

上半年一汽解放增收又增利，海外市场勾勒新增长曲线

2024年上半年，宏观经济恢复性增长，GDP增速5%，达到预期水平，消费增长平稳，房地产销售及投资深度下跌，出口增速触底反弹，经济驱动力的转换对商用车行业的拉动作用减弱。

但结合商用车市场的历史行业需求和报废周期来看，2024年，商用车行业总体处于周期恢复阶段，市场正在小幅回暖，但抑制中重卡需求的因素仍然存在。

在市场触底反弹的过程中，一汽解放(000800)充分显现了龙头企业应有的韧性，率先实现业绩回升，上半年营收和利润实现双增长，领跑全行业。

一汽解放披露的2024年半年报显示，公司报告期内实现营业收入356.02亿元，同比增加7.84%；归母净利润4.78亿元，同比增加19.16%；扣非净利润2.84亿元，同比增长86.80%。截至2024年6月30日，一汽解放总资产为800.32亿元，同比增加21.49%。

稳底盘、抓机遇

中国汽车工业协会发布的数据显示，今年1—6月，国内商用车产销分别完成200.5万辆和206.8万辆，同比分别增长2%和4.9%。其中，货车、客车、皮卡均有不同程度的增长。在细分市场，新能源商用车、天然气卡车出口市场的表现强劲，是推动行业总体回暖的重要力量。

业内人士分析称，今年上半年，我国商用车行业呈现恢复性增长态势，预计下半年商用车市场将继续保持常态化平稳运行。

尽管市场呈现整体向好趋势，但仍存在增长动能不足及库存积压问题突出的挑战。

一汽解放在半年报中也分析道，市场现存挑战主要集中在需求端。公路货运运价低迷状态仍未好转，车主与司机的盈利能力依然较低，车多货少、运力过剩的现象有所缓解，但实质状况改善有限，这也是当前抑制中重卡需求的重要因素。

挑战当头，但市场中蕴藏的结构



性机遇也在显现。2024年上半年，天然气中重卡受到燃气价格低、加气便利性强、燃气供应稳定的影响，延续了2023年高速增长态势，行业需求10.9万辆，同比增长104.2%。此外，随着公共领域车辆全面电动化的政策逐步深入，城市公交、环卫、邮政快递、城市物流配送、机场等场景用车电动化比例迅速升高，为行业带来大量电动化替代机会。

基于对行业的敏锐观察，一汽解放2024年上半年在稳底盘的基础上，紧抓市场机遇，实现了多点开花的增长。

据悉，2024年上半年，一汽解放有序投放了40余款拓展产品，有力地支撑了市场增长。其中，J7创领版成功引领了高端重卡的造车趋势，“蓝途”氢能双子星产品则为一汽解放打开了在氢能市场的布局。

公开数据显示，2024年上半年，一汽解放实现整车销售14.91万辆，同比增长13.4%。其中，中重卡销售12.29万辆，同比增长9.4%；轻型车销售2.62

万辆，同比增长43.0%；新能源销售0.85万辆，同比增长139.8%。

值得一提的是，凭借着在天然气市场的领先布局，上半年天然气中重卡销量3.5万辆，处于行业领先地位。

以技术引领积极向“新”

近年来，在“双碳”目标及汽车“新四化”浪潮的推动下，绿色低碳已成为我国商用车行业发展的主旋律。得益于多重利好政策和相关企业的积极发力，我国新能源商用车的市场渗透率已在不断提升。

相关数据显示，2024年1—6月，国内新能源商用车销量约22万辆，同比增长约120%，累计渗透率达到15%。其中，新能源重卡市场表现尤为亮眼，1—6月累计销量2.73万辆，其间各月销量同比增长分别为152%、70%、181%、75%、110%、133%。

从销量结构来看，新能源牵引车、新能源自卸车和新能源混凝土搅拌车均在上半年实现销量同比翻番。

目前来看，新能源卡车已广泛应

用于同城配送、城市建设、市政环卫、港口、矿山等场景，市场空间广阔。

据悉，在新能源商用车领域，一汽解放也进行了率先布局，通过自主研发，相继覆盖了牵引、自卸、载货、专用、客车五大品系，包括纯电、燃电、混动三大技术路线。

公开数据显示，2024年上半年，一汽解放新能源中重卡销量0.2万辆，同比增长260%。

据了解，一汽解放之所以率先打开了新能源商用车市场，主要得益于公司对客户需求和痛点的精准把握，并通过技术升级和产品创新，破解用户所面临的真实难题。

一汽解放方面透露，公司在打造新能源商用车产品时，主要围绕“低成本、低自重、低能耗、高可靠”目标展开，致力于让产品具备“长续航、耐低温、高智能、高舒适”的特点，以实现在市场中的差异化竞争。

