

# 国际油价上涨助“两桶油”业绩猛增 石油巨头加快转型积极布局新能源

■本报记者 向炎涛

8月25日晚间,中国石油和中国石化双双发布半年报业绩,在上半年国际油价大幅上涨背景下,“两桶油”也均实现了经营业绩增长,自由现金流大幅改善。

今年上半年,中国石油实现营业收入16146.21亿元,比上年同期增长34.9%,归属于母公司股东净利润人民币823.91亿元,比上年同期增长55.3%;经营活动产生的现金流量净额1960.61亿元,同比增长69%。公司业绩创八年以来新高。

中国海油上半年实现油气销售收入1766.8亿元,同比上升75.6%;归母净利润718.9亿元,同比上升115.7%;经营活动产生的现金流量

净额1022.27亿元,同比增长59%。

上半年,受供求关系、地缘政治等因素影响,国际油价大幅上涨,布伦特原油现货平均价格为107.94美元/桶,比上年同期上升66.1%;美国西得克萨斯中质原油(WTI)现货平均价格为101.85美元/桶,比上年同期上升63.7%。

对于营收增长原因,中国石油表示,主要由于国际油价上涨,集团油气产品销售价格上升。

高油价使得石油巨头公司提升资本开支,加大对上游油气资源的勘探开发。上半年,中国石油资本性支出为人民币923.12亿元,比上年同期增长24.9%。其中,勘探与生产分部资本性支出为人民币728.20亿元。

对于勘探策略,中国石油表示,

在国内将继续加强塔里木、四川、鄂尔多斯、准噶尔、松辽、渤海湾等重点盆地的规模效益勘探开发,加大页岩气、页岩油等非常规资源开发力度,推进清洁能源、CCUS等新能源工程;海外聚焦重点区域区块规模化效益勘探,加强中东、中亚、美洲等重点项目产能建设,持续优化业务布局和资产结构。

上半年,中国海油共完成资本支出人民币415.7亿元,较去年同期上升15.4%。其中,勘探投资为人民币86.7亿元,同比增加5%;开发投资为人民币218.7亿元,同比增加15%;生产资本性支出为人民币104.2亿元,同比增加24%。

中国海油表示,在中国,公司积极寻找大中型油气田,加大甩开勘

探力度,努力突破新领域,持续推进勘探开发一体化;在海外,聚焦圭亚那等勘探核心区开展高效勘探评价,实现权益经济可采储量高速增长。

光大证券研报认为,近期由于经济衰退预期加剧和原油供给紧张态势趋于缓和,油价出现较大幅度回调。但是考虑到2022年供需基本面维持紧张,长期原油供需仍维持平衡,维持对2022年及中长期油价景气度的判断。

不过,也有券商分析师对《证券日报》记者表示,对于下半年国际油价走势并不乐观,主要是考虑到全球经济衰退导致需求放缓。此外,流动性收紧向大宗商品价格持续施压,判断下半年油价将与目前价格

水平持平。

加大上游油气勘探开采的同时,石油巨头们也在拥抱清洁能源,布局绿色低碳转型。

中国石油表示,公司积极推进新能源业务,加快“沙戈荒”新能源基地建设,大力发展风电、光伏发电业务,有序建设上下游协同、用能清洁替代、绿色作业区等一批示范项目,全面启动松辽盆地百万吨级CCUS全产业链示范工程。

中国海油表示,公司充分依托海洋资源开发的能力优势,积极布局新能源领域业务。以岸电项目和智能油田建设为着力点,推动绿色低碳管控体系建设。同时大力推动CCUS/CCUS研究,加快发展海上风电,择优发展陆上光伏发电。



## 爱尔眼科董事长: 至少十年不会有发展瓶颈

■本报记者 何文英

“短期的市场波动我们无法预测,但只要人类持续有对眼健康的需求,爱尔眼科就会越来越好。国家对非公医疗一直是大力支持的,希望投资者不要纠结于短期波动和单个政策影响。”8月25日,爱尔眼科董事长陈邦在公司投资者交流会上如是说道。

近期,受种植牙集采消息影响,“牙茅”通策医疗持续下跌,引起不少投资者对“眼茅”爱尔眼科的担忧。面对投资者的顾虑,陈邦在交流会上直言,公司至少十年甚至二十年内都不会面临发展瓶颈。

8月24日晚间,爱尔眼科公布半年报。报告期内,公司实现营业收入81.07亿元,同比增长10.34%;实现归母净利润12.91亿元,同比增长15.73%;实现扣非净利润13.82亿元,同比增长12.65%。

