

快递企业9月份经营数据亮点纷呈 行业景气度抬升盈利修复明显

■本报记者 李昱丞
见习记者 王镜茹

10月19日晚间，A股快递行业公司顺丰控股、圆通速递、韵达股份、申通快递均公布了9月份经营数据，总体来看，经营数据亮点纷呈。

据国家邮政局统计，9月份快递业务量同比增速预计为2.6%，业务收入同比增速预计在1%左右。前三季度预计快递业务量和业务收入同比增速分别约为4.2%和3.5%，业务收入超2019年全年水平。

贯铄资本CEO、快递行业专家赵小敏在接受《证券日报》记者采访时表示：“快递业依然是经济亮点，对快递业的未来很有信心，‘双11’购物节即将到来，这是快递业冲击全年业绩的关键时刻，行业走势总体向上。”

顺丰控股遥遥领先 单月总营收228.27亿元

整体来看，顺丰控股以单月总营收228.27亿元遥遥领先。据公告，今年9月份顺丰控股速运业务营收153.94亿元，同比增长2.45%；单票收入16.05元；国际及供应链业务营收74.33亿元，同比增长320.42%。

具体来看，9月份圆通速递实现快递产品收入39.44亿元，同比增长19.09%，业务完成量15.64亿票，同比增长7.62%，单票收入2.52元，同比增长10.65%；申通快递实现快递服务业务收入29.85亿元，

同比增长41.37%，业务完成量12.25亿票，同比增长22.63%，单票收入2.44元，同比增长15.64%；韵达股份实现快递服务业务收入39.39亿元，同比增长13.25%，完成业务量15亿票。

值得一提的是，今年前三季度上述快递公司单量均实现同比增长。浙商证券数据显示，1月份至9月份申通快递、圆通速递、顺丰控股、韵达股份单量增速分别达22.1%、8.9%、2.4%、1.1%。

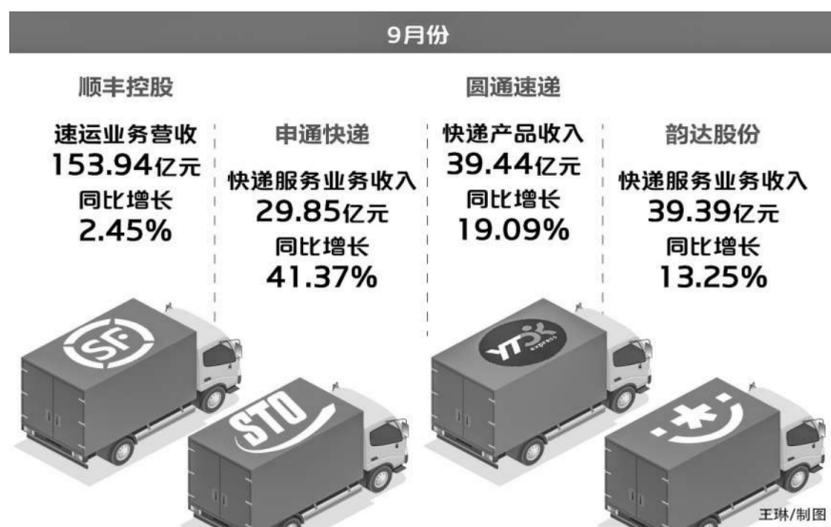
深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示：“受旺季农产品上市、电商节假日促销增多、部分区域物流恢复正常、跨境快递规模增长明显等因素推动，9月份快递企业呈现量价环比回升。”

行业盈利修复明显 迈入高质量发展阶段

实际上，快递行业景气度正逐步上升。以A股头部快递公司顺丰控股发布的三季度业绩预告为例，企业盈利修复明显。

业绩预告显示，顺丰控股预计前三季度归母净利润44.2亿元至45.7亿元，同比增长146%至154%；预计扣非净利润38亿元至39.5亿元，同比增长104%至108%。圆通速递同样表现不俗，前三季度实现营业收入388.25亿元，同比增长27.12%；归母净利润27.71亿元，同比增长190.47%。

