

上市车企前三季度业绩同比持稳
经销商显著承压

■本报记者 龚梦泽

随着A股三季报披露进入尾声，汽车板块包括整车及经销商上市公司的最新业绩已全部浮出水面。

同花顺iFinD数据显示，今年前三季度，A股市场21家汽车整车板块上市公司整体业绩表现相对平稳。其中，12家实现净利润同比增长，占比约57%。

具体来看，比亚迪、长城汽车和上汽集团位居净利润榜单前三名，前三季度分别实现净利润252.38亿元、104.28亿元和69.07亿元。从净利润同比增长幅度来看，江淮汽车凭借240%的增长幅度位居首位，中通客车、宇通客车也分别取得了165%和131%的增长幅度。

与之形成鲜明对比的是，上市经销商的盈利情况堪忧。尽管部分企业断臂求生，净利润下滑幅度有所减缓，但总体盈利仍呈现下滑趋势。在统计的6家A股市场经销商企业中，营业收入均未超过去年同期水平。

中国乘用车产业联盟秘书长张秀阳表示，在车企以价保量的策略下，厂家卖车是赚钱的，而经销商卖车是亏钱的。这种情况恰恰反映出在汽车产业链的上下游，汽车生产端和销售端的利益分配并不均衡。

部分车企表现超预期

数据显示，上述21家汽车整车上市公司2024年前三季度合计实现营业收入1.6万亿元，同比下降3.2%；合计实现净利润520亿元，同比下降1.3%。

具体来看，比亚迪前三季度实现营业收入5022.51亿元，同比增长18.94%，实现归属于上市公司股东的净利润252.38亿元，同比增长18.12%。公司前三季度累计销量达274.78万辆，其中，9月份单月销量同比增长45.6%，至41.94万辆，创公司单月销量历史新高。

上汽集团前三季度实现营业收入4196.46亿元，同比下降17.39%，实现归属于上市公司股东的净利润69.07亿元，同比下降39.45%。对于业绩下滑，公司表示，主要是因为燃油车市场下滑、价格战空前激烈，导致公司销售收入减少，毛利下降。

长安汽车财报显示，公司前三季度，公司实现营业收入1109.6亿元，同比增长2.54%，实现归属于上市公司股东的净利润35.8亿元，同比下降63.78%。其中，第三季度实现营业收入342.37亿元，同比下降19.85%，实现归属于上市公司股东的净利润7.48亿元，同比下降66.44%。在10月29日举行的长安汽车第三季度业绩说明会上，公司并未就三季报业绩问题直接回应，更多提到了研发费用投入与股价走势等问题。

值得一提的是，赛力斯2024年前三季度的业绩表现可圈可点。受益于高价值产品销量持续增长，公司前三季度实现营收1066.27亿元，同比增长539.24%，实现归属于上市公司股东的净利润40.38亿元，同比扭亏为盈，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润37.63亿元。

对此，中国汽车工业协会副秘书长陈士华表示，得益于国家推出的汽车以旧换新和地方政府出台的置换更新政策，汽车终端销售取得了改善。其中，部分新势力企业、新能源汽车市场表现超出预期，汽车行业新质生产力正在由量变向质变快速转化。

经销商压力大

另一方面，随着时间进入10月份，虽然汽车市场进入销售旺季，但摆在汽车经销商面前的滞销车库存压力巨大、资金断链无法购入畅销车型、库存结构不合理等问题依然存在。

根据中国汽车流通协会发布的“中国汽车经销商库存预警指数调查”(VIA)显示，2024年10月份，国内汽车经销商库存预警指数为50.5%，同比下降8.1个百分点，环比下降3.5个百分点，库存预警指数接近荣枯线。

