

潍柴动力上半年业绩或超预期 预计净利润同比增长40%至60%

■本报记者 王 倩

7月14日晚，潍柴动力发布2024年半年度业绩预告显示，公司预计今年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为54.6亿元至62.4亿元，同比增长40%至60%；扣非后归母净利润预计为50.6亿元至57.8亿元，同比增长40%至60%，超出市场预期。

截至7月14日晚，国内A股22家商用车板块上市公司已有10家公司披露2024年半年度业绩预告。其中，潍柴动力、中通客车、宇通客车、江淮汽车4家公司预计归属于上市公司股东的净利润同比增长。

科方得智库研究负责人张新原向《证券日报》记者表示：“今年以来基础设施建设的推进，以及市场对环保和节能的要求提高，都推高了商用车需求。”

天然气重卡 维持高景气

潍柴动力方面表示，今年上半年，公司积极推动业务和产品结构优化，强化降本增效措施，盈利能力显著增强，业绩实现同比大幅增长。

其中最明显的“结构化调整”就是持续加大天然气重卡产品的比重。自2023年下半年以来，天然气重卡市场迎来新一轮爆发，作为深耕天然气发动机市场25年，具有60%以上市占率的龙头企业，潍柴动力成为最大的受益者。

对此，潍柴动力日前表示：“天然气供给充足、供需关系预

期稳定、基础设施建设相对完善以及油气价差明显，是推动天然气重卡渗透率逐步提升的主要原因。”

“在政策支持下，天然气重卡等天然气商用车未来的发展空间非常广阔。”张新原说，一方面天然气本身就具有清洁、高效的优点，在目前低成本的优势下，天然气重卡在市场上竞争力倍显。同时，今年6月份，国家发展和改革委员会印发了《天然气利用管理办法》，将以液化天然气为燃料的载货车、城际载客车、公交车等运输车辆纳入优先类发展，将进一步推动相关产业链的发展，预计未来天然气商用车市场将保持强劲的增长势头。

据中汽协公布的最新数据显示，今年上半年，国内重卡市场累计销售50.45万辆，较2023年同期的48.85万辆增长3%，在近五年里处于中等水平。多家分析机构均表示，目前重卡行业仍处于相对底部，上半年销量也在增长和下降间反复横跳，出现短期波动，但从整体看行业景气度仍处于回升上行期。

近两年重卡市场出口表现非常亮眼，也是支撑重卡行业景气持续上行的重要因素。广发证券预测，性价比支撑出口长期增长逻辑，卡车出口在中南美及“一带一路”地区有望保持良好态势，并逐步突破其他市场，出口增长或将打开中国品牌第二增长曲线。

大型、中型客车 增速明显

放眼整个商用车市场，据中



潍柴动力表示：“天然气供给充足、供需关系预期稳定、基础设施建设相对完善以及油气价差明显，是推动天然气重卡渗透率逐步提升的主要原因。”

王琳制图

汽协数据显示，今年上半年，我国商用车产销累计完成200.5万辆和206.8万辆，同比分别增长2%和4.9%，其中，客车产销分别完成24.1万辆和24.4万辆，同比分别增长6.4%和9.3%。

7月14日晚，中通客车也披露了2024年中期业绩预告，预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润9800万元至1.19

亿元，同比增长90%至130%。宇通客车日前公告称，预计2024年半年度实现归属于上市公司股东的净利润为15.5亿元至17.9亿元，同比增长230%至280%。

据第一商用车网分析，在客车主要品种中，与上年同期相比，三大类客车品种产销均呈不同程度增长，其中大型客车和中型客

车增速明显。

据了解，中通客车和宇通客车产销增速明显主要体现在出口市场。随着中国客车产品竞争力不断提高，中国客车行业出口销量同比增长。同时，受益于旅游业持续向好，旅游客车市场需求持续恢复，也成为推动客车销量明显增长的主要原因。

