

主要快递企业上半年业绩出炉： 业务量大增 单票收入下降明显

■本报记者 王镜菡

8月29日，顺丰控股披露2024年半年报显示，公司报告期内实现营收1344亿元，同比增长8.1%；总件量62.4亿票，同比增长6.3%（若不含丰网业务，收入同比增长8.7%，件量同比增长14.3%）；归母净利润48.1亿元，同比增长15.1%。

在此之前，圆通速递、韵达股份已相继披露了中报业绩数据。报告期内，圆通速递实现营业收入325.65亿元，同比增长20.61%，实现归属于上市公司股东的净利润19.88亿元，同比增长6.84%；韵达股份实现营业收入232.52亿元，同比增长7.78%，实现归属于上市公司股东的净利润10.41亿元，同比增长19.8%。

从业务量来看，2024年上半年，顺丰控股完成业务总量62.1亿票，同比提升6.5%；圆通速递完成业务总量122.03亿件，同比增长24.81%；韵达股份完成业务总量109.24亿票，同比增长30.02%。

此外，财报显示，京东物流上半年实现营业总收入863亿元，同比增长11%，调整后净利润31.2亿元；德邦股份实现营业收入184.46亿元，同比增长17.54%，实现归属上市公司股东的净利润3.33亿元，同比增长37.08%。

添翼数字经济智库高级专家吴婉莹对《证券日报》记者表示：“2024年主要企业快递业务量增长迅猛，领先企业表现强劲，提振了市场信心。随着相关企业资本开支陆续达峰回落，业务量增长或将推动其盈利规模进一步扩大。”

国家邮政局数据显示，2024年上半年我国邮政行业快递业务量累计完成801.6亿件，同比增长23.1%，快递业务收入累计完成

2024年上半年

顺丰控股完成业务总量62.1亿票，同比提升6.5%

圆通速递完成业务总量122.03亿件，同比增长24.81%

韵达股份完成业务总量109.24亿票，同比增长30.02%



魏健雄/制图

6530亿元，同比增15.1%。

值得关注的是，业务量增长的同时，多数快递企业单票收入却下降明显。例如，2024年上半年，圆通速递单票收入为2.34元，同比下降3.95%；韵达股份单票收入为2.08元，较2023年同期减少0.37元票。

对此，顺丰控股表示，消费者对购物性价比的重视，促使商家期望进一步降低快递物流成本，导致上半年主要快递企业票均收

入有所下降。同时，市场竞争加强促使快递企业不断降本增效，在平衡收入和盈利基础上，提供更具竞争力的服务和定价，以赢得更多市场份额。

在此背景下，快递企业积极把握“出海”机遇，开拓供应链及国际市场，寻求业务新增长点。数据显示，上半年顺丰控股实现供应链及国际业务收入312亿元，同比增长8.1%。

圆通速递亦拓展航空机队

规模并持续加密航线网络布局。6月底，圆通速递自有航空机队13架。今年6月6日，圆通引进的全球首架国产货机ARJ21-700执飞国际货运航线，为ARJ21货机的首次商业飞行。公司表示，2024年将深化国际化发展战略，推进“快速出海”工程，围绕国际快递、国际货运和供应链业务进行拓展布局。以国际快递为重点，依托自有全货机和优质航线等资源，提升国际快递产品服务

质量，强化成本管控，并将加快对全球核心网络枢纽的布局。

有业内人士向《证券日报》记者表示，对快递企业而言，一方面应不断降本增效，提供更有吸引力的服务和价格，赢得更多市场份额。另一方面也应深入挖掘市场潜力，聚焦细分市场，构建自身的差异化竞争优势。此外，头部快递企业未来有望发挥规模效应，凭借现金流及优质资产进一步巩固行业地位。

超500家A股公司“官宣”中期分红 拟分红总额逾2600亿元

■本报记者 曹卫新

Wind数据显示，截至8月29日记者发稿，已有超过3800家A股上市公司发布了2024年半年报，从整体来看，上市公司业绩呈现积极向好态势。同时，在业绩支撑下，越来越多的上市公司相继“官宣”推出中期分红，以“真金白银”回馈投资者。