数据显示，在上述6家经销商企业中，有3家前三季度净利润同比增长。

此外，在2024中国汽车流通行业经销商集团百强排行榜中，广汇汽车已因连续20个交易日每日收盘价低于1元被摘牌。

在张秀阳看来，广汇汽车和更早之前庞大集团的退市，究其根本，是由于近年来经销商整体经营情况堪忧。

来自中国汽车流通协会的数据显示，持续的价格战下，今年前8个月，中国新车市场整体零售损失了1380亿元。另据《2024年上半年全国汽车经销商生存状况调查报告》显示，今年上半年，50.8%的经销商处于亏损状态，与2023年上半年的50.3%基本持平，另有35.4%的经销商实现盈利，近14%经销商处于盈亏平衡状态。

“厂家在卖车时是赚钱的，而经销商在卖车时是亏钱的。由于主机厂主导整个利益链的分配，将利益留给自己，而将亏损转嫁给经销商，使得经销商库存压力巨大，致使经销商经营压力加大，使得大量经销商处于亏损或亏损边缘。”张秀阳说。

对此，全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示，中国汽车经销商的整体净利润率已从2018年的3%降到了到2022年的2%，而到2024年已降至0.7%，“下一步，希望相关部门组织汽车经销商领域金融环境专项调研，梳理百强汽车经销商集团、区域龙头经销商集团和中小汽车经销商等经营主体的金融需求，尽快研究制定汽车经销商领域融资支持政策。”

医药行业三季报亮点纷呈：

细分赛道盈利增长强劲 企业持续深化海外布局

■本报记者 张敏 许林艳

同花顺iFinD数据显示，截至10月31日记者发稿，A股市场已有491家医药生物板块上市公司披露了2024年三季报。

整体来看，491家公司前三季度合计营收、净利润同比有所下滑。但即便如此，细究三季报，转型中的医药生物行业不乏亮点，部分细分赛道表现出强劲的增长力；与此同时，“创新”和“出海”成为了推动医药生物行业前进的“双引擎”。

