

贵州茅台以“稳”求“效”上半年实现营业总收入922.78亿元

◎记者 刘逸鹏

8月14日晚,贵州茅台发布2026年半年报。上半年,公司实现营业总收入922.78亿元,同比增长1.3%;归母净利润445.17亿元;截至6月末现金余额1848.11亿元,较年初增长46.18%。

业内人士认为,在白酒行业整体承压的背景下,上半年贵州茅台的发展较为稳健,背后是公司不“唯指标论”,坚持以“稳”求“效”的经营定力与市场化改革的协同发力。同时,也从侧面印证了公司正逐渐向健康稳定可持续的高质量发展路径转变。

上半年贵州茅台营业总收入实现正增长,主要得益于核心大单品的定盘星和压舱石作用:报告期内茅台酒实现营收777.24亿元,同比增长2.82%。

今年以来,贵州茅台坚持以消费者为中心,通过产品体系重构、运营模式转型、价格机制市场化等一系列组合拳,有效保证了茅台酒经营盘良性健康。

产品层面,茅台酒全系产品回归“金字塔”型产品矩阵,形成飞天茅台为塔基,精品、生肖茅台为塔腰,陈年、文化系列为塔尖的产品结构,不同层级产品根据价值属性满足不同消费需求。价格层面,构建“随行就市,相对平稳”的自营体系产品零售价格动态调整机制,有效确保零售价与市场接轨,实现“量价平衡”。运营层面,聚焦“以消费者为中心”,重构“自售+经销+代售”等多维协同运营模式,有效扩大消费者触达面。

业内人士分析称,贵州茅台的业绩基本面保持稳健。今年以来落地的一系列举措,其施策导向重在保障企业行稳致远,而非短期推动大幅增长。这份“稳中有进”的经营成果,不仅印证了公司长期战略的前瞻布局,更反映出其主动拥抱消费者、深耕价值市场的发展逻辑,彰显头部企业稳健经营底色。

i茅台贡献的结构性增量,则是贵州茅台市场化改革“初见成效”的直观体现。

上半年,i茅台实现销售收入402.64亿元,同比增长274.18%,增速高于一季度的267.16%。据测算,2026年上半年i茅台营收占公司总收入的比重达43.63%,其在贵州茅台营收版图中的权重已不可忽视。

i茅台的收入增长,得益于产品销售渠道突破带来的结构性增量开始兑现。据贵州茅台2025年度股东大会披露,截至今年5月31日,i茅台累计注册用户数已达9615万,今年以来新增约1667万,i茅台成交订单约713万笔。

有观点认为,i茅台持续投放飞天产品等形成一定业绩增量,在行业周期性调整的当下,不仅起到了稳定基本盘的作用,在中长期更将持续承担贵州茅台市场化改革核心载体的职能,持续服务真实消费需求,维护良性市场生态。

此外,在行业整体承压的背景下,现金流状况已成为衡量酒企竞争力的关键指标。截至6月末,贵州茅台现金余额为1948.11亿元,较年初增长46.18%,公司资金储备充裕、流动性强,构成了应对不确定性的重要保障。



优势产能持续巩固 卫星化学上半年净利润增长126.94%

◎记者 冯心怡

8月14日晚,卫星化学发布2026年半年报。上半年,公司实现营业收入307.13亿元,同比增长30.92%;归属于上市公司股东的净利润62.27亿元,同比增长126.94%。

一季度,卫星化学实现营业收入126.77亿元、归母净利润21.17亿元。据此计算,卫星化学二季度实现营业收入180.36亿元、归母净利润41.10亿元,环比均实现增长。

作为国内轻烃化工龙头,卫星化学以乙烷、丙烷等轻烃原料为核心,构建C2、C3双产业链一体化布局,打通“乙烷、丙烷资源—码头—船队—接收设施—C2/C3深加工”全链条。

根据半年报,公司以合资合作方式,卡位稀缺码头资源,锁定专属管道出口能力。同时,公司拥有21艘轻烃专属运输船队,实现物流运输环节的自主可控。公司拥有连云港基地乙烯生产装置,以及平湖基地丙烯生产装置,每年接收总量超过400万吨轻烃。

在业绩稳步增长的同时,公司高端新材料布局也在持续推进,为中长期增长储备充足动能。半年报显示,公司有三项在建工程,包括连云港石化公司高端新材料项目、平湖石化公司年产20万吨精丙烯酸技改项目及卫星未来研发中心项目。卫星化学称,公司优势产能持续巩固,推进16万吨

