

创新药行业从“跟随仿制”切至“源头创新”

■本报记者 张晓玉

8月10日,A股创新药板块再度活跃。盘面热度背后,是2026年以来行业融资回暖、临床突破与“出海”授权多点开花等因素共同作用的结果;一批上市药企半年报业绩超预期,行业逻辑正加速从“跟随仿制”切换至“源头创新”。

在近日举办的“在高质量发展中保障和改善民生”形势政策系列报告会上,科学技术部党组书记、部长阴和俊表示,被称为“新新三样”的人工智能、机器人、创新药正迅猛发展,有望形成新的支柱产业。

全球化商业化放量成关键

8月份以来,百济神州股份有限公司(以下简称“百济神州”)、荣昌生物制药(烟台)股份有限公司(以下简称“荣昌生物”)等国内头部创新药企陆续披露半年报或业绩预告,亮眼的盈利数据印证了行业的复苏,全球化商业化放量成为企业业绩增长的核心驱动力。

公告显示,百济神州上半年实现营业收入222.20亿元,同比增长26.8%。其中,产品收入217.97亿元,同比增长25.6%。归母净利润32.71亿元,同比增长627.1%;去除股份支付费用、折旧及摊销费用等非现金项目影响后,经调整的净利润达58.63亿元,同比增长127%。第二季度实现营业收入116.76亿元,环比增长11%。

在此基础上,百济神州将2026年全年总收入指引从436亿元至452亿元,上调至449亿元至462亿元。

荣昌生物同样实现业绩高速增长。公司预计2026年上半年营收58.5亿元,同比增长433%;归母净利润47亿元,上年同期为亏损4.5亿元;归母扣非净利润约43亿元,上年同期为亏损4.46亿元。按照荣昌生物的预计,其今年上半年的营收已超去年全年。

荣昌生物在公告中表示,报告期内,公司核心产品泰它西普、维迪西妥单抗国内销售收入持续增长。同时,公司与艾伯维(ABBV)集团控股公司



(以下简称“艾伯维”)就RC148签署独家授权许可协议,艾伯维将获得RC148在大中华区以外地区的开发、生产和商业化的独家权利,技术授权收入大幅增加。

行业活力持续释放

二级市场龙头企业表现超预期的同时,一级市场创新药融资环境也迎来显著回暖,资本对创新药赛道的信心持续回归。医药魔方数据库显示,2026年上半年全球创新药一级市场投融资总金额267.5亿美元,同比上涨58.5%;国内融资58.1亿美元,同比增长79.1%。

充裕资本供给,既为生物科技企业(Biotech)研发输血,也持续为医药研发生产服务外包企业(CXO)输送订单。

无锡药明康德新药开发股份有限公司(以下简称“药明康德”)8月3日发布的半年报显示,上半年营收288.97亿元,同比增长38.93%;归母净利润110.80亿元,同比增长29.43%。净利润首次破百亿元,全年收入指引上调至585亿元—605亿元。

此外,8月9日晚间,药明康德发布的自愿性公告显示,美国哥伦比亚特区联邦地区法院于8月7日裁定批准了公司就1260H名单认定申请的初步禁令动议,使公司在诉讼期间免受即时不利影响,业务全面保持正常。

商务拓展(BD)“出海”交易的爆发式增长,成为2026年创新药行业发展的另一核心亮点。医药魔方数据库统计,上半年中国创新药企共披露123笔BD交易,同比增长24.24%;首付款合计逾49.75亿美元,同比增长71.65%。国家药品监督管理局口径下,上半年对外授权共达成81笔合作,交易总额约1100亿美元,已达2025年全年总额的80%。