据悉，目前在新能源汽车核心技术层面，一汽解放已实现了“整车架构、整车软件、总成接口”三统一，大幅

提升了开发效率。一汽解放自主研发的电驱系统、总成技术能够在重、中、轻、客产品的全覆盖。

此外，在新能源整车热管理、整车能量管理、智能驾驶、车联网大数据、智能驾舱等方面，一汽解放也在加紧投入。

一汽解放的2024年半年报显示，公司研发团队拥有3000余人，报告期内累计研发投入12.50亿元。

海外出口创历史新高

出口也是我国商用车行业另一大增量市场。根据中汽协发布的数据，今年上半年，我国商用车累计出口45.4万辆，同比增长25.7%，成为“中国制造”出海的一张新名片。

报告期内，一汽解放持续加速海外业务的扩展，相继成立了海外国际公司和后市场公司，不断加大投资布局，加速拓宽渠道，扩大一汽解放品牌在海外的影响力。

公开数据显示，今年上半年，一汽解放海外出口达3.55万辆，同比增长

37.2%，再创历史新高。

据悉，截至目前，一汽解放的产品已相继出口至东南亚、中东、拉美、非洲、东欧等80余个国家和地区，在全世界超40个国家和地区有超百家核心经销商，190家服务商。出口产品包括J7、J6、JH6、虎V等车型。同时，为了进一步发挥协同优势，一汽解放还特别主张通过体系协同出海，全力构建“人才+服务+汽车+金融”海外营销平台。

一汽解放在此前接受机构调研时表示，海外市场未来发展空间广阔，一汽解放会结合当地市场容量、关税政策以及对企业在当地投资等诉求，针对不同市场灵活采取贸易类方式、KD工厂方式、合作模式进行市场拓展。

今年7月，一汽解放宣布与印度尼西亚知名物流集团签署1200辆重卡订单合作备忘录。据悉，该公司是印尼头部物流企业，自2022年合作以来，一汽解放积极响应客户需求，在产品开发、金融信贷及售后服务方面提供精准、高质量服务，如今已有600辆JH6重卡顺利完成交付。

一汽解放方面预计，伴随着公司的积极出海，预计2024年在海外市场会有较好的表现。

在今年4月召开的一汽解放2024媒体及投资者交流会上，一汽解放管理层透露，未来几年一汽解放将至少成立5个海外分公司，要实现研发属地化、营销属地化。

山西证券分析称，目前，我国“一带一路”国际合作已迈入高质量发展新阶段，在一汽解放全球化战略提速下，海外出口有望继续增加，构建业务新增长点。

财经证券也分析称，从2021年至2023年，一汽解放的中重卡分别实现出口1.5万辆、2.8万辆、4.5万辆，海外销量实现“三级跳”。2023年以来，我国不断深化“一带一路”合作的广度和深度，叠加公司海外布局提速，未来几年，一汽解放的海外出口有望持续助力公司销量及盈利能力进一步增长。

(CIS)

伊利股份：上半年净利继续两位数增长 基本面稳健长期价值显现

8月29日晚，伊利股份(600887.SH)发布2024年半年度报告。上半年，公司实现营业收入599.15亿元，归母净利润75.31亿元，同比增长19.44%。伊利股份继续领跑行业，净利润实现两位数增长。

尽管今年全球乳业竞争加剧，伊利股份在品质、创新和数字化转型上前瞻布局，保持了强劲的发展势头。伊利股份直面应对当下挑战，以积极的姿态挖掘内生增长潜力，培育新的增长点，坚持高质量发展，引领行业稳健前行。