2022年第二季度,公司营收和归母净利润分别为39.39亿元和6.81亿元,同比增长2.66%和17.74%,收入增速同比有所回落。爱尔眼科董秘吴士君表示,主要是二季度多地疫情散发,多地多家医院因疫情防控阶段性暂停门诊、手术,其他地区的医院也因疫情限流受到不同程度的影响。

不过,爱尔眼科的屈光和视光业务仍保持了高速增长。上半年,公司实现门诊量554.1万人次,同比增长15.67%,实现手术量44.49万例,同比增长9.74%。屈光项目和视光服务项目分别实现收入4.38亿元、17.63亿元,同比增长20.85%、15.67%,且毛利率分别同比提升0.1个百分点和0.75个百分点。

一位参会的券商分析师在接受《证券日报》记者采访时表示,“公司在疫情下也表现出了较强的抗压能力,可能短期受一些因素干扰有所波动,但我们仍看好其长期发展的逻辑和空间。”

交流会当天,爱尔眼科管理团队还带领投资者们参观了公司新建成的长沙爱尔新院区。据了解,长沙爱尔新院区已于2022年7月25日投入使用,建筑面积超过10万平方米,设置床位224张,开设门诊室及验光室124间,眼科手术室27间,接诊能力大幅提升。

陈邦表示:“公司将用十年左右的时间落实‘1+8+N’的战略规划,‘1’是指1家世界级的眼科医院,即长沙爱尔;‘8’是指打造8个国家级水平的区域科研中心——承载整个集团的临床教学和科研发展;‘N’是自上而下带动N个地级市的连锁医院以及诊疗中心,由此全面推动眼健康的普及和发展。”

据介绍,公司“1+8+N”的战略正在稳步推进。1家世界级眼科医院已经投入使用,8大科研中心将分别落户北京、上海、广州、深圳、成都、重庆、沈阳、武汉,目前正在目标城市寻找合适物业,之后地级市连锁医院和诊所也将通过合伙人计划和并购基金陆续落地。

此外,爱尔眼科8月4日公告称,公司向特定对象发行股票申请已获得中国证监会核准注册。定增方案显示,公司拟募资不超过35亿元,用于长沙、湖北、安徽、沈阳、上海、贵州、南宁等地的医院扩建项目。

上述分析师认为:“定增项目与公司‘1+8+N’战略规划高度契合,预计项目投产后将极大提高公司的接诊能力和科研能力,爱尔眼科的行业龙头地位将得到进一步巩固和夯实。”

本版主编于德良 责编石柳 制作朱玉霞  
E-mail:zmx@zqrb.net 电话 010-83251785

# 被曝违规资金占用 董监高“组团”离职 西藏天路上半年归母净利润同比下滑超3倍

■本报记者 舒娅疆 蒙婷婷

受西藏水泥生产线投产、水泥销量和价格下跌影响,西藏天路2022年上半年业绩同比由盈转亏。

8月24日,西藏天路披露2022年半年度报告显示,上半年西藏天路实现营业收入19.76亿元,同比下滑18.91%;归母净利润亏损1.42亿元,上年同期净利润6905.15万元,同比下滑305.65%。其中,营收贡献超过六成的建材行业上半年实现营业收入12.04亿元,同比下滑13.82%。

对于公司2022年上半年经营状况,IPG中国首席经济学家柏文喜向《证券日报》记者表示:“公司主营业务收入下滑且净利润亏损,或与今年上半年国内投资与基建领域增速缓慢有关,同时也与公司经营状况直接相关。”

## 连续4个季度扣非净利润亏损

对于2022年上半年业绩由盈转亏,西藏天路表示,西藏水泥生产线投产,水泥市场受区域性影响导致需求减少、销售单价下跌、生产成本趋高以及沥青砼市场销量及价格同时下降,公司建材板块对应的净利润减少约1.34亿元。同时公司建筑板块因承建的西藏美术馆项目成本增加,毛利率下降较大以及投资收益及理财收益减少导致对应的净利润减少7196万元。

事实上,西藏天路主营业务收入规模自2020年达到历史高位后急转直下,营收规模持续下滑。

财务数据显示,公司主营业务收入规模从2020年的70.77亿元下滑至2021年的57.77亿元,下滑幅度18.37%;2022年上半年,公司营收规模仅19.76亿元,同比下滑18.91%。