中邮证券分析师魏大鹏认为，随着行业价格战趋缓，快递公司经营情况出现明显改善，整个



行业在疫情之下亦呈现出较强的增长韧性。此外，随着“双11”网购大促的临近，快递行业旺季即将来临，预期将呈现量价齐升、旺季更旺的特征。

今年“双11”圆通速递与抖音再度联手，将在10月31日至11月15日期间推出包括赔付兜底、价格承诺在内的五大专属权益；申通快递宣布投入专项补贴，在“双11”期间每天奖励1万名快递员；顺丰控股则计划在11月份快递高峰期前推出保价服务2.0版本，重点围绕对价做出优化升级。

中信证券分析师卢世民认为，

快递龙头资本开支高峰将过，行业有望从高速增长转入高质量发展阶段。

易观分析物流行业咨询顾问魏建辉也认为，快递企业也正逐步从追求单一的快递单量转向盈利为主的市场发展策略。

顺丰控股前三季度业绩预告表示，前三季度公司业务量与营业收入增速回升，主要是通过提高服务质量与差异化竞争力，夯实端到端多元物流服务能力，保证健康的产品结构与收入增长；圆通速递也在投资者调研纪要中表示，以往的恶性价格竞争已不可持续，公司对快件全程时、投

诉率、遗失破损等各项指标实行精准管控，并通过客户管家链接客户，提升服务能力。

魏建辉告诉《证券日报》记者：“未来，快递企业要想在竞争中抢占先机，一方面要加强在农村网络的铺设力度，提升工业品下乡及农村品上行的流通效率，并加快与工业制造业的融合发展，从原先单一服务C端客户转向B端服务，提高服务质量的稳定性、安全性；另一方面要积极寻求出海发展，近年来跨境电商的迅猛发展，对快递企业海外的运营能力提出更高要求，有实力的中资快递企业在海外已具备一定市场竞争力。”

动力电池企业扩产AB面：迎传统旺季忙抢装 碳酸锂价格猛涨致盈利收缩

■本报记者 李春莲 李立平

作为锂价风向标，澳洲锂矿供应商皮尔巴拉(Pilbara Minerals)第十次锂矿拍卖提前出炉，并再次创下新高。10月18日，皮尔巴拉发布公告称，公司BMX拍卖会之前，接受了7100美元/吨(SC5.5、黑德兰港离岸)的拍卖前报价，将一批5000千吨(SC 5.5)的锂精矿出售给已注册的某BMX参与者，不久将支付10%的定金。

接受《证券日报》记者采访的多位企业和专家人士均表示，此次澳洲锂矿拍卖价格，再次有力支撑了后续锂价的走势。

在新能源汽车和储能的双重需求下，动力电池企业扩产的AB面正在显现。一面是加速扩产应对传统旺季的装机需求，另一面却不得不面对价格高企的碳酸锂。

碳酸锂“一天一价”

据悉，按比例调整锂含量和运费后，相当于SC6.0(CIF中国)等值基础上的大约7830美元/吨的出价，按照碳酸锂加工费2.5万元/吨计算，折碳酸锂成本53.47万元/吨(含

增值税)。

在现货市场上，本周以来，电池级碳酸锂价格“一天一价”。10月20日，碳酸锂价格再次上涨1000元/吨，电池级碳酸锂最低成交价为53.3万元/吨，最高成交价54.8万元/吨，部分成交价已低于成本价，这也意味着电池级碳酸锂价格仍有上涨空间。

进入四季度传统旺季，碳酸锂需求在进一步增加，而供应端却有所减少。

“目前处于新能源汽车旺季，碳酸锂需求维持稳增状态。”上海钢联新能源事业部碳酸锂分析师曲音飞对《证券日报》记者表示。

万创投行创始合伙人段志强在接受《证券日报》记者采访时也表示，由于资源释放周期较为漫长，锂矿开采与下游需求错配导致供应跟不上，多个原因叠加，锂矿和碳酸锂价格都维持高位。