据记者不完全统计，截至目前，今年以来已有超500家上市公司发布了2024年中期现金分红方案或预案，涉及分红总额超2600亿元。

从分红金额来看，吉比特、中国移动、心脉医疗公布的派发股利（税前）暂居前三位，分别为每10股派发现金红利45元、23.79元、16.5元；中国移动、中国石油、中国海油公布的2024年中期派现总额暂居前三位；此外，目前公布2024年中期分红总额在5000万元以上的上市公司已超过250家。

在行业分布方面，制造业上市公司是2024年中期分红的主力军。在上述已“官宣”中期分红方案的超500家上市公司中，制造业企业占比近60%。

例如，通用设备制造业上市公司力星股份于8月16日披露公告表示，公司向全体股东推出了每10股派发现金股利1.2元（含税）的利润分配方案，合计派发现金股利约3528.37万元（含税）。

力星股份证券部工作人员向《证券日报》记者表示，公司始终重视投资者回报，这次实施中期分红，也是积极响应监管部门的号召，以“真金白银”回报投资者的支持。未来公司会结合业务发展及资金需求，让一年多次分红成为常态。

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，上市公司积极分红，尤其是在中期也推出分红方案，是一个好现象。这不仅展示了其良好的财务状况和盈利能力，也反映了投资者信心，还反映出上市公司治理的规范和对股东权益的重视。

“对业绩好的公司而言，可以根据公司的经营状况和现金流情况，考虑将中期分红纳入常态化分红机制，以更好地满足投资者的回报需求，也引导市场不断深化长期投资理念，更加关注公司的长期价值。”张孝荣说。

光伏逆变器企业积极“出海” 阳台光伏兴起带来新机遇

■本报记者 冯思捷

Choice数据显示，截至8月29日，A股市场逆变器板块（按申万行业分类）8家上市公司中，已有6家披露了半年报。而这些半年报中，加速“出海”、加大研发、阳台光伏兴起等被多次提及。

隆众资讯光伏产业链分析师方文正在接受《证券日报》记者采访时表示，国内逆变器行业的市场集中度相对较高，排名前二的企业市占率之和超过60%，排名前六的加起来超过了90%。由于这些企业都具有较深的“护城河”，所以目前看市场竞争并不十分激烈。

国际竞争优势显著

在方文正看来，逆变器企业“出海”是行业发展的必然趋势，海外市场前景广阔，国内企业的逆变器产品性价比优势和企业技术创新能力比较强。2024年，海外储能需求稳步提升，其中欧美为主要市场，部分新兴市场快速升温，逆变器市场会有比较大的市场机遇和盈利点。

在加速“出海”上，上市公司各显“神通”。今年上半年，禾迈股份累计参加了12场大型国际展会，面向重点市场客户举办了30余场产品路演活动。公司目前已设立荷兰、澳洲、美国等销售子公司，进一步强化了公司全球化战略。

德业股份则把目光瞄准了新兴市场。公司表示，今年上半年以巴基斯坦、印度、菲律宾、缅甸为代表的新兴市场因严重缺电形成的刚性需求，以及电价高涨、政策推动、组件和电池降价带来的经济性提升，需求涌现，公司受益于前期以新兴市场为主的差异化布局，在新兴市场中表现突出。

财报显示，德业股份逆变器产品主要销往巴基斯坦、德国、巴西、印度、南非等国家，上半年共销售71.17万台。其中，储能逆变器21.41万台，微型并网逆变器24.27万台，组串式逆变器25.49万台。

上能电气表示，沙特、阿联酋、阿曼等国家或地区正踏上可再生能源的变革之路，一系列大规模光伏招标计划相继启动。同时，还有印度、拉美等国家或地区，也相继推出了一系列需求刺激政策。

微型逆变器需求旺盛

在逆变器上市公司半年报中，阳台光伏成为了多次被提及的关键词。

据了解，在欧洲加速清洁能源转型和提高能源独立性的背景下，阳台光伏应运而生。阳台光伏，也被称为插入式光伏系统。用户只需将光伏系统固定在阳台栏杆上，将系统电缆插入家中插座，利用太阳能发电产生电力供应。