板块业绩分化

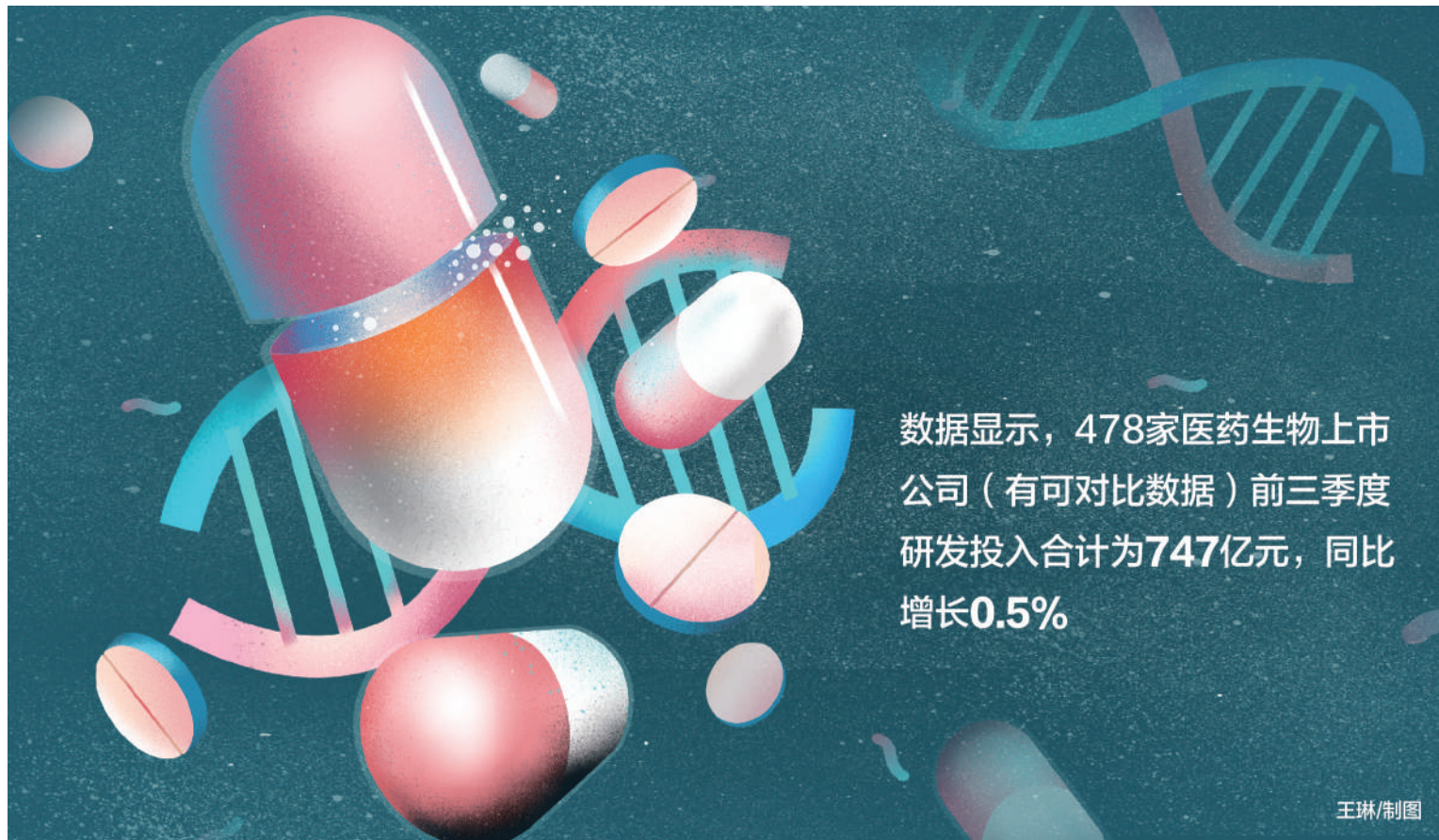
具体来看，上述491家公司当中，有184家上市公司在前三季度实现归属于母公司股东的净利润同比增长。其中，化学制剂、血液制品、医疗耗材等细分赛道的上市公司盈利情况更为理想。例如，化学制剂板块156家上市公司实现归属于母公司股东的净利润总额同比增长28.9%。

同时，总计有37家公司在前三季度实现归属于母公司股东的净利润超过10亿元。其中，迈瑞医疗、药明康德、恒瑞医药、云南白药、百利天恒、上海医药等头部企业实现归属于母公司股东的净利润超过了40亿元。此外，从同比数据来看，在这37家上市公司中，有25家公司前三季度实现归属于母公司股东的净利润同比增长。

黑崎资本首席战略官陈兴文向《证券日报》记者表示，医药生物企业实现业绩稳定增长的关键，在于持续的创新能力和有效的市场策略和对行业趋势的准确把握。一些业绩出现下滑的企业可能需要重新审视其产品线和市场定位，加大研发力度，开发符合市场需求的新产品。同时，也建议医药生物企业关注“银发经济”这一趋势，通过提供针对老年人群的健康产品和服务来开拓新的市场机会。

“出海”助推发展

据悉，在国内医药生物行业市场竞争加剧之际，“出海”成为了部



数据显示，478家医药生物上市公司（有可对比数据）前三季度研发投入合计为747亿元，同比增长0.5%

王琳/制图

分医药上市公司业绩增长的助推因素。

康龙化成于10月30日披露的2024年三季报显示，公司前三季度实现营业收入88.17亿元，同比增长3%；实现归母净利润14.22亿元，同比增长24.82%。公司在接受《证券日报》记者采访时表示，2024年前三季度，得益于海外客户需求逐渐恢复，以及更多的服务项目逐渐进入到中后期临床开发阶段，公司新签订单金额同比增长超过18%。

甘李药业发布的2024年第三季度报告显示，公司前三季度实现营业收入22.45亿元，同比增长17.81%；实现归母净利润5.07亿元，同比增长90.36%。公司表示，2024年前三季度，公司新兴市场拓展成效显著，国际销售订单增加，国际销售收入为2.42亿元，同比增长37.63%。其中，第三季度销售收入同比增长72.1%。