高分子乳液(一阶段)、30万吨SAP等重点工程建设,上半年研发投入达9.9亿元,同比增长28.10%。

卫星化学半年报披露的前十大股东榜显示:香港中央结算有限公司于二季度增持2489.85万股股份,截至6月末持股比例为3.98%,为第四大股东;GATES FOUNDATION TRUST(盖茨基金会信托)则为“新面孔”,截至6月末持股比例为0.60%。此前于一季报披露时受到关注的两位“牛散”洪涛、罗章华,截至6月末仍为卫星化学前十大股东,其中:罗章华于二季度减持2741.27万股股份,持股比例为0.51%,为第九大股东;洪涛持股比例不变,为第五大股东。

覆铜板业务健康发展 生益科技上半年盈利增长130.42%

◎记者 杨子晏

8月14日晚,覆铜板龙头生益科技披露2026年半年报。上半年,公司实现营业收入190.26亿元,同比增长50.05%;归母净利润32.87亿元,同比增长130.42%;扣非净利润29.08亿元,同比增长110.93%;经营活动产生的现金流量净额约29.83亿元,同比增长53.44%。

生益科技表示,营业收入变动的主要原因包括公司覆铜板销量及产品销售结构持续优化,以及印制线路板销量及高附加值产品占比提升。

覆铜板和粘结片业务方面,上半年,生益科技实现营收123.57亿元,同比增长47.74%;毛利率为29.16%,同比增加5.47

个百分点。报告期内,公司生产各类覆铜板8810.42万平方米,同比增长18.83%,生产粘结片11685.98万米,同比增长9.08%;销售各类覆铜板8714.01万平方米,同比增长14.24%,销售粘结片11574.88万米,同比增长12.43%。

印制线路板业务方面,上半年生益科技实现营收55.19亿元,同比增长52.03%;毛利率为31.20%,同比增加3.35个百分点。报告期内,公司生产印制电路板95.97万平方米,同比增长24.73%;销售印制电路板97.18万平方米,同比增长23.07%。

面对覆铜板板块原材料价格上涨、高端产品市场需求持续高速增长,生益科技此前在业绩预告中表示,公司积极调整优化产品销售结构,并推动扩产产能及时释

放,从而带动覆铜板销量上升,覆铜板产品营业收入及毛利增加,推动盈利水平提升。

研发方面,上半年,生益科技的研发费用为9.15亿元,同比增长42.40%。生益科技目前已开发出不同介电损耗全系列高速产品,并实现多品种批量应用。在封装用覆铜板技术方面,公司产品已在卡类封装、LED、存储芯片等领域批量使用。公司正与国内外终端客户围绕GPU及AI相关项目开展合作,目前已有产品实现批量供应。

股东回报方面,生益科技于6月实施2025年年度权益分派,共计派发现金红利19.43亿元,连同已实施的2025年半年度现金分红,合计分红逾29亿元,占2025年度归母净利润的约87%。

订单饱满结构升级 CXO企业半年度业绩释放回暖信号

◎记者 严曦梦

伴随创新药BD(商务拓展)出海持续活跃,CXO(医药研发生产外包)行业景气度显著回升。

近期,多家CXO上市公司陆续发布半年度经营情况,在手订单增长、新分子业务加快放量成为行业共性特征。有医药行业专家在接受上海证券报记者采访时表示,本轮CXO行业复苏呈现更为积极的特征,随着创新药出海步伐加快,下半年行业景气度有望延续。

在手订单充裕

伴随创新药景气度提升,CXO上市公司订单端率先释放暖意。近期披露的半年报及业绩预告显示,多家CXO上市公司订单保持增长,成为业绩增长的有力支撑。

作为CXO板块龙头,药明康德上半年业绩超出预期并上调全年业绩指引。报告期内,公司实现营业收入289亿元,同比增长38.9%;截至6月末,持续经营业务在手订单达664.3亿元,同比增长25.2%。

“截至报告期末,公司CDMO(医药合同研发生产机构)在手订单金额增长超过20%,为业绩的持续发展奠定了良好基础。”CRDMO(合同研究、开发与生产)

服务商药石科技在半年报中表示。上半年,药石科技实现营业收入10.59亿元、归母净利润0.99亿元,分别同比增长15.19%、37.17%。

多家业绩惊喜的CXO上市公司同步披露了订单增长情况。

奥浦迈近期披露了半年度业绩预告,公司预计上半年营收约4.5亿元,归母净利润约1.24亿元,同比分别增长约153%、229%。

“公司目前在手订单充裕,为业绩增长提供有力支撑。细胞培养产品贯穿生物药从研发到商业化的全生命周期,随着客户管线逐步向商业化推进,会呈现细胞培养产品需求放大效应。”奥浦迈相关负责人对上海证券报记者表示。