而其营收贡献最大的建材板块的业务收入也持续下滑,营业收入从2020年的42.49亿元下滑至2021年的30.56亿元,2022年上半年继续下滑至12.04亿元,分别同比下滑28.08%、13.82%。

自2021年第三季度以来,公司扣非净利润已连续4个季度亏损。具体来看,2021年第三季度至2022年第二季度,西藏天路对应每季度亏损金额分别为2082.88万元、1248.88万元、5797.47万元、8680.89万元,累计亏损金额达1.78亿元。尤其是进入2022年以来,西藏天路扣非净利润亏损金额继续增大,仅上半年亏损金额达1.45亿元。

## 多位董监高辞职

除了行业基本面和企业经营方面承受着业绩压力以外,西藏天路在半年报中坦言,公司改革发展中仍存在一些“不可忽视的突出问题和短板”,管理风险是其未来发展可能面临的风险因素之一。

资料显示,由于西藏天路为控股股东及其关联方垫付费用,构成非经营性资金占用,损害了公司利益,2022年6月份,上交所发函对西藏天路及控股股东西藏建工建材集团有限公司、时任董事长陈林、时任总经理邱波、时任财务总监刘丹明、时任董事会秘书胡炳芳予以监管警示。

据悉,西藏天路为控股股东西藏建工集团及其关联方垫付员工五险一金等费用,形成非经营性资金占用。上述非经营性资金占用,2021年度累计发生额为172.88万元,占公司上一年末经审计净资产的0.04%;2021年期末余额为44.4万元,占公司上一年末经审计净资产的0.01%。直至今年5月份,在2021



年年报监管工作函的回复公告中才披露资金占用的具体情况,并收回占用余额。

伴随着违规资金占用事件的披露,西藏天路董事长陈林、董事达瓦扎西、财务负责人刘丹明、董事多吉罗布在今年第二季度以来相继辞职。此外,公司于今年5月份宣布改聘会计师事务所。

上海久诚律师事务所许峰律师向《证券日报》记者表示:“此次西藏天路发生的资金占用所占比例虽然相对较小,但可能因为属于违规的资金占用,所以被交易所采取了一些监管措施。”

## 水泥行业景气度下滑

Choice数据显示,目前A股水泥

行业上市公司有25家,营业收入总额从2020年的4640.24亿元增长至2021年的6474.39亿元,同比增长39.53%。其中2021年营业收入下滑的公司有7家,占水泥行业上市公司总数的28%。而西藏天路2021年营业收入同比下滑18.37%,成为该年度营收下滑幅度最大的水泥行业A股上市公司。

今年上半年,我国水泥行业整体增速放缓。截至2022年8月24日,已有8家A股水泥上市公司披露2022年半年报,其中有6家公司营业收入同比下滑,净利润亏损企业仅西藏天路1家。

据国家统计局发布的流通领域重要生产资料市场价格变动情况显示,今年上半年,全国普通硅酸盐水泥(P.O 42.5袋装)市场价格从1月

上旬的531.1元/吨一路下跌至3月上旬的511.9元/吨,后轻微反弹至4月上旬的523.2元/吨,继续下降至6月下旬的428.8元/吨。6月下旬的水泥市场价格相比今年1月上旬,下降幅度达19.26%。

东兴证券建材行业分析师赵军胜认为,2022年水泥价格的持续下跌主要是供给恢复、需求疲弱和2021年水泥价格过高所致。水泥需求主要来自工程、房地产和民用,其中房地产的需求占比最高。近两年,房地产行业景气度下降对于水泥需求产生较大影响。下半年,随着政策的持续发力,房地产销售状况的持续改善,有利于水泥需求在今年9月份探底企稳,但行业景气度很难恢复到高位。

# 叮当健康通过港交所聆讯 持续优化经营策略展现强大业务韧性

8月17日,叮当健康科技集团有限公司(简称“叮当健康”)在香港交易所披露了通过聆讯后的招股书,这意味着其在接下来一段时间里将积极开展招股并挂牌上市。根据弗若斯特沙利文报告,按2021年收入计,叮当健康在中国数字零售药房行业处于领先地位,在行业中排名第三,公司也是即时到家数字药房行业较大的产品及服务提供商。

值得注意的是,叮当健康在更新后的招股书中披露了2022年第一季度业绩数据。2022年第一季度,叮当健康营收约10亿元,同比增加近27%;经调整净亏损为0.4亿元,同比减少近37%。可以看出叮当健康的营收保持同比增长同时,亏损正在大幅收窄。

