

54家药企预计上半年净利润同比增长

CXO、医疗器械、中药等细分行业表现突出

Wind数据显示，截至7月25日17时，111家A股药企披露了2022年上半年业绩预告，近五成公司实现净利润同比增长。其中，CXO（医药外包服务）、医疗器械、中药等细分行业公司业绩亮眼。机构看好创新药产业链及消费医疗等领域企业下半年业绩表现。

●本报记者 郭霁莹

45家药企净利逾亿元

根据Wind数据，上述111家药企中有54家预计实现净利润同比增长。从净利润预增幅度下限看，涨幅翻倍的公司有26家。其中，博腾股份等6家公司预计净利润同比增长下限超过4倍。

从盈利规模看，45家药企归母净利润下限预计超过1亿元，其中13家预计盈利逾10亿元。九安医疗、药明康德分别以151亿元、46.36亿元的预告净利润下限排名居前。

药明康德预计，上半年实现营业收入177.56亿元，同比增长68.52%；实现归母净利润46.36亿元，同比增长73.29%。药明康德称，公司持续强化一体化CRDMO（合同研究、开发与生产）和CTDMO（合同测试、研发和生产）业务模式，充分发挥全球布局、多地运营及全产业链覆盖优势，及时制定并高效执行业务计划，确保达成整体业绩目标。基于上半年业绩表现以及对未来发展信心，药明康德将其2022年全年收入增长目标由65%~70%上调至68%~72%。公司提示，该经营收入展望以其目前在手订单情况为基础进行预测，并以全球医药行业发展平稳等为前提，能否实现取决于内外部环境变化等多种因素，存在较大不确定性。

细分行业表现亮眼

从细分行业来看，上半年业绩预喜的药企主要集中在CXO、医疗器械、中药等领域。

CXO行业整体业绩亮眼。博腾股份、凯莱英、昭衍新药业绩涨幅居前，预告净利润同比增长下限均在120%以上。

凯莱英预计上半年实现归母净利润16.44亿元至17.43亿元，同比增长282.99%至305.79%；博腾股份预计实现归母净利润11.91亿元至12.12亿元，同比增长455%至465%。两家公司均表示，受产能释放及重大订单顺利交付影响，其盈利能力不断提升。值得关注的是，博腾股份、药明康德、凯莱英、九洲药业等多家公司二季度归母净利润预计创下单季度历史新高。

德邦证券表示，CXO企业受益于国内创新药研发浪潮，正在快速成长，在全球供应链体系中占据重要地位。浙商证券认为，基于国内需求的多层次性、供给的稀缺性等长期景气逻辑，看好CXO在医药板块的成长稀缺性。

医疗器械板块逾六成公司实现盈利。在已披露业绩预告的20家医疗器械公司中，有11家公司预计上半年净利润超过1亿元。其中，开立医疗预计实现归母净利润1.6亿元至2亿元，同比增长46.72%至83.4%。公司表示，受益于国内分级诊疗、医疗新基建、鼓励采购国产设备等政策带来的积极影响，公司超声业务收入稳健增长，内镜设备业务收入保持较高增速。

开源证券认为，医疗器械新基建持续推进，诊疗需求释放，叠加政策扶持，看好医疗器械板块全面复苏增长。太平洋证券预计，未来我国医疗器械行业有望继续保持高增长态势，预计2020年到2030年期间的年均复合增长率将达到11.2%。

机构扎堆调研

Wind数据显示，7月以来，A股45家药企被机构调研，主要集中在医疗服务、医疗器械和中药领域。其中，开立医疗、爱尔眼科、康龙化成等公司均接受了20余家机构的调研。

从政策方面看，国家医保局7月19日发布《关于进一步做好医疗服务价格管理工作的通知》，着力支持基于临床价值的医疗技术创新。7月21日，国家卫健委等十一部门联合印发《关于进一步推进医养结合发展的指导意见》，促进智慧健康养老产业、医疗服务产业和医疗器械产业发展。