北汽集团上半年销量超77万辆

■本报记者 龚梦泽

日前，北汽集团公布2024年中业绩。今年上半年，北汽集团累计销售77.1万辆，6月份销量为14.8万辆，环比增长11.44%。

《证券日报》记者注意到，其自主品牌极狐阿尔法S5、北京BJ30等新车型推出后切中消费者需求。数据显示，极狐品牌上半年销售1.8万辆，同比大幅增长110.24%；北京品牌越野车销售1.62万辆，同比增长24.1%。

“下阶段汽车市场会卷得更加激烈，破局之道在于加强产品定义能力。”北汽集团副总经理刘宇在接受《证券日报》记者采访时表示。

做强自主品牌

北汽集团公告显示，今年前6

个月，公司自主乘用车销售7.3万辆。

其中，极狐品牌上半年销量1.8万辆，同比增长110.24%，6月份单月销售超8000辆，同比大涨314.77%。北京品牌越野车上半年国内销售1.62万辆，同比增长24.1%。

商用车板块，北汽福田丰富新能源产品布局，推出重卡、中轻卡、VAN、混动、氢燃料等多款新产品。据多家机构分析，造纸行业或已处于被动去库到主动去库的临界点。

作为国内造纸行业的先驱及头部企业，晨鸣纸业2023年内受到成本端原材料价格高位运行和需求端疲软的双重挤压。因此，公司进一步明确了“内涵式增长”的发展路径，即通过技术创新、管理优化、产品升级等手段，提升公司的核心竞争力和市场适应性。

造纸行业景气度回升 晨鸣纸业预计上半年扭亏为盈

■本报记者 王 倩

7月12日晚，造纸行业头部企业晨鸣纸业公告2024年半年度业绩预告，公司预计今年上半年实现归属于上市公司股东的净利润2000万元至3000万元，较去年同期扭亏为盈。

2023年以来，造纸行业陷入低迷周期，去年上半年，A股造纸板块24家上市公司有8家公司出现亏损。截至2024年7月14日晚，去年上半年亏损的8家公司均已披露2024年半年度业绩预告，其中，包括晨鸣纸业在内的5家公司同比预计扭亏为盈，2家公司预计减亏。

晨鸣纸业证券部负责人对《证券日报》记者表示：“今年以来，随着宏观政策效应的持续释放，经济增长稳定带动了造纸行业景气度回升，在此背景下，公司通过‘内涵式增长’提质增效，推动盈利能力实

现大幅改善。下半年，公司将继续通过多种措施，进一步提高公司盈利水平。”

寻求“内涵式增长”

去年以来，国内造纸行业经历周期性调整，目前已处于被动去库阶段。据多家机构分析，造纸行业或已处于被动去库到主动去库的临界点。

在经历行业周期性调整后，今年一季度，晨鸣纸业就实现了扭亏为盈。进入二季度，随着木片、木浆等主要原材料及能源价格同比下降，公司通过强化成本管控，提高产能利用率，加强销售管理，浆、纸产销同比增加，单位生产成本同比下降。

上述晨鸣纸业证券部负责人告诉记者，目前公司已形成自主研发、技术引进、产学研合作等多种研发模式，特别是通过与齐

鲁工业大学等高校及科研院所开展产学研合作，公司已开发出一系列科技含量高、附加值高的新产品和专有技术，接下来公司将进一步加快高新技术成果的产业化进程，进而实现盈利能力和品牌价值的持续提升。”

晨鸣纸业还持续深入推进“林浆纸一体化”战略，目前已拥有化学浆生产线、木浆总产能达430万吨。

在经历行业周期性调整后，今年一季度，晨鸣纸业就实现了扭亏为盈。进入二季度，随着木片、木浆等主要原材料及能源价格同比下降，公司通过强化成本管控，提高产能利用率，加强销售管理，浆、纸产销同比增加，单位生产成本同比下降。