方文正表示，仅德国的阳台光伏市场，在2024年全年就有望新增49万座阳台光伏系统，利好微型逆变器行业。

禾迈股份表示，在阳台光伏场景下，微型逆变器即插即用的特点，提供了传统光伏系统所不具备的安装便捷性，使得终端用户可自行安装，产品应用前景广阔。

为迎合阳台光伏的装机需求，禾迈股份在今年上半年推出了全球首款AC耦合微型储能新品MS Micro Storage，该产品能够100%兼容所有微型逆变器且具备离网模式，可为已经配备阳台光伏系统的用户带来极大便利。

阳光电源表示，为迎接欧洲乃至全球各地快速发展的阳台光伏和家庭绿电应用场景，公司重磅发布了首个微型逆变器系列，以及家庭智慧能源管理系统iHomeManager。

适应市场需求的新品不断推出，背后是企业研发投入上的持续加码。财报显示，禾迈股份上半年实现研发投入总额1.2亿元，同比增长39.47%；阳光电源实现研发费用为14.86亿元，同比增长41.65%；锦浪科技实现研发费用为1.76亿元，较上年同期增加了约1700万元。

科方得智库研究负责人张新原在接受《证券日报》记者采访时表示，逆变器作为光伏产业链的关键环节之一，其性能直接影响到光伏系统的发电效率、稳定性、安全性等。因此，逆变器企业需要在产品研发、技术创新能力、质量保障等方面保持较高的实力。

轮胎板块A股公司上半年业绩亮眼 布局海外市场成效显著

■本报记者 刘钊

今年以来，在汽车消费持续旺盛的背景下，轮胎销量也继续走高，轮胎企业获益颇丰。Wind资讯数据显示，截至8月29日记者发稿，A股市场轮胎板块（按长江证券行业分类）9家上市公司当中，已有8家披露了2024年半年报，综合各家业绩来看，行业保持了较好的发展态势。

“得益于行业的景气及企业的全球化布局，今年上半年，轮胎板块上市公司业绩表现亮眼。”隆众资讯轮胎行业分析师朱志炜在接受《证券日报》记者采访时表示，中国汽车产销两旺给轮胎行业创造了发展机遇，同时还促进了企业的研发能力和利润水平。

行业延续高景气度

国家统计局公布的数据显示，今年上半年中国橡胶轮胎外胎产量为52592万条，同比增长

10.5%。

数据显示，已披露半年报的8家上市公司报告期悉数实现了净利润同比增长；而除1家公司受产成品库存低导致营收同比下滑外，其余7家均实现营收同比增长。

具体来看，通用股份报告期内实现归母净利润同比增长393.32%，暂居板块第一。

从利润规模来看，赛轮轮胎报告期内实现归母净利润21.51亿元，暂居板块第一；玲珑轮胎则以9.25亿元净利润暂居第二。

“报告期内，公司对原材料价格周期性波动的抵御能力有所增强，业绩稳定性也相应增强。”赛轮轮胎相关负责人向《证券日报》记者表示，公司根据既定战略不断加大研发投入并开展技术创新等工作。同时，企业全球化战略、科技创新及品牌建设等工作效果持续显现，产品受到越来越多国内外客户的认可，助力营业收入和盈利能力保持快速增长。

通用股份相关负责人表示，公司依托泰国、柬埔寨“海外双基地”布局优势，高性价比产品竞争优势不断提升，上半年轮胎产销量实现较大增长。同时，公司持续推进提质增效，实现盈利能力显著提升。

积极布局海外市场

2024年上半年，中国轮胎企业在海外的产能布局持续完善。公开统计数据显示，伴随着轮胎企业深度布局海外市场，2012年至2023年，国内轮胎行业海外业务整体收入从259.6亿元提升至556.7亿元。在海外市场的表现成为轮胎企业能否取得高营收、高利润的关键。

赛轮轮胎表示，公司2024年上半年积极推进柬埔寨、墨西哥、印度尼西亚等轮胎生产项目建设，在提升产能的同时，有效分散贸易壁垒等因素带来的风险。截至目前，公司共规划建设年生产

2600万条全钢子午胎、1.03亿条半钢子午胎和44.7万吨非公路轮胎的生产能力，充分保障了公司在全球范围的产能储备。公司上述负责人表示，从上半年销量情况来看，公司产品在国内及国外的销量同比增长均超过30%。其中，毛利率较高的产品销量增幅更大。未来公司还会持续围绕发展战略，不断推进其他基地的选址、论证等工作，海外产能布局将进一步优化。