## 业务展现较强韧性

从最近招股书中的营收数据可以看出,近三年来,公司的营业收入增长稳健,展现出了较强韧性。公司的亏损幅度也在加速收窄,甚至可以看作是一种发展战略。公司在市场份额提高的同时,提升了用户数量,在扩大规模的同时增加了更多的投入。

叮当健康的市场知名度也在不断的提升,与其在产品和服务方面拥有强大竞争力和战略部署有很大的关系。在这样的环境下,叮当健康会按照市场情况继续采用更灵活有效的业务政策来进一步提高整体的经营表现。

目前,叮当健康通过更多的业务投入提升品牌形象,并努力在广阔的数字大健康市场上占据更多的份额。

此外,定位即时健康到家的叮当健康也在通过建立、收购药房等方式拓宽线下零售渠道,截至2022年8月15日,叮当健康在全国17个城市拥有351家智慧药房网络。据招股书透露,在2018年之前开设的智慧药房,到2020年时每间药房的平均收入突破了1000万元,2021年更是增长到了1257万元。这在业内已经是一个十分亮眼的水平了。从零售角度看,单店的效能是可复制的,如果单店盈利,那么整体盈利是迟早的事。

叮当健康在招股书中显示,公司将逐步加快开设智慧药房,将专业健康服务覆盖到全国更多人群。

## 从技术发展中获益

近几年来,大数据、云计算及人工智能等数字技术的进步极大地改变了医疗健康产品及服务的提供方式。中国消费者正扩大在线服务的开支。技术进步加上中国消费者不断增加的在线服务开支,导致中国大健康市场快速数字化,并塑造了中国数字医疗行业的基础。

叮当健康的业务发展背后也离不开技术的支撑,而技术也是其在竞争对手之间竖起的一道屏障。比如对于智慧药房,叮当健康可以通过电子围栏智能选址和智能配送,实现对同等区域的人群,不必像传统大药房一样依靠门店数量和高人流量高租金的地块来保证收入,这很大程度上控制了成本。

而在供应链方面,叮当健康率先建立了“FSC药企联盟”,与众多国内外知名医药企业及

药品分销企业达成战略合作。叮当健康将依托“FSC药企联盟”资源,进一步完善多维供应体系,发挥“蓄水池”的作用,维持科学、合理的药品储备量,了解和满足市场用药需求,帮助协调药品临时性调配,为实现供需匹配搭建数字化对接桥梁。

叮当健康也一直十分重视科技创新,基于数字化科技能力,公司将持续强化监测预警,完善药品管理措施,优化内部监测信息报送等管理制度,强化对药品质量的监督检查。基于研发系统,公司可预测其智慧药房所覆盖的各城市、各药房相关药品的需求量,从而实现跨区域调配,保障药品供应的结构性均衡。公司将继续从技术发展中获益,包括提高公司执行效率的电子围栏技术。

## 构建“医检药险”大健康生态体系

作为一家即时健康到家企业,叮当健康旗下的快药服务已覆盖全国17个城市,旗下拥有专业药品配送团队,7\*24小时服务,力求为用户提供服务覆盖城市核心区28分钟送药上门服务。一家企业的价值离不开对社会的贡献,数字药房在满足患者及时用药和健康咨询需求的同时,也可以让企业实现自身的商业价值。

叮当健康除了不断强化专业药品配送服务能力,还在“医和药”的服务基础上,上线了到家健康检测,逐步构建、完善一站式“医药检险”大健康生态体系。

围绕在线诊疗、慢病与健康两大服务和用药提醒、处方续方、用药与剂量指导等



群众健康生活未被满足的需求,叮当健康将继续加大5G、物联网、云计算、大数据等技术的研发及应用,依托数字科技,不断完善全方位的即时健康到家创新服务,让大家足不出户就能方便获取价格合理的全方位医疗健康产品及服务。

据招股书显示,叮当健康拟将募集资金用于以下5个方面:一是用于业务扩张,例如进一步开发智慧药房网络,以及提升用户增长及参与度;二是用于优化技术系统及运营平台;三是用于提升服务及业务,例如建立医生及药师的

专业架构;四是用于潜在投资及收购或战略合作;五是补充营运资金。

在疫情的背景下,国民健康意识觉醒,数字大健康市场迎来前所未有的增长契机。数字大健康市场已获得政府及中国医疗服务用户广泛认可,从而建立起稳定的数字健康的客户群。叮当健康在用户体验、产业链端到端能力,自有技术平台及研发实力上都拥有诸多优势,能够很好地实现社会价值与商业价值的融合共振。

(CIS)