上述晨鸣纸业证券部负责人告诉记者，目前公司已形成自主研发、技术引进、产学研合作等多种研发模式，特别是通过与齐

鲁工业大学等高校及科研院所开展产学研合作，公司已开发出一系列科技含量高、附加值高的新产品和专有技术，接下来公司将进一步加快高新技术成果的产业化进程，进而实现盈利能力和品牌价值的持续提升。”

行业将迎旺季

今年以来，造纸行业大部分企业特别是头部企业的业绩都得到了改善。

截至7月14日晚，16家已披露2024年半年度业绩预告的造纸企业中，华旺科技、景兴纸业、齐峰新材、民丰特纸、仙鹤股份、森林包装等6家公司预计归母净利润较去年同期有不同幅度的增长。

据记者了解，从造纸行业成本端看，今年上半年木浆价格逆势上扬，价格区间整体处于高位。根据生意社数据，截至7月12

日，针叶木浆价格为6160元/吨，较年初上涨近600元/吨。阔叶木浆价格为5220元/吨，较年初上涨近250元/吨，成本依然保持强势，有望进一步支撑纸价回暖。

新技术应用提速

出口方面，今年上半年，极狐品牌登陆西班牙、葡萄牙在内的欧洲市场，同时进军老挝、缅甸以及拉美市场。此外，北京品牌全球化发展加速，上半年累计出口近2万辆。首家北京汽车旗舰店在开罗正式营业，斩获阿根廷市场销量冠军。

商用车在海外市场的表现同样也可圈可点。上半年，北汽福田在意大利批量交付智能皮卡，在泰国批量交付纯电动TRUCK MATE。与此同时，北汽福田燃油、纯电双产品线亮相南非。截至目前，北汽福田新能源产品已覆盖欧洲、澳大利亚和新西兰、南美等全球45个国家和地区。

技术研发方面，今年上半年，

电动越野“魔核电驱超级驱动方案”在北京车展上发布；极狐发布达尔文2.0技术品牌以及纯电动高端旗舰平台“北极星平台”。另外，北汽集团与华为公司合作的享界S9在北京车展首次亮相，预计今年下半年上市。

在智能网联领域，在国家四部门(工业和信息化部、公安部、住房和城乡建设部、交通运输部)发布的智能网联汽车准入和上路通行试点联合体中，北汽集团成为行业首批入围车企之一。中国自动驾驶产业创新联盟调研员高超认为，作为最早与华为合作的高阶智驾车型，极狐配备华为3激光雷达方案，在行业内实现了网络技术革新。试点联合体工作的推进，将利好北汽集团的智能网联技术进步，以及汽车社会化出行安全运营再上新台阶。

103家上市公司已披露 “中期分红”相关安排

■本报记者 桂小箫

7月14日晚间，传音控股等上市公司披露公告称，收到控股股东2024年中期分红提议。

据不完全统计，截至7月14日晚间，A股市场已有103家上市公司发布公告，对“中期分红”提出相关议案或安排。其中，有部分公司明确了分红金额，也有公司对分红的比例范围进行了说明。

有接受《证券日报》记者采访的业内人士表示，随着推进“提质增效重回报”等行动方案的落实，上市公司积极推动现金分红，这是回报投资者的务实之举，也有利于夯实价值投资的根基。

传音控股披露公告显示，公司于7月14日收到控股股东传音投资出具的《关于提议2024年中期分红的函》。主要内容为：基于对公司长远发展的坚定信心，与全体股东共享公司经营发展成果，增强投资者获得感，切实保护广大投资者利益，传音投资提议，公司在符合《公司章程》规定的利润分配原则、保证公司正常经营的前提下实施2024年中期分红，2024年中期分红比例不低于2024年半年度归属于上市公司股东的净利润的50%。具体利润分配方案将由公司结合自身经营情况并经董事会及股东大会审议确定，传音投资承诺将在相关会议审议该事项时投票赞成。