玲珑轮胎则持续推进“7+5”战略布局（国内7个工厂，海外5个工厂）。公司的海外生产基地战略，不仅为公司提供了规避贸易风险的有效途径，更通过降低生产成本，显著提升了产品在全球市场的竞争力。公司相关负责人表示，2024年公司积极进行产品升级，在国内外零售和配套市场持续开展结构调整。同时，海外第二基地陆续释放产能，为公司在海外市场的产销量增长提供了支持。

同时，技术研发正在成为轮胎企业角逐的主战场。例如，液体黄金轮胎和巨胎是赛轮轮胎着力打造的两大核心产品，今年上半年，公司全面发力，针对不同细分领域和使用场景，推出了更多品类的液体黄金轮胎，以满足不同消费者的需求；青岛双星坚持推广全防爆、稀土金、EV轮胎等高附加值产品，销售占比持续提升，财报显示，公司2024年上半年高附加值产品收入同比增长83%。

有业内人士认为，轮胎企业通过产品高端化的结构提升、海外建厂等方式，提升了盈利能力，实现了产品销售量价齐升的效果。此外，轮胎企业积极推进研发对于提高产品性能，扩大产品销量具有重要意义。

中原证券分析师顾敏豪表示，长期来看，随着我国汽车产业竞争力的不断提升，未来我国轮胎企业在全球轮胎产业中的市场份额有望不断提升，从而推动我国轮胎产业保持较快增速。

锂价跌势难止 多家锂矿企业上半年业绩承压

■本报记者 冯雨珊

今年上半年，锂价下跌让上游的锂矿企业感受到了阵阵“寒意”，盈利收缩成为部分锂矿企业正在面临的窘境。

同花顺数据显示，截至8月29日，A股市场已披露2024年半年报的6家锂矿企业（按同花顺行业分类）中，除西藏矿业、永杉锂业报告期内实现净利润同比增长外，其余4家净利润均呈现同比下滑态势。

锂价整体下行是导致锂矿企业盈利空间压缩的主要原因。受此影响，锂矿产业竞争格局也在悄然生变，业内普遍认为，具备成本优势的采、选、冶一体化企业竞

争优势或逐步显现。

锂价拖累业绩

据了解，碳酸锂主要来自锂矿。受锂行业周期下行影响，处于产业链上游的锂矿企业盈利收缩明显。

上述4家净利润下滑的锂矿企业均在公告中表示，相关锂产品价格下降，导致公司净利润同比下滑。例如，融捷股份表示，受锂盐供给量持续增加和锂电池材料下游需求增速放缓影响，报告期内公司锂产品销售价格同比大幅下滑，导致公司锂精矿产品净利润同比减少。同时，公司联合经营锂盐企业利润同比大幅下降，

公司确认的投资收益大幅减少，两大原因共同导致公司报告期内营业收入和净利润同比减少。

数据显示，国内电池级碳酸锂均价在今年3月中旬达到上半年最高，约11.3万元/吨，最低于6月末跌至8.89万元/吨，总体市场均价约10.37万元/吨，同比下滑约69%，这一价格下滑趋势大大压缩了锂矿企业的盈利空间。

排排网财富研究部副总监刘有华向《证券日报》记者表示，上半年锂价下跌的主要原因是供需错配。上海钢联网数据显示，截至8月29日，电池级碳酸锂中间价为7.45万元/吨，当前已跌破8万元/吨的关键成本线。

“从供给端来看，虽然当前碳

酸锂产能有所减少，但去产能进展比较缓慢，而且库存处于高位，虽然下游需求有所改善，但并未出现强劲的补库行为。”刘有华说。

锂矿产业分化加剧

在锂价弱势预期下，锂矿产业的竞争格局也在发生变化。

刘有华告诉记者：“锂矿产业将呈现出成本优势企业竞争力显现、行业洗牌加剧、利润向下游转移以及市场集中度提高等变化。”

事实上，近年来随着新能源产业链的快速发展，锂矿资源价值被日益放大。从不少头部锂矿企业的动作看，其正在深化并加速从资源到产品的全产业链一体