有序推进复工复产，行业已经重新回归正常运行轨道。预计在政策以及各地陆续推出新能源汽车消费补贴的带动下，行业将处于较长时间的高景气区间，特别是产业链中的锂电池相关产业有望迎来量价齐升，一些创新能力较强、产销增长稳定的锂电池头部企业值得关注。

“上半年疫情反复，医疗检测、医药、医用耗材等方面的需求有所提升，相关企业的业绩自然比较亮眼。”杨如意表示，在高新技术产业中，只有掌握核心技术，才更具备投资价值，因为创新与发展将会是资本市场未来长期关注的话题。

A股成交额连续5个交易日突破万亿元

券商龙虎榜营业部

月内成交额已超1100亿元

本报记者 周尚伟

6月份以来，A股市场波动加剧，成交额已连续5个交易日突破万亿元大关。而龙虎榜上榜券商营业部的交易情况，往往反映出市场热点的最新交易动向。

《证券日报》记者据同花顺iFinD梳理统计，6月份以来，截至记者发稿，共有2256家券商营业部7906次登上龙虎榜，成交金额合计为1109.81亿元。百强营业部成交额高达729.21亿元，占2256家营业部总成交额的66%。

在龙虎榜成交额方面，有5家券商营业部6月份以来龙虎榜成交金额均超过40亿元，东方财富证券“拉萨天团”占了4席。

其中，东方财富证券拉萨东环路第二营业部凭借61.73亿元的成交额暂列第一，第二位东方财富证券拉萨东环路第一营业部，成交额也高达58.32亿元；两家营业部净买入额最高的个股均为中通客车。而第三名则来自华泰证券总部，成交额为53.99亿元，其净买入额最高个股为华润双鹤。东方财富证券拉萨团结路第二营业部暂列第四位、第五位，成交额分别为43.28亿元、41.59亿元。

半月有余，上述4家东方财富证券营业部的合计成交额达204.91亿元，占2256家上榜营业部总成交额的18%。同时，近一月，东方财富证券拉萨东环路第二营业部的协同营业部（共同出现在个股龙虎榜的买方名单上）排名前三的均是其“兄弟”营业部。

其中，与拉萨东环路第一营业部共携手操作276次；与拉萨团结路第一营业部共携手操作241次；与拉萨团结路第二营业部共携手操作225次。

值得一提的是，近日，券商板块维持高波动，光大证券仅在6月1日至

6月15日期间股票涨幅就高达72.55%，实现6天5板，同期申万二级证券行业指数涨幅为14.45%。

截至6月15日，申万二级证券行业平均市净率为1.65倍；净资产规模前二十名的上市券商平均市盈率为18.03倍，平均市净率为1.4倍。而光大证券的市盈率为26.61倍，市净率为1.72倍，股票涨幅、市盈率和市净率高于行业平均水平。对此，光大证券特别提醒广大投资者，注意二级市场交易风险，理性决策、审慎投资。此后的6月16日，光大证券盘中再度冲击涨停，不过临近收盘时股价加速下行，收盘跌幅为7.23%，并登上龙虎榜，当日净卖出1.41亿元。

从个股交易龙虎榜来看（统计周期为5日），有16只个股的龙虎榜成交额已超10亿元。备受关注的光大证券位列第五，龙虎榜成交金额高达35.51亿元，净买入额为773.69万元。其中，华泰证券总公司、申万宏源证券上海崇明区川沙街营业部及东方财富证券拉萨东环路第一营业部净买入额最高，均为1亿元。安信证券西安芙蓉东路营业部、浙商证券保定复兴中路营业部及东方财富证券拉萨团结路第二营业部均净卖出0.5亿元。除了光大证券外，财达证券也榜上有名，龙虎榜成交金额为1.5亿元，净买入额为4515.77万元。6月16日，兴业证券则被净卖出1.72亿元，当日收盘跌幅8.29%。

