

每经记者：王郁彪 每经编辑：刘雪梅

德邦逐渐进入“京东时间”。

8月24日晚间，德邦股份

(SH603056，股价13.19元，市值135.46亿元)披露了高管团队变更的公告。公告显示，公司董事长兼总经理崔维星

因个人原因辞去公司总经理职务，继续担任公司董事长。汤先保因工作职责调整辞去财务负责人职务，继续担任公司副总经理。

在德邦工作超过20

年的黄华波将担任公司总经理一职。

此外，《每日经济新闻

》记者注意到，拥有京东背景的丁永晟将担任德邦财务负责人一职。

不过，其余高管变动均为在德邦工作超过十年的资深员工，这一定程度也印证了此前被收购时，“德邦将保持人员及经营独立性”的表态。

同时，德邦也披露了2022年上半年财务业绩。数据显示，上半年，德邦营收为148.01亿元，同比减少0.59%；归属于上市公司股东的净利润为9420.63万元，同比增长501.63%。

随着收购进程的陆续推进，京东物流

给德邦带来的想象也正为市场所期待。一接近德邦人士告诉《每日经济新闻》记者，参考京东物流并购跨越速运后带来的正向变化，双方具有较高的互补性。

“互相导流会让各条线更专注，这样德邦未来在资源投入上可以更加围绕大件和快运业务的需要，针对性进行干线、转运中心

、重货分部等环节建设。订单密度的提升等或许也能带来盈利能力提升。”他表示

。

这对于快运业务收入已经出现下滑情况的德邦来说，的确不失为一针“强心剂”。

上半年营收148亿元同比微降 快运收入下滑12.67%

德邦上半年财报显示，期内德邦营收为148.01亿元，同比减少0.59%；归属于上市公司股东的净利润9420.63万元，同比增长501.63%。

德邦2022上半年营收148.01亿元，同比减少0.59% 图片来源：百度股市通

针对营收略降情况，德邦在财报中解释称，公司专注于大件运输市场，客户主要为中小型制造企业与批发企业，业务发展与宏观经济景气度协同度高。受外部环境尤其疫情反复影响，公司一季度收入同比出现下滑，而二季度收入同比增长了3.49%

分业务来看，德邦主营业务分为快运及大件快递，两项业务占总收入比重达97.12%。2022年上半年，德邦快运业务收入为46.11亿元，较去年同期下滑12.67%；其中，二季度收入24.21亿，同比下降10.01%；开单货物总重量247.7万吨，同比下降19.66%，公斤单价同比增长8.69%。

不同于快运业务收入的下滑，上半年德邦快递业务收入则为97.65亿元，同比增长6.51%；其中，二季度收入51.54亿，同比增长11.51%；开单货物总重量355.4万吨，同比增长8.39%；总票数3.49亿票，同比增长12.35%。

记者注意到，德邦快递收入在总收入中的占比提升至65.97%。其他业务主要为仓储与供应链业务，报告期内收入占比2.88%。

不过需要指出的是，德邦的快递业务为定位于3公斤~60公斤的大件快递市场，与小件快递及商务快递不属同一赛道。不过德邦也强调，即便如此，大件快递市场仍面临着现代快运企业的竞争。

德邦快递业务为定位于3公斤~60公斤的大件快递市场 图片来源：每经记者 张韵 摄

德邦也在财报中进一步强调，目前快运行业和快递行业区分界限已较为模糊，细分行业

相互渗透

，加之部分大型生

产企业及电子商务企业自建物流体系

以降低对第三方物流企业的依赖，进一步加剧了市场竞争。

德邦进入“京东时间”

外部竞争之外，德邦大件快递之路的些许波折也颇受内部因素影响。

德邦在财报中指出，对于大件快递业务，因中转环节自动化程度较低、末端上门服

务要求高等因素，其规模效益弱于传统小件快递业务，但德邦快递业务量整体仍偏低，中转及末端效能利用不饱和，规模效益仍有较大发挥空间。

因此德邦认为，当前经营方向仍然是在精准定位客户类型的前提下，不断提高业务量，摊薄单个包裹成本。

精准定位客户类型下，详细数据是：德邦二季度内的活跃合同客户数由去年同期的27.3万减少至26.3万，合同客户收入占比由去年上半年的65.9%提升至70.45%。

记者同时注意到，上半年，德邦也在切实控制成本。财报显示，上半年，德邦营业成本为133.50亿元，同比下降0.26%。具体而言，在上半年油价平均涨幅近40%的情况下，德邦通过自有运力占比等举措控制运输成本上涨。数据显示，德邦上半年运输成本41.69亿元，同比减少4.24%。

此外，上半年在持续合并及优化低效网点后，上半年房租成本同比减少3.43%至8.37亿元。在其他经营数据一项，德邦也详细披露了这一数字：相比去年同期，德邦新增重货分部300多个，合并、优化低效门店1000多个。

不过，成本方面，德邦上半年折旧摊销6.01亿元，同比增长12.65%。德邦解释称，折扣摊销增长是由于加大了自有场地、分拣设备、运输车辆等资本性投入，进而增加了本期金额。

成本控制之外，京东收购德邦进程的陆续推进也正带来相关市场想象。

上述接近

德邦人士告诉记者

，京东物流在一体化仓配服务、自动化科技、数智化升级、商流

洞察等方面具有较强的竞争优势，可以为德邦进行数字化赋能；在资源方面，京东物流可以为德邦包含提供商流、核心仓网等业务资源，帮助德邦提升快递快运市场份额，提升盈利能力等。

受德邦高管变动及进程的陆续推进，外界再次掀起一波关于德邦独立性的讨论。从高管变动角度来看，除财务负责人由京东系高管接任外，其余主要负责产品及公司运营的高管团队仍为德邦资深员工。

特别是此次担任德邦总经理一职的黄华波，他2001年就已加入德邦，先后负责过运营管理、财务及总裁特别助理等工作。

京东物流也在最新财报中披露，于7月26日完成收购德邦控股超过50%的股权，德邦业绩开始并入京东物流财务业绩。此前京东物流CEO余睿也表示，德邦品牌依然会保留，德邦作为A股上市公司依然会保持独立运营。

记者注意到，前几日，德邦发布的京东物流要约收购报告中显示，本次要约以终止德邦股份上市地位为目的，但若最终德邦股份未终止上市地位，不影响本次要约收购的有效性。

换言之，若德邦股份未退市，参与要约的股东依然将以13.15元的价格将股份出售给京东物流；即使德邦股份最终退市，在两个月的期间内，京东物流也会按照本次要约价格收购余股股东拟出售的余股。

事实上，即便对于德邦而言，诸多因素仍存不确定性，但就自身市场竞争地位及实际业务战略层面而言，有京东物流的后续加持，或都将迎来新转机。

截至8月25日A股收盘，德邦股份股价为13.19元/股，微涨0.53%，总市值为135.46亿元。

每日经济新闻