浙商证券认为，医疗服务领域利好政策频出，重视服务端优质供给，利好创新诊疗设备、创新手术方式、创新高值耗材、医疗服务类板块，具备创新技术平台、产品迭代能力、优质医疗资源的公司有望受益。在医药产业升级过程中，医药创新升级配套产业链领域有望在2022年至2024年迎来更具确定性的高景气阶段。



视觉中国图片

东北制药上半年原料药销售稳中向好

●本报记者 宋维东

中国证券报记者日前从东北制药获悉，今年上半年，公司积极克服疫情、海运费用上涨等因素影响，敏锐捕捉市场信息，迅速响应市场需求，新增包括大型跨国企业在内的终端客户89个，实现原料药销售收入、销售利润稳步增长。

出口销量稳步增长

作为国内重要的药品生产和出口基地，东北制药拥有400多种化学原料药、医药中间体和制剂产品，是国内大型原料药生产企业之一，也是国际医药食品市场主流供应商。

公司是全球维生素C主要供应商、国内外左卡系列产品核心供应商。东北制药磷酸氢钠占据国内70%以上的市场份额，并出口国际市场。公司还是全球氯霉素主要供应企业。此外，东北制药拥有国际最大的黄连素全合成生产线。目前，公司维生素C、左卡尼汀、磷酸氢钠、黄连素、吡拉西坦等主要原料药已远销全球100多个国家和地区，拥有1000余家客户，是众多世界性知名企业的产品供应商及战略合作伙伴。

针对疫情影响，东北制药积极推动产品结构调整，不断丰富产品管线，提高服务能力，进一步加强与世界主流食品、保健食品生产商等重要客户合作，并取得了长期供货的优质订单。同时，开发了多个国家和地区不同领域的潜力客户，拿到了出口订单，成功实现国际客户多元化。

“今年以来，面对海运费用上涨、市场竞争加剧等现状，东北制药深入与货运代理沟通，加快海运运出周期，降低海运费用。”东北制药原料销售公司负责人李立表示，公司及时更新产品信息，为客户了解市场、抓住市场提供决策依据，进一步提高客户黏度；同时，依托公司产品质量优势，主动、精准地开发高端客户。

今年上半年，东北制药原料药销售整体实现稳中向好，出口销量稳步增长。其中，维生素类、抗感染类、氨基酸类产品出口销售额增幅较大。

积极拓展市场

今年上半年，东北制药新开发的

原料药终端客户中不乏大型跨国企业。从二季度公司原料药销售总体成交情况看，新终端客户占比超过16%，环比翻倍，市场拓展带来的效益持续显现。

“主动出击，拿出让客户满意的方案是赢得合作的关键。”李立说，“公司认真对照国际知名客户需求找不足，在深化服务的同时制定差异化的营销策略，不断提升产品竞争力。”

东北制药进一步分析市场数据和相关进度报告，为销售前方提供精准的客户开发方向，更好地开发新终端客户。

今年6月起，东北制药原料销售公司推行“赛马机制”，确保市场拓展取得更大实效。“以‘前有金山、后有老虎’为导向的激励政策，进一步激发了销售人员的动力。”李立说。

目前，东北制药正通过进一步提升服务水平等措施，为客户提供有针对性的解决方案，持续提高在全球产业链供应链中的影响力。

推动高端认证

为开拓更大国际市场，东北制药积极推动国际注册、高端认证。今年以来，公司已向欧洲药品质量管理局提交了维生素C、左卡尼汀及磷酸氢钠等3个原料药产品的CEP认证申请。上述产品也是东北制药原料药主打品种。

据了解，东北制药2021年以来成功拿到涉及巴西、韩国、日本、拉脱维亚等26个国家和地区的51个药品注册证书。

“当前，国际市场原料药供给虽然充足，但优质原料药供给不足。公司将依托企业品牌、主打产品等资源，积极推进原料药产品升级，进一步提升原料药业务市场竞争力和国际影响力。”李立说。