随着澳洲锂矿价格创新高，目前有不少市场人士认为，碳酸锂价格距离60万元/吨已经不远。曲音飞表示，市场价格走势受成本与供需引导，现货市场不排除刚需单会有达到60万元/吨的可能性。

藏格矿业董秘李瑞雪向《证券

日报》记者表示，下游对锂的需求动力仍很强劲，且进入四季度后，青海盐湖锂产量因气温的影响会有所下降，碳酸锂供给量较夏季会有所减少。

动力电池企业扩产忙

不仅仅是碳酸锂需求不断增加，动力电池也是产销两旺，企业不断扩产。

中国动力电池产业创新联盟最新发布了9月份国内动力电池装机量数据。数据显示，2022年9月份，国内动力电池装机量31.6GWh，同比增长101.6%，环比增长14.0%。1月份至9月份，国内动力电池装机量193.7GWh，同比增长110.5%。与去年相比，今年前三季度动力电池装机量翻番。

以宁德时代、国轩高科为代表的动力电池企业都在加速扩产，以进一步扩大市场占有率。

隆众资讯分析师罗晓莉对《证券日报》记者表示：“四季度是动力电池抢装的高峰期，碳酸锂需求旺盛，这进一步导致动力电池供不应求。”

除了新能源汽车的推动，储能对于动力电池的需求也在加大。

10月20日午间，国轩高科发布公告称，全资子公司合肥国轩近日中标“新源智储2022年度储能设备第二次框架招标项目-储能电池预测试舱2”项目份额的60%。据测算，预计此次中标额合计约8亿元。

宁德时代近日也表示，与美国储能技术平台和解决方案供应商FlexGen达成合作，将在三年时间内为其供应10GWh的储能产品。

万创投行创始合伙人段志强在接受《证券日报》记者采访时表示，动力电池需求增长强劲的主要原因，一方面是动力电池装机量创新高，宁德时代、比亚迪等头部企业的市占率不断提高，高需求助推企业扩产。另一方面国内储能能系统“一芯”难求，尤其欧洲、美国等地储能市场对动力电池需求更为旺盛。

供需格局难有根本改变

动力电池企业扩产的AB面也引发市场思考。一面是应对新能源汽车和储能的双重需求，不断扩产，另一面则是碳酸锂价格创新高后，动力电池企业盈利空间不断变小。

“碳酸锂价格每上涨10万元/吨，动力电池厂商的毛利润将大约会下降7%至8%。”段志强表示，当碳酸锂的价格超过53万元/吨，将会逼近动力电池厂商的盈亏平衡点。

上海钢联新能源事业部动力电池分析师王雷对《证券日报》记者表示，原材料价格大幅上涨之后，动力电池企业采用金属价格联动机制向下游传导成本，成本压力将由电池企业和整车企业共同承担。

短期来看，碳酸锂供需格局很难发生根本改变。锂矿资源为王，产业链的制约仍在上游。

曲音飞认为，2023年碳酸锂供给端会有增量，供需矛盾将有所缓解，但供给端不确定性大于需求端，供需也将根据项目进展进行调整。

罗晓莉持有相同观点，在她看来，下游需求增长比较快，但上游矿端的产能释放存在太多不确定性。

碳酸锂价格处于高位之下，电池厂商以及主机厂的盈利空间被挤压，各环节轮番涨价不利于产业发展平衡。

对此，段志强认为，动力电池企业要不断寻找降本增效之路，加快新的电池技术的应用。

年内202家港股上市公司 斥资750亿港元回购 金额同比大增160%

■本报记者 许洁

港股回购浪潮仍在持续，10月19日晚间，超过40家港股上市公司发布回购公告。《证券日报》记者梳理同花顺数据发现，从10月19日至10月20日记者发稿，有44家港股上市公司实施回购，共计耗资约5.84亿港元，其中，药明生物以2.36亿港元位列第一，友邦保险位居第二，太古股份、京东健康紧随其后。