与此同时，多家医药上市公司

表示，未来将持续大力拓展国际市场。

英诺特近期发布的2024年第三季度报告显示，2024年前三季度，公司实现营业收入5.21亿元，同比增长87.05%；实现归母净利润2.45亿元，同比增长182.65%。公司工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示，公司主要从事呼吸疾病病原体检测产品的研发、生产及销售业务。在战略定位上公司将国际市场作为发展的第二引擎，未来会逐步加快在东南亚、欧美市场的商业化进程。目前公司已在新加坡成立了国际市场总部，在东南亚市场会力争从泰国市场拓展到周边具有潜力的其他国家，欧美市场亦在积极布局中。

神州细胞近日披露的2024年第三季度报告显示，公司前三季度实现营收19.37亿元，同比增长40.44%；实现归母净利润1.5亿元。公司工作人员向《证券日报》记者表示，公司目前已与多个境

外合作伙伴签约，推动公司产品安佳因®尽快在当地实现商业化。同时，预计自2025年开始，该产品有望在境外多个国家陆续上市。该产品目前具有很大的产能和成本优势，因此“出海”后占领市场份额的确定性较强，预计能够带来业绩增量。

加强研发投入

另据了解，尽管当前医药生物行业处于融资低谷阶段，但在鼓励创新转型的时代背景下，行业内上市公司2024年前三季度整体研发投入保持增长。

数据显示，478家医药生物上市公司（有可对比数据）2024年前三季度研发投入合计为747亿元，同比增长0.5%。其中，251家公司的研发投入同比增长，占比约52.5%。恒瑞医药、新诺威、百利天恒、荣昌生物、长春高新等企业的研发投入均同比增长了超1亿元。

从三方面发力激活医药生物行业发展潜力

■张敏

从三季报整体情况看，A股医药生物板块今年前三季度业绩似乎并不那么令人满意。然而，在笔者看来，社会健康需求庞大，随着政策、供给端以及市场端持续发力，医药生物行业的发展潜力无可限量。

一方面，政策环境的优化是医药行业走出增长困境的重要保障。近年来，国家层面陆续推出了多项政策，旨在加快创新医疗器械的审评审批进程等，为医药生物企业提供了良好的发展环境。

同时，政策也在不断释放发展

红利。例如，国务院办公厅日前印发的《关于加快完善生育支持政策体系推动建设生育友好型社会的若干措施》提出，鼓励儿童药品研发申报；加强生殖保健技术研发应用等。国务院此前发布的《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》显示，到2027年，医疗等领域设备投资规模较2023年增长25%以上。这些政策的推出，都有望给医药生物行业带来增量市场。

另一方面，技术创新是医药生物行业持续发展的核心驱动力。随着新一轮生物技术，如基因编辑、细胞治疗等新兴技术的快速发展，医药生物行业也迎来了新的发

展机遇。

笔者注意到，随着老龄化社会的到来，在疾病治疗领域，我国尚有巨大的未满足的临床需求，医药生物企业积极拥抱技术创新，通过加强与高校、科研院所等合作的方式，持续在恶性肿瘤、心脑血管疾病、阿尔茨海默病等重大疾病和罕见病领域投入研发。企业将真金白银投入到研发创新工作，也为未来保持良好发展态势夯实了基础。

此外，市场模式的创新正在助推医药生物企业迈向更广阔市场。当前，从线上线下渠道来看，在大数据、人工智能等技术的加持

下，医药电商模式正在重塑医药销售格局，医药生物企业通过积极探索线上线下融合的新模式，实现了对市场和服务模式的创新和拓展。而从国际市场来看，部分医药生物企业已经在着力布局海外市场，从最初的原料药、仿制药，到如今的大规模创新药、创新产品“出海”，医药生物行业“出海”迈入“高阶”阶段。随着行业竞争实力的提升，预计海外市场将持续为企业带来业绩增长动力。