源头创新能力待提升

在行业高速回暖、业绩快速兑现的同时,国内创新药产业的发展短板依然不容忽视,源头创新能力与海外成熟市场仍存在明显差距。

国家药品监督管理局公布的数据显示,2026年上半年国内获批创新药共计38款,其中国产全球首创(First-in-class)新药仅11款,占比28.9%。

“与海外成熟市场超四成的全球首创药物占比相比仍有差距,源头创新仍有较大提升空间。”华侨大学海上丝绸之路研究院教授胡麒牧对《证券日报》记者表示,上一轮创新药周期中,国内企业大多聚焦快速跟随(fast-follow)赛道实现技术突破,2026年行业整体进入盈利兑现期,但企业盈利质量分化明显。其中,百济神州依托完整的全球销售体系实现持续利润增长,属于长期稳健的发展路径;部分生物科技企业依靠BD授权首付款实现阶段性盈利,后续仍需持续输出优质研发管线、稳步推进海外临床项目,才能将阶段性里程碑收益转化为稳定现金流。

同时,行业需警惕回暖过程中的同质化发展问题。上海市卫生健康发展研究中心主任金春林对《证券日报》记者表示,当前我国在研新药项目全球占比约30%,但全球首创药物占比偏低,大量企业扎堆相同靶点布局。未来创新药行业的核心竞争,不再是研发申报速度的比拼,而是聚焦于原始靶点发现、基础科研转化、全球多中心临床研究、全球化商业化运营的全链条综合能力的较量。

宇通客车上半年实现净利18.67亿元

■本报记者 肖艳青

8月10日晚间,宇通客车股份有限公司(以下简称“宇通客车”)发布2026年半年度报告。上半年公司实现营业收入167.19亿元,同比增长3.65%;归属于上市公司股东的净利润18.67亿元;扣非净利润17.96亿元,同比增长15.83%。

财报显示,今年上半年,宇通客车经营活动现金流量净额59.49亿元,同比增长246.96%;截至6月末公司应收账款同比减少43.96%。

接近宇通客车的业内人士对《证券日报》记者表示,今年上半年公司盈利质量持续提升,扣非净利润同比增长说明公司主营业务处于持续增长状态;上半年公司因应收款回款较多,经营活动现金流金额大幅提升。

在销售方面,上半年,宇通客车累计销售客车20100辆。其中,轻型客车销量4695辆,同比增长21.38%。

上述业内人士表示,轻型客车销量增长,主要是国内销售结构整体呈现从大型车向轻型车转变的趋势,这与市场需求密切相关;一方面是旅游市场兴起精品团模式,轻型客车受到青睐;另一方面公交出行需求呈现小型化趋势,推动轻型客车占比上升。

皖仪科技上半年归母净利润同比增长逾28倍

■本报记者 徐一鸣

8月10日晚间,安徽皖仪科技股份有限公司(以下简称“皖仪科技”)发布2026年半年度业绩报告。报告期内,该公司实现营业收入3.90亿元,同比增长26.78%;归属于上市公司股东净利润为3102.54万元,同比增长2863.13%;扣除非经常性损益后的净利润为1580.67万元,较去年同期实现扭亏为盈。

对于业绩增长原因,皖仪科技表示,主要系报告期内公司营业收入和政府补助较上年同期增长综合影响。

作为精密科学仪器专业供应商及解决方案的提供商,皖仪科技以光谱、质谱、色谱技术为基础,专业从事工业检测仪器、在线监测仪器、实验室分析仪器等分析检测仪器的研发、生产、销售。

从三大业务板块看,工业检测仪器及解决方案业务今年上半年实现营业收入2.59亿元,同比增长30.81%,占总营业收入比重超66%;在线监测仪器及解决方案业务今年上半年实现营业收入0.63亿元,同比增长22.87%;实验室分析仪器及解

决方案业务实现营业收入0.43亿元,同比增长21.42%。

以工业检测仪器及解决方案业务为例,皖仪科技主要产品包括氦质谱检漏仪、真空箱检漏回收系统、气密性检漏仪等,主要应用于新能源、液冷、储能、制冷、真空、电力等领域,产品通过锁定隐蔽泄漏风险,成为制造与集成环节中不可或缺的质量保障。

此外,皖仪科技通过切入AI(人工智能)服务器液冷气密检测领域,打造适配液冷整机的全套检测解决方案,抢抓算力基础设施建设带来的市场机遇。同时,通过布局半导体工厂气态分子污染物在线监测业务,进入半导体洁净车间监测赛道,实现科学仪器从传统工业检测向高端半导体检测领域延伸。