此外，同花顺数据显示，今年以来港股已有202家上市公司实施股份回购，2021年同期为157家，同比增长约29%；回购总金额达750亿港元，2021年同期为288亿港元，同比大增160%。

从数据来看，腾讯控股无疑是回购大户，年初至今回购金额达245亿港元，去年同期这一数字仅为26亿港元。腾讯控股不但成为今年以来港股回购金额之最，也达到其历史上的回购金额之最。

澳洲资深注册会计师谢宗博表示：“目前，港股上市公司的回购金额已经创下了港股自2002年有回购数据以来的最高纪录。其中金额最大的就是腾讯控股，其去年同期回购金额只有26亿港元，今年的回购金额涨了近百倍。”

值得注意的是，前十名中的药明生物回购活跃，也是前十名中唯一一家生物技术类公司。从10月初至今，药明生物共有9次回购，斥资17.72亿港元。“药明生物大手笔回购还挺令人意外，因为其自有现金流看起来并不是很充裕。”和合首创(香港)执行董事陈达对《证券日报》记者表示。

那么，腾讯控股后续会不会继续回购？现金流是否足以支撑？腾讯方面向《证券日报》记者表示，“目前已进入财报静默期。”

谢宗博表示：“上市公司在做股票回购的决定时，要重点考虑资金来源，必须有足够的资金进行回购，回购的比例要适中，不能对公司的经营和资金流造成影响。有的公司回购之后，本身的营运能力和成长能力等指标与回购前没有大的改善，反而因为回购导致偿债能力和盈利能力的明显下降，这样不仅没有起到维护股价的作用，甚至还会进一步拖累公司业绩，影响市值。”

除了提振信心，港股上市公司回购还会对投资者带来怎样的影响？陈达直言：“港股公司回购的含金量其实很高。因为港股市场回购的这部分股票要全部注销掉，不再流通，其实是直接回报股东的一种方式。”

对于港股市场火热的回购现象，谢宗博提醒称，“企业做出股票回购的决策，必须做好保密工作，防止相关利益方利用回购行为来实施非法利益。监管部门应对上市公司实施股票回购设置财务门槛，避免公司有不切实际的回购行为。”

中国移动前三季度 日赚3.61亿元 5G套餐客户达5.57亿户

本报讯 10月20日晚间，中国移动披露了2022年三季度报告，公告显示，今年前三季度，中国移动实现营业收入达到7235亿元，同比增长11.5%。同期，公司实现归属于母公司股东的净利润为985亿元，同比增长13.3%，归属于母公司股东的净利润率为13.6%。

以2022年前三季度天数273天计算，中国移动平均每天实现营业收入26.5亿元，实现归属于母公司股东的净利润3.61亿元。

公告同时显示，截至2022年9月30日，中国移动客户总数约9.74亿户，前三季度净增1715万户，其中，5G套餐客户数达到5.57亿户，5G网络客户数达到2.92亿户，保持行业领先。今年前三季度，移动ARPU(每户用户平均收入)为50.7元，同比增长1.0%。中国移动方面表示，将持续强化协同拓展运营，推动5G量质并重发展，更好满足客户数字消费需求，努力实现全年移动ARPU稳健增长。

今年前三季度，中国移动收入结构持续调整，主营业务收入为6201亿元，同比增长8.3%，其他业务收入为1034亿元，同比增长36.4%。具体来看，截至今年第三季度末，公司有线宽带总数达到2.65亿户，前三季度净增2482万户，其中家庭宽带客户达到2.38亿户，前三季度净增1966万户。前三季度，有线宽带ARPU为34.8元，同比增长0.2%，家庭客户综合ARPU为41.1元，同比增长3.2%。

此外，中国移动继续一体化推进“网+云+DICT”融合发展，着力实现市场能力、产品能力、支撑能力全面跃升，政企市场增势强劲。前三季度，公司DICT业务收入达到685亿元，同比增长40.0%。