康龙化成预计上半年实现归母净利润7.29亿元至7.72亿元,同比增长4%至10%。上半年,公司小分子CDMO服务项目管线持续向后期推进,新签订单同比增长超过30%。

业务结构多元

上半年,CXO企业的业务结构更加多元,多肽、寡核苷酸、偶联药物等新分子实体业务加快发展。

药明康德的TIDES(寡核苷酸和多肽)业务保持较快增长,上半年实现收入72.6亿元,同比增长44.3%,预计全年

TIDES业务收入实现约45%同比增长。

九洲药业也将TIDES业务列为未来业务发展的重点方向之一。上半年,九洲药业TIDES项目已交付56个,目前TIDES业务在手订单金额同比增长32%,承接项目包括减重及糖尿病治疗肽、美容肽等类型,涵盖从研发到注册各阶段。

药石科技则持续推进新分子实体(OPC)业务平台建设,围绕寡核苷酸、多肽及偶联药物等方向,完善从早期发现、工艺开发到临床及商业化生产支持的一体化CRDMO服务能力。上半年,公司OPC相关业务实现收入0.80亿元,收入及新引入订单金额同比均实现倍增。

从市场空间看,多肽药物近年来保持较快发展。Frost&Sullivan数据显示,预计达2030年全球多肽药物市场规模将达2338亿美元,其中中国市场规模有望达1652亿元,年复合增长率为18.3%。

华鑫证券认为,随着全球TIDES领域新药研发持续推进,相关项目有望进一步转化为研发及生产服务需求。与此同时,国内复杂口服小分子药物研发加速,也将带动从分子砌块到API开发等环节的服务需求。

回暖态势有望延续

业内专家普遍认为,本轮CXO行业复

苏呈现出更为积极的特征。下半年,随着创新药景气度持续回升,行业改善态势有望延续。

“本轮CXO行业景气修复的一个明显变化是,订单量和价格均开始改善。”国泰海通证券股份有限公司投资银行业务委员会委员王莉表示,此前CXO企业订单量虽有一定保障,但行业价格竞争较为激烈。如今,随着创新药研发需求增加,市场供需关系正在发生变化,药企反而更关注上游CXO企业能否保证项目按期交付,甚至愿意接受一定程度的价格上涨。现在部分项目的价格可能一周就会调整一次。下半年,CXO企业订单有望延续量价齐升。

湘财证券分析师蒋栋认为,CXO相关公司技术跟随医药产业研发创新动态变化迭代。从短期维度看,医药行业是科技板块资金流出后较好的承接方向。创新药本身具备显著的科技属性,且产业链相关公司的业绩确定性较强,具备吸引增量资金的基础条件。

不过,行业整体回暖并不意味着所有企业同步受益。毅达资本合伙人孟晓英对记者表示,客户结构、品种管线、技术能力和服务环节等因素,将进一步拉开CXO企业之间的业绩差距,拥有优质客户和高价值项目的企业有望获得更多资源。

朗坤科技陈建湘:

生物技术点废成金 算电协同释放价值

◎记者 黎灵希

走进朗坤科技位于深圳龙岗的总部大楼,一面深灰色的再生资源墙格外引人注目。整面墙由以生活垃圾、建筑垃圾为原料的再生环保砖砌筑而成,是公司固废资源化技术能力的直观体现。

长期以来,外界习惯用“固废处理”来定义朗坤科技,但公司的业务早已不止于此。近日,朗坤科技董事长陈建湘接受上海证券报记者专访,从废弃油脂的资源壁垒到绿电的价值重估,再到合成生物的长期成长空间,逐一拆解公司的发展逻辑。

原料壁垒保障经营弹性

距离朗坤科技总部约5公里处,坐落着公司首个生物物质资源再生中心。在这里,每天有数百吨餐厨垃圾被运入处理车间,经过产甲烷菌工艺、微生物脱硫等生物技术的处理,完成从城市废弃物到生物柴油、绿色电力、沼气的“变废为宝”之旅。

生物物质资源再生是朗坤科技的主营业务之一。目前公司在全国范围内布局35个生物物质资源再生中心项目,包含5个日处理规模超过1000吨的项目。与此同时,公司在广州、北京、深圳等一线城市持有废弃油脂收运处理特许经营权,构筑起稳固的原料供给壁垒。

“废弃食用油脂(简称‘UCO’)是生物柴油、生物航油的核心原料,尤其在生物航油生产中,以UCO为原料的技术路线成本最低、成熟度最高。”陈建湘说,UCO资源整体十分稀缺,全国实际年收集量仅400万吨。朗坤依托特许经营资质,可获得稳定的UCO供给,成本优势显著。并且,公司UCO收运规模将持续提升,预计2026年将达6万吨,2028年将增至10万吨。