将时间线拉长，可以看到我国医药生物行业发展的基本面正处于稳中向好态势。例如，从需求端来看，随着我国老龄化程度不断加

A股白酒板块前三季度业绩分化 头部企业强者恒强

■本报记者 李静

东方财富Choice数据显示，截至10月31日记者发稿，A股市场20家白酒上市公司均已披露前三季度业绩报告。前三季度，20家公司合计实现营业收入3400.63亿元，同比增长9.3%，合计实现归母净利润1316.97亿元，同比增长10.67%。

白酒行业分析师、知趣咨询总经理蔡学飞向《证券日报》记者表示，在行业周期调整的背景下，多数白酒企业前三季度依然保持了盈利稳定增长，这体现了白酒市场较强的刚需性与行业发展韧性。但也应看到，行业的增长主要来源于头部名酒企业，这说明整个白酒行业集中度在不断提高，分化趋势

明显。

行业分化明显

具体来看，上述20家上市酒企中，有13家前三季度实现净利润同比增长。其中，皇台酒业、顺鑫农业跑出增长“加速度”，两家公司净利润分别同比增长545.36%、230.72%。而金种子酒、岩石股份净利润下降幅度较大，分别同比下降185.51%、162.98%。此外，贵州茅台、古井贡酒等7家公司前三季度实现净利润同比增长超过10%。

从营收规模来看，2024年前三季度，贵州茅台以1231.22亿元的营业收入稳居白酒板块第一，五粮液则以679.16亿元排在第二位。山西汾酒前三季度实现营业收入313.58

亿元，首次突破300亿元大关，位列第三。此外，古井贡酒、泸州老窖和洋河股份3家公司营业收入超过了100亿元，分别为190.69亿元、243.03亿元和275.16亿元。

而相较于前三季度营收破百亿元的白酒企业，还有4家白酒企业的营收尚未突破十亿元。分别为皇台酒业、岩石股份、金种子酒、天佑德酒，分别实现营收1.13亿元、2.30亿元、8.06亿元、9.87亿元。

“通过上市酒企的营收和净利润表现可以看出，头部酒企依旧表现出强者恒强的态势。”白酒行业分析师、武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青向《证券日报》记者表示，白酒行业的分化趋势在2024年前三季度并未改变，在存量市场竞争中，部分区域酒企未来或更加

艰难。

头部酒企现金流充裕

财报显示，前三季度，上述20家白酒上市公司的经营性现金流净额合计为1108.10亿元，同比增长6.3%。其中，超过100亿元的公司有4家，分别为贵州茅台444.21亿元，五粮液297.94亿元，泸州老窖124.65亿元，山西汾酒112.35亿元。此外，另有10家公司前三季度经营活动产生的现金流量净额为正，6家为负。

“贵州茅台和五粮液前三季度经营活动产生的现金流依旧充裕，足以看出两大酒企的综合实力及强大的造血能力。”广东省食品安全保障促进会副会长、中国食品产业分析师朱丹蓬向《证券日报》记者表示。

此外，数据显示，上述20家上市白酒公司前三季度合同负债总额为380.19亿元，同比减少6.51%。其中，仅6家公司同比增长。

对此，蔡学飞表示，白酒企业合同负债同比下降，在一定程度上反映出市场对于酒类未来消费的看法趋于谨慎。

值得一提的是，虽然近年来白酒产业已经由增量发展时代进入到存量竞争时代，但仍有多家机构对白酒企业未来发展持乐观态度。招商证券发布研报称，三季报多数酒企业绩依然承压，但在政策支持及企业供给端积极调整等因素影响下，未来表现依然可期。银河证券表示，不断出台的政策有望推动消费环境改善，目前酒类板块估值已低，未来或有望迎来基本面改善和估值提升的双重利好。