东北制药维生素C生产线

公司供图

乘消博会“东风” 海南离岛免税市场将加速回暖

●本报记者 于蒙蒙

7月25日，第二届中国国际消费品博览会（简称“消博会”）在海南省海口市开幕。在此时点上，海南省启动第二轮消费券发放活动，此次将投入1亿元资金。其中，约60%的资金发放离岛免税消费券，约30%的资金发放餐饮、零售等领域消费券，约10%的资金发放家电消费券。

上半年，海南离岛免税市场承压。海南省推出多项促消费政策，包括发放2000万元的离岛免税消费券等，客流逐步恢复，离岛免税销售呈现回暖态势。业内人士表示，伴随第二届消博会开幕，海南客流将加速恢复，线下免税销售持续修复值得期待。

促消费“放大招”

今年4月28日起，海南省开展第一轮消费券发放活动，截至目前1亿元消费券已基本发放完毕。据统计，第一轮消费券直接拉动社会消费15.6亿元，预计拉动整体消费45亿元左右。在此推动下，6月份海南省社会消费品零售总额186.25亿元，同比增长2.7%。离岛免税、汽车、餐饮等重点领域营业额环比分别增长28.4%、28.1%、27.7%。

海南省商务厅介绍，本轮消费券发放活动将叠加消博会效应，放大资金使用效果。由海口、三亚、儋州、文昌、琼海、万宁、澄迈7市县负责组织发放消费券，进一步夯实消费恢

复的基础，增强消费对经济的拉动作用。消费券优先支持重点行业——离岛免税、餐饮、汽车、家电，发放免税消费券、家电消费券、零售和餐饮消费券。

对于资金安排，海南省考虑安排60%左右的资金，发放离岛免税消费券；安排30%左右的资金，发放餐饮、零售等领域消费券，满足群众日常消费需求；安排10%左右的资金，发放家电消费券，助力家电消费复苏。同时，为扩大活动影响力，各行业纷纷响应参与，头部家电经销商企业将安排资金和政府资金一同发放消费券。

客流逐步恢复

为促进消费，海南省推出了多项措施，

包括发放2000万元的离岛免税消费券，客流逐步恢复。6月28日，首届海南国际离岛免税购物节开启，各大免税店陆续推出系列促销活动。

在政策推动下，免税消费呈现明显回暖态势。6月25日至7月16日，离岛免税购物金额达26.6亿元，同比增长5.14%。其中，三亚4家离岛免税店免税品销售额达20.5亿元，同比增长11.4%。

消博会是提振免税消费的良好时机。根据中银证券研报，随着疫情稳定，多项措施出台落地，叠加购物节等利好因素，海南省离岛免税销售市场恢复良好，消博会的举行将进一步促进离岛免税消费回暖。

部分水泥企业 二季度经营环比好转

●本报记者 董添

受下游需求不足、煤炭价格高企等因素影响，水泥行业上市公司2022年上半年业绩普遍表现不佳。随着疫情影响逐步减弱，部分水泥企业二季度产销量环比出现较为明显的增长。业内人士表示，近期水泥行业陆续执行夏季错峰生产。随着下游基建、地产等领域需求逐步恢复，水泥行业量价均有反弹基础。

上半年业绩分化明显

Wind数据显示，截至7月25日17时，A股共有15家水泥行业上市公司发布了2022年上半年业绩预告。其中，预增2家，略增1家，略减2家，预减3家，首亏5家，续亏2家。已披露业绩预告的水泥公司业绩分化较为明显。

青松建化、博闻科技两家公司均预计2022年上半年净利润同比大幅增长。

青松建化预计，上半年归属于上市公司股东的净利润为2.51亿元，同比增长64%；扣除非经常性损益后的净利润为2.41亿元，同比增长80%。对于业绩变动的原因，青松建化表示，主导产品水泥的售价与上年同期基本持平，但销量有所增加，水泥主业利润较上年同期增加。不过，相比上年同期原煤价格上涨，公司水泥主营业务成本上升。化工业务方面，公司于2021年12月完成重整新疆美丰化工有限公司（现已更名为新疆青松化工有限公司）。2022年上半年，新疆青松化工有限公司新增净利润3745.53万元。同时，阿尔尔青松化工有限责任公司同比减亏。