销量国内第一 奶粉成为新增长引擎

面对奶源供应的不均衡和乳制品行业的价格战，乳企经历了一场严峻的挑战，许多中小企业逐渐退出，而伊利股份作为行业领导者则抓住机会，扩大市场份额。

伊利股份在行业洗牌中以599.15亿元的营业收入占据了有利位置，保持了行业“领头羊”的地位。在不断变化的市场环境中持续发展。在荷兰合作银行发布的“2024全球乳业20强”中，伊利股份再次跻身前五，连续11年领跑亚洲乳业，成为中国乳企在全球舞台上的佼佼者。

在当前的市场环境中，探索新的增长点已成为乳企的共同追求。伊利股份通过一系列战略举措，成功地让奶粉业务打成了公司业绩增长的新引擎。

报告期内，伊利股份的奶粉及奶制品业务取得了显著的成绩，营业收入达到了145.09亿元，同比增长了7.31%，奶粉业务整体销量已经跃居中国市场的首位。

伊利股份的奶粉业务，有着覆盖全生命周期的产品线。在婴幼儿配方奶粉市场，伊利股份凭借22年的研究经验和科技积累，推出了金领冠珍护铂萃、悠滋小羊舒享等新产品，这些产品的专利配方、优质的产品和服务，赢得了消费者的信任和好评。特别是金领冠冠领有机HMOs婴幼儿配方奶粉的升级，带动了有机系列产品销售额的显著增长，金领冠冠领零售额同比增长近30%。

在成人奶粉领域，伊利股份采取了精准的市场定位，专注于“营养+功能”的双重需求，成功在竞争激烈的市场中占据领先地位。公司推出的欣活悠享助眠功效型奶粉和轻慕红参中式滋补奶粉等创新产品，不仅满足了消费者对健康生活方式的追求，也为成人奶粉市场开拓了健康消费的新发展空间。

通过不断优化产品结构，提升产品质量和服务水平，伊利股份在奶粉业务上实现了持续的增长和发展，为公司带来新的增长点。

液奶稳居第一 明星单品强化基本盘

液奶是伊利股份营收占比最大的品类，也是



公司在行业中稳居第一的优势品类。在上半年来，伊利股份主动调整节奏、促进销售，库存管理得到改善，渠道布局和产品组合得到优化，成功地将液奶业务引回了良性发展的轨道。

报告期内，液奶业务以368.87亿元的营收继续领跑行业，业务规模、市场份额均位列第一。

伊利股份拥有多款明星单品，强大的品牌影响力让公司长期稳居行业头部。高端白奶在产地、品质和营养方面优势显著，金典有机纯牛奶等经典产品，上半年的零售额同比增长近60%，成为同类产品中的佼佼者。安慕希和QQ星也维持了细分行业第一的地位。

同时，低温酸奶实现了销售额和市场份额的双增长，重回健康发展轨道。畅轻和官酪陆续推出畅轻谷物爆珠酸奶、官酪缤纷凝酪酸奶等新品，受到了市场的广泛好评，拉动了低温酸奶业务的增长。

技术驱动成长 产业链数智化升级加速

伊利股份高度重视技术研发，不断投入资源以推动产品创新和工艺改进。通过持续的技术创新，公司能够快速响应市场变化，满足消费者对高品质、多样化乳制品的需求。

报告期内，伊利股份通过持续的研发投入，在功能性营养科学领域取得了亮眼突破。公司推出的托非儿早护、早优特殊医学用途配方食品，满足了特殊人群的营养需求，也推动了中国特医配粉食品行业的发展。同时，伊利还利用乳糖定向酶解技术，成功研发了国内首款零乳糖内源GOS奶粉，在市场上获得了积极的反馈。

伊利股份的技术实力，在行业内受到了高度认可。截至2024年6月，伊利股份共获得国内外发明专利授权919件。今年上半年，公司的K56益生菌荣获世界知识产权组织第49届日内瓦国际发明奖。此外，公司的研究成果还获得了中国乳制品工业协会科学技术奖8项、FoodBev世界乳品创新奖4项，以及InnoBest最佳技术创新奖1项，充分展示了公司在乳品研发领域的卓越成就和创新实力。

在数智化技术方面，伊利股份同样有着超越同行的优异表现。上半年里，公司大力推动全产业链的数智化升级，打造符合自身特点的智能制造模式，利用精益+数据+AI技术达成降本增效的目标。在数智化技术的赋能下，公司的运营效率和产品新鲜度得到提升，液奶、奶粉、冷饮业务的零售额市场份额，在线上、线下渠道均位列第一，展现了数智化在提升核心竞争力中的关键作用。