这意味着朗坤科技在面对市场价格波动时,具备一定的经营弹性。当前,生物柴油加工端利润偏低,但生物航煤(SAF)受全球航空业减碳需求带动,价格维持高位运行。有咨询机构预计,未来全球SAF市场供需将持续偏紧,UCO有望充分受益于SAF需求的高景气度,拥有餐厨垃圾成熟收运、提纯能力的企业或将持续享受UCO原料溢价红利。

在此背景下,朗坤科技可灵活调整产品结构。“当生物柴油利润较高时,我们可以加工生物柴油成品对外销售;当生物柴油价格低迷时,我们可以产出中间产品U-CO,直接供应给生物航油的生产企业。”陈建湘告诉记者,这种随市场动态切换的能力,正是公司穿越价格波动、保持利润增长的关键。

数据显示:2025年,朗坤科技实现归母净利润2.65亿元,同比增长23.11%;2026年一季度,归母净利润达9331.95万元,同比增长21.44%,创同期历史新高。

“绿电+智算”实现价值重估

如果说UCO是朗坤科技的第一层稀缺资产,那么绿电正在成为第二层。今年6月,朗坤科技设立全资子公司朗坤绿能智算,注册资本约4亿元,用以探索算电协同发展新路径。

“人工智能的发展高度依赖算力,而算力产业的底层支撑是能源电力。2026年,‘算电协同’被首次写入政府工作报告,成为新型基础设施建设的重要部署。”陈建湘告诉记者,团队经过详尽调研,最终作出了这一布局决定。

目前,朗坤科技在广州、深圳等一线城市的存量项目全部配套成熟运营的再生资源电厂。下一步,公司计划在相关厂区内部或周边就近布局智算中心,优先使用自有绿电。

从发电车间到算力机房,物理距离不过数百米,却是一度电的价值重估之路。

谈及此处,陈建湘向记者算了一笔账——朗坤科技自产绿电成本每千瓦时大约0.32元,以往公司统一并网售价约为0.45元,而一线城市工业用电普遍为0.8元至1.0元。若将绿电直供智算中心,按0.75元测算,相比上网每千瓦时多赚0.3元,这部分电价差将直接成为公司利润增量。

“生物物质绿电契合一些头部企业的ESG发展要求,在同等服务价格下,会更受优质客户青睐。”陈建湘表示,公司在一线城市布局的智算中心,可依托同城低时延优势实现高效算力调用,满足自动驾驶等对延迟敏感的业务需求,获得相对更高的算力服务定价。

在陈建湘看来,算力业务是叠加在生物物质资源再生板块上的高附加值新业务,目的是提升公司整体盈利水平,充分释放生物物质能源资产的价值。“我们会与有丰富经验的团队合作搭建算力中心的运营系统和调度平台等,同时会搭建自有团队,在算力领域打造核心竞争力。”他说。

合成生物锚定长期成长

合成生物制造,是陈建湘为朗坤科技持续高效发展埋下的另一颗“种子”。此前,公司在国内率先实现母乳低聚糖(HMOs)中LNT(乳糖-N-四糖)、LNnT(乳糖-N-新四糖)和l2'-FL(2'-岩藻糖基乳糖)的中试放大。

HMOs具有多种生物活性,可用于多种领域,市场空间广阔。目前,朗坤科技的珠海HMOs项目一期已经通过多家奶企的工厂验收,销售工作正在积极对接,二期建设也在规划中。

“短期来看,生物物质资源再生业务将为公司提供主要的业绩增长动力;长期来看,合成生物智造业务成长空间将大于生物物质资源再生业务。”陈建湘说。

更具想象空间的是两大业务的内部协同:朗坤自建的算力中心,有望反向支撑合成生物的研发需求,酶优化、代谢通路设计、HMOs工艺开发等AI环节,都可以由公司的低成本算力来承载。

采访临近结束,记者问陈建湘:“投资者未来应该用哪个标签来理解朗坤科技?”他思考片刻后说:“朗坤的发展历程始终突出生物科技属性,我们很早就开始推进工厂的智能化升级。在生物技术方面,我们搭建了自研的人工智能研发平台与模型,将人工智能应用于基因技术、分子生物学技术研发,开发合成生物新产品。现在我们要将各个工厂的绿电应用于算力业务,以实现进一步的成长。”

“未来朗坤科技应该是一家全球领先的智算科技公司。这也是我们下一个10年的发展方向。”陈建湘说。