孩子王披露公告表示，公司于7月12日收到公司实际控制人、董事长汪建国《关于提议2024年中期分红的函》。主要内容为：汪建国本人建议公司开展2024年中期分红安排，提议以公司未来实施分配方案时股权登记日的总股本扣除回购专户持有股份数为基数，向全体股东每10股派发现金红利0.2元(含税)，不送红股，不以资本公积金转增股本。

工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示，上市公司现金分红主要是为了增强投资者信心。当前，投资者风险偏好下降，更倾向于投资高股息股，而中期分红可以让上市公司向高股息股靠拢，从而获取更多投资者的青睐，增强信心。

同时，多家上市公司表示，在收到相关提议后，公司将结合自身经营情况、经营发展规划和盈利能力进行认真研究，结合2024年半年度财务状况制定合理可行的利润分配方案。

上海明伦律师事务所王智斌律师在接受《证券日报》记者采访时表示，上市公司如何分红，法律有明确的规定，“根据公司法第一百二十二条、五十九条的规定，利润分配方案应由股东大会审议表决，而且该事项不属于可通过授权方式交由董事会处理的范畴。除此之外，公司可分配的利润为弥补历年度亏损、缴纳税费、提取公积金之后的利润余额。在会计年度尚未结束的季度进行分红，符合市场的期待，推出分红方案的同时，也要注意合法合规。”

盘和林表示，在增强分红稳定性、持续性和可预期性方面，A股上市公司可以向港股市场学习，例如，有港股上市公司采用固定比例分红策略，这种策略能够稳定投资者预期。

桃李面包上半年净利润近2.9亿元 控股股东等提议“中期分红”

■本报记者 李 勇

桃李面包7月13日披露半年度业绩快报。经初步核算，今年上半年，桃李面包实现归属于上市公司股东的净利润28975.42万元。公司控股股东及一致行动人(以下简称“提议人”)提议2024年中期进行分红，建议分红金额不低于2024年上半年归属于上市公司股东的净利润的60%。

上半年营收超30亿元

桃李面包一直专注于以面包及糕点为核心的烘焙类产品的生产及销售。公司采取“中央工厂+批发”的经营模式，主营“短保面包”，相比长保产品口感更好，相比烘焙店面包房，又具有性价比优势。

业绩快报显示，今年上半年，桃李面包实现营业收入30.21亿元，同比下降5.79%；实现营业利润3.66亿元，同比增长0.26%；实现归属于上市公司股东的净利润28975.42万元，同比下降0.66%。

对于上半年净利润的同比略降，桃李面包解释称，主要是由于本期财务费用中的利息支出及所得税费用增加所致。

“从品牌竞争态势看，桃李面包凭借‘短保面包’这一核心产品，以及‘中央工厂+批发’的商业模式，构建了显著的竞争优势。”知名战略定位专家、福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示，桃李面包凭借高效运转的供应链体系和覆盖全国的销售网络，确保了产品的新鲜度和市场渗透力。

或将实施中期分红

在披露业绩快报的同时，桃李面包同步披露的另一份公告显示，提议人提议2024年半年度进行现金分红。

公告显示，桃李面包董事会7月12日收到提议人提交的提议现金分红的相关函件。公告称基于对公司长远发展信心、良好的财务状况及股东利益回报等因素的综合考虑，提议公司未来在制定发展规划时，落实打造“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制。在统筹好经营发展与股东回报动态平衡的基础上，适度增加现金分红频次，持续推动全体股东共享公司经营发展成果。

具体来看，提议人提议公司结合2024年半年度实际经营情况，在符合利润分配的条件下制定并实施2024年度中期分红方案，建议分红金额不低于2024年上半年归属于上市公司股东的净利润的60%，且不超过相应期间的净利润。对此，科方得智库研究负责人张新原认为，提议人的中期分红提议，也体现了其对公司信心和股东利益的重视。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜向记者表示，分红能够为股东提供直接的现金回报，增强股东对公司的支持和忠诚度。同时，适度的现金分红也有助于优化公司的资本结构，提高资金使用效率。不过，具体的分红方案还需根据公司的经营情况和股东大会的审议结果来确定。