博闻科技预计，上半年归属于上市公司股东的净利润为3891万元至4031万元，同比增长76.94%至83.31%。公司表示，联营企业新疆众和预计2022年上半年归属于上市公司股东的净利润同比将增加4.68亿元至4.88亿元。公司按权益法核算的长期股权投资收益增加，预计该项投资收益同比将增加3226万元至3366万元，同比增长142.45%至148.63%。

西藏天路、海南瑞泽、福建水泥等7家水泥公司预计上半年亏损。下游需求不足导致水泥产品量价齐跌，加上煤炭成本高企，相关上市公司业绩大幅下滑。

西藏天路预计，上半年归属于上市公司股东的净利润为亏损1.45亿元至1.33亿元，亏损规模居前。公司表示，报告期内市场竞争不断加剧，水泥销售量价齐跌，盈利能力显著下滑。另外，煤炭资源运输距离远，生产成本趋高。

行业生态较为健康

部分头部水泥上市公司二季度净利润环比已经出现好转。

冀东水泥预计，上半年实现归属于上市公司股东的净利润10.8亿元至11.8亿元，同比下降12.04%至3.89%。一季度归属于上市公司股东的净利润为亏损2.33亿元，公司二季度经营状况出现明显好转。对于业绩变动的原因，公司表示，受疫情影响，报告期内煤炭等主要原燃材料价格同比大幅上涨，公司水泥和熟料的生产成本同比上升，且综合销量同比下降，导致经营业绩下降。

冀东水泥此前表示，随着疫情影响减小，预计二季度水泥市场会大幅好转。4月中下旬以来，水泥销量实现明显好转，供给端行业自律达到高度共识，行业生态较为健康。

混凝土龙头企业西部建设预计，上半年归属于上市公司股东的净利润为3.64亿元至4亿元，同比增长0%至10.0%。对于业绩变动的原因，公司表示，报告期内积极开展复工复产，提升资源配置使用效率，持续优化调整市场和客户结构，提高产品售价，营业收入稳步增长。同时，公司加强精细化管理，严控成本和费用，提升了整体盈利水平。

根据西部建设披露的经营情况简报，公司二季度混凝土销量环比增长较多，同比降幅明显收窄。2022年二季度，公司实现混凝土销量1632.6万方，同比下降4.76%；一季度，公司实现销量998.42万方，同比下降11.13%。

加大错峰生产力度

中国水泥协会数据显示，2022年上半年，全国累计水泥产量9.77亿吨，同比下降15%，降幅较1~5月收窄0.3个百分点，去年同期为增长14.1%；6月份，全国水泥产量1.96亿吨，同比下降12.9%，环比下降3.6%。房地产开发企业房屋施工面积和新开工面积同比均呈现下降。2022年上半年，全国水泥市场需求下降明显。

价格方面，中国水泥协会信息研究中心认为，上半年全国水泥均价略高于去年同期，但煤炭成本大幅上涨，拉高了水泥生产成本，行业效益下降明显。预计上半年行业效益同比下滑幅度接近50%，南部省份企业效益下滑幅度更大。6月份，华东、中南、西南水泥出厂价均跌到成本线或以下，同时原煤价格较上年同期大幅上涨，企业生产经营面临挑战。

中国水泥协会执行会长孔祥忠指出，今年以来，水泥市场需求低迷，供需矛盾突出，成本居高不下，价格快速下滑，企业经营困难。下半年的工作重点是抓好错峰生产。

中国水泥协会副秘书长、数字水泥网总裁陈柏林认为，下半年，水泥行业量价均有反弹基础。基建投入将持续加大，超跌的需求和价格将有所修复，同时多地进一步加大错峰生产力度。在大企业引领下，强化行业自律，精准错峰、刚性错峰，将有效促使水泥库存降至合理区间，为四季度乃至全年行业稳增长提供有利条件。