业绩的上行以及收入结构的持续完善推升中国移动在二级市场的热度。据同花顺数据显示，截至10月20日收盘，年内中国移动股价上涨20.08%。

中国移动方面表示，2022年前三季度，面对疫情等外部环境复杂多变的困难和挑战，公司科学统筹改革发展和疫情防控，深化基于规模的价值经营，推进CHBN1全向发力、融合发展，全力构建基于5G+算力网络+智慧中台的“连接+算力+能力”新型信息服务体系，数智化转型成效明显，经营业绩延续良好发展态势。公司将继续强化提质增效，聚焦质量提升，加快能力锻造，完善协同运营体系，强化风险防控，努力实现2022年全年主营业务收入、净利润的良好增长。

(李乔宇 贺玉娟)

江西长运：城乡公交助力乡村振兴

10月10日，深秋的桐山村凉意袭人，公路旁，村民杨志敏掏出手机，用微信扫码支付车费后上了公交车，高兴地说：“你看，马路修得这么宽阔，我们在家门口就可以坐上公交车，直接去县城、镇上，公交车是新能源的，没有汽油味，有冷暖空调，票价也从原来15元降到9元，实在是太好了。”

2003年以前，位于乐安县万崇镇的桐山村，出村的坑坑洼洼，骑摩托车都要小心翼翼，小车根本进不来，出门要走到村口才能坐上。2003年，当地政府开始修3米宽水泥马路，在2008年把马路拓宽到5米，现在不但修好

了水泥马路，而且还通了公交车，连快递都是公交车带下来的，村民的农产品只要联系好买家，谈好价格用微信支付，再由公交车送出去，省时省力，给村民带来了实实在在的便利。

乐安县公共交通有限公司(以下简称“乐安公交”)是乐安县人民政府和江西抚州长运有限公司(以下简称“抚州长运”)及各相关部门的大力支持下成立的，按照《抚州市城乡公交一体化工作方案的通知》及《乐安县人民政府办公室关于印发乐安县城乡公交一体化改造工作实施方案的通知》文件精神，为解决农民出行难、出行贵的实际问题，推进城乡

客运一体化发展，应乐安县人民政府要求，抚州长运与乐安县交通建设投资发展有限责任公司共同出资组建而成。在2020年期间，乐安公共公交筹措3300余万元对全县2家农村客运公司、48条农村客运班线、77部农村客运班车进行城乡公交一体化改造。改造后，2家原私有的农村客运公司被收购注销，由新成立的乐安公交负责全县所有城乡公交的运营和管理，实现了公车公营；48条农村客运班线改造为37条城乡公交线路，77部老旧中小型柴油客车改造为44部新能源纯电动公交车，且全部实行无人售票，票价平均下降30%。

目前全县有农村客运站5个，农村候车亭103个，公交站62座，招呼站153个。开通了县城至各乡镇及174个行政村公交车，2个行政村因特殊的地理环境，村委联系公司开通了预约响应班车，全县建制村通车率达100%。

随着城乡公交一体化不断推进，为确保城乡公交持续运营和优质服务，抚州长运连续三年开展“服务质量年”活动，用高质量优质服务为人民群众提供便利。在抓好乡村幸福出行的同时，把客货邮融合发展作为乡村振兴的一项致富工程来抓，2022年9月份，抚州长运会同江西顺丰有限公司、江西驿加易科技有限公司、

南昌易至科技有限公司合作，在抚州市人民政府相关部门引导下，联合打造完善的四级物流配送体系，全面贯彻落实国家邮政局《快递进村三年行动方案(2020-2022年)》以及省邮政局关于“快递进村”各项决策部署，稳步推进抚州市县“寄递进村”工作，依托城乡公交来辐射全县16个乡镇网点，125个乡村网点，逐步实现工业品进村、农产品进城，促进县城经济发展，做到抬脚上车，足不出户，商品到家，从而极大提升农民群众的幸福感和获得感。

(文/康军) (CIS)