不过，对于券商板块整体而言，中信证券非银金融团队认为，风险偏好提升带动成交额重回万亿元，券商板块估值随之提升。贝塔驱动叠加低估是本轮上涨的特征。目前，券商板块估值处于2018年以来21%分位数水平，仍处历史低位。展望未来，贝塔因素是短期驱动，供给侧改革及财富管理业务仍为中长期投资主线。

无人快递车已在北京部分小区落地 多企业入局逐鹿万亿元市场

本报记者 贾丽

防疫工作促进无人配送市场升温。近日，在北京的部分小区中，无人智能快递车已投入使用。这一产品已成为资本竞争布局的关键领域。

6月16日，蘑菇车联相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示，目前，蘑菇车联的自动驾驶接驳车、物流车已经驶入北京市顺义区的部分小区，可以在疫情期间解决约4名快递员的运力。“虽然无人智能车目前大规模商用还需要时间，但其更多意义在于实现车路云协同技术的落地，该技术将应用在更广泛的城市公共服务领域。”

自动驾驶无人车的落地，能否解决“最后一公里”这一行业难题？其背后市场空间又有多大？

无人车从试点走向商用

目前，无人车在国内已从试点走向商用阶段。

蘑菇车联相关人士表示，实际上，今年5月份，其自动驾驶物流车已经进入北京市顺义区的部分小区，车路协同的业务模式下一步将逐步在全国多个场景推广。他向记者透露：

“蘑菇车联续航里程约100公里，装载量400公斤。昼夜交替配送，1台车可支持2000户居民社区的配送工作。”

据了解，美团、京东等多家企业的无人车也在上海等城市的部分小区运行，以进一步解决社区和本地生活配送的“最后一公里”问题。

中国本土化管理资深管理专家周锡冰对《证券日报》记者表示，无人车有着巨大的市场空间，市场规模将超万亿元。“随着中国5G自身的场景落地，头部企业布局无人车争夺人口密集地带，快递巨头和互联网行业头部企业都在竞相进入，相关项目陆续落地。”

无人车因其广泛的市场空间，近年来引得众多资本进入，华为等科技巨头及传统车企纷纷展开角逐，行业的研发、测试和落地也开始提速。据新战略无人驾驶产业研究所统计，2021年国内外自动驾驶行业披露200余起重要融资事件，融资总额近1500亿元（包括IPO）。其中，低速无人驾驶产品和解决方案供应商融资近70亿元。

起、超300亿元。

“谁先占领市场，谁将拥有主动权，获得广告投放、类金融、商户入驻费用、快送合作的资源，甚至可能成为行业壁垒的构建者。”一位无人车供应商表示，无人车投放背后产生的潜在市场价值足以引发头部企业的争夺战。

中国商业联合会专家委员会委员赖阳认为，“由于受到行驶距离限制，无人车目前更多使用在局部场景，企业对其大多是战略性的布局，产业要迎来大规模商用还需时间，但已经可以降低‘最后一公里’的成本，在企业形成效率较高的方案之后，有望得到规模化普及。不过，在工业等领域，无人车已开始逐步商业化。”

有望撬动更广阔市场

“‘最后一公里’只是蘑菇车联自动驾驶的部分应用场景。接驳、物流自动驾驶‘无人化作业’的落地，其背后是以智能网联及车路协同技术为支撑的更广阔的市场空间。”蘑菇车联负责人表示。

据了解，智能网联及车路协同涉及整车制造、汽车电子、芯片等智能网联车载设备，以及路侧感知、边缘计算等车路协同智能设备。

近年来，自动驾驶在城市范围内大规模落地，带动了以5G基站、AI、大数据中心、工业互联网为代表的新一代信息技术演化生成的信息基础设施建设。近期，全国多个省份均发布了新基建建设规划，加速新基建项目建设落地。业内初步估算，预计“十四五”期间新基建项目投资总额将达到20万亿元以上。

智研咨询推测，2020年至2030年智能网联汽车产业总规模