伊利股份在数智化领域的创新实践，不仅巩固了公司在乳品行业领先地位，还在今年赢得了MSCI的AA级ESG评级，连续4年的评级提

升，展现了公司在可持续发展方面的坚定承诺。

市场需求多样化 新品打开增长空间

面对消费者多样化的需求，伊利股份上半年对冷饮业务进行了战略性调整，积极推出可以凸显健康属性和丰富度的新产品。

报告期内，公司冷饮业务实现营业收入73.22亿元，连续29年保持全国业务规模和市场份额第一。在巧乐兹、冰工厂、伊利牧场等优势品牌占据细分市场的基础上，公司推出了绚炫玲珑、巧乐兹6重巧巧和甄稀蜜桃青梅流心等创新产品，在冷饮赛道跑出了新的明星单品。

随着经济环境逐渐恢复，国内餐饮和文旅市场逐步回暖。在促进服务消费高质量发展的政策指引下，餐饮行业景气度有望加速恢复，茶饮和烘焙等业态的兴起，为乳制品行业带来了新的增长机遇，开辟了多元化的发展路径。

伊利股份加速布局新产品、新品类，拓宽了公司的发展空间。在健康食品领域，公司推出伊刻活泉火山矿泉水、现泡茶等水饮产品，主打健康的新品与最新消费趋势高度贴合，上市后得到了快速发展。上半年里，伊刻活泉零售额翻倍增长。

伊利股份在产品创新上不断发力，新的奶酪和乳脂产品成功推动B端市场的业务增长，奶酪

B2B业务显著提升，增长率达到两位数。首款奶啤乳酸菌饮品“畅意100%奶啤”一经推出便吸引了市场的广泛关注。这款融合了传统奶味与现代发酵工艺的创新饮品，为消费者带来了全新的味觉体验，也展现了伊利在产品创新上的独特视角。

伊利股份还积极拓展跨界合作，与山姆会员店、麦当劳等知名品牌联合推出定制产品，提升了品牌影响力，也开辟了新的市场赛道，拓宽了业务发展边界。

在不断的产品创新中，伊利股份展现出强大的市场洞察力和创新能力，找到了新的业务增长点，向着更多元化的方向持续前进。

注重股东回报 彰显长期投资价值

伊利股份对股东利益高度重视，致力于通过不断的创新和稳健的经营，为股东创造持续增长的价值。在决策和运营过程中，公司确保每一位投资者都能分享到公司发展的成果。

自上市以来，伊利股份累计实施分红24次，总额达到508.59亿元，分红频次、比例和额度在A股市场中均名列前茅。近几年里，伊利股份保持了70%以上的年分红比例，充分展现了公司稳健的经营能力，也体现了公司对股东利益的深度关怀。

在今年资本市场波动的背景下，伊利股份的股价走势仍然保持在板块和行业内外较好水平，这是公司长期投资价值得到资本市场认可的体现。目前来看，伊利股份的股息率维持在5%左右的高水平，年化收益率远超多数债券，在复杂多变的 market 环境下，为投资者带来了稳健又可观的回报。

此外，伊利还主动回购并注销股份。4月29日，伊利发布公告，公司拟以不超过41.88元/股的价格，回购不低于10亿元且不超过20亿元的公司股份，回购股份将全部注销，减少注册资本。这一举措将直接提升每股价值，增强股东权益。

通过持续的股东回报策略，伊利股份彰显了行业领导者的责任感和对长期投资价值的坚定信念；增强了投资者的获得感，也为公司的可持续发展奠定了坚实的基础。

信达证券表示，当前乳制品行业供给阶段性过剩，而需求复苏缓慢，导致终端产品价格持续下行。乳制品行业公司股价已充分反应当前经营状况，静待供需两端回暖。伊利股份作为行业龙头，基本面预期充分，叠加高股息率的特征，具有较高的投资价值。

展望未来，伊利股份将继续坚持高质量发展战略，深化产业链的数智化升级，加强产品创新和市场拓展，以满足消费者日益增长的多元化需求。作为行业的领导者，伊利股份有望在乳制品行业的复苏和增长中发挥更大作用，为股东和社会创造更多价值。

(CIS)