“业绩表现不仅折射出上市公司的发展成色,也成为观察所处领域发展活力的重要窗口。”前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙对《证券日报》记者表示,皖仪科技今年上半年业绩表现有助于吸引机构调研与资金关注,提升了市场投资信心。

*ST柳化业绩大幅上涨 多措并举拓展盈利空间

■本报记者 桂小笋

8月10日,柳州化工股份有限公司(以下简称“*ST柳化”)召开2026年半年度业绩说明会,围绕最新经营数据、经营规划、现金流与应收账款管控等市场关切话题,公司管理层逐一回应。

财报显示,报告期内,*ST柳化实现营业收入7668.05万元,同比增长12.81%;实现归属于上市公司股东的净利润1418.36万元,同比增长311.98%。业绩上涨的主要原因包括两方面:上半年各项指标基数较小;本期双氧水产品市场价格高于去年同期水平,公司产品毛利率同比增加19.20个百分点,盈利能力有所提高。

双氧水是*ST柳化的核心主业,行业价格周期性波动,是制约其长期稳定盈利的重要外部因素。对此,*ST柳化董事长、总经理陆胜云在回答《证券日报》记者提问时表示:“公司后续将采取降本增效、提高产品盈利能力等措施,以平抑产品价格波动对业绩的影响;继续管好用好现有装置,最大限度地提高公司现有经营水平,加大技术改造工作力度,降本增效,提升公司盈利水平;持续推进高纯双氧水产品、食品级产品市场开拓及客户开发,使公司双氧水产品更趋多元化,提高产品盈利能力。”

需要注意的是,*ST柳化2025年度营业收入及利润指标触及《股票上市规则》的相关规定,即“最近一个会

计年度经审计的利润总额、净利润或者扣除非经常性损益后的净利润孰低者为负值且营业收入低于3亿元,或追溯重述后最近一个会计年度利润总额、净利润或者扣除非经常性损益后的净利润孰低者为负值且营业收入低于3亿元”规定的对股票交易实施退市风险警示的情形,公司股票被实施退市风险警示。

因此,*ST柳化今年如何提高营业收入并扭转净利润亏损的局面,备受投资者关注。“公司管理层将全力拓展市场、严控成本与经营风险,力争实现盈利。”*ST柳化董事会秘书黄吉忠在回答《证券日报》记者提问时表示。

此外,财报中提到,*ST柳化经营活动产生的现金流量净额较去年同期下降69.38%,主要原因包括两个方面:公司为应对激烈的市场竞争,刺激销售,提高了客户的赊销额度,应收账款同比增加;收入结算方式票据化占比同比上升,导致产品销售收到现金减少。

*ST柳化如何保证应收账款的顺利回收和资金安全,也是业绩说明会中投资者关注的重要问题。对此,*ST柳化副总经理、财务总监莫善军在回答《证券日报》记者提问时表示,公司主要通过三方面保障回款安全:事前完善客户信用分级审批,严控客户赊销额度;做好账龄预警,对应收账款进行分类管理,严控逾期账款;加强与客户沟通,掌握客户经营动态,降低应收款项风险。

AI应用产业链公司积极布局垂直领域产品

■本报记者 李万晨曦

截至8月10日收盘,AI(人工智能)应用板块收涨。其中,成都市贝瑞和康基因技术股份有限公司、北京中长生基信息技术股份有限公司等涨停。另外,板块内新开普电子股份有限公司(以下简称“新开普”)、上海润达医疗科技股份有限公司(以下简称“润达医疗”)等多只个股跟涨。

鹿客岛(上海)科技有限公司创始人兼CEO卢克林在接受《证券日报》记者采访时表示,在政策引导、技术迭代、市场需求等因素共同作用下,AI向千行百业深度渗透的进程持续加快。垂直领域AI产品的实用性与商业回报逐渐得到市场验证,产业链上市公司有望持续收获产业发展红利。

多领域持续加码

多重产业利好持续共振,AI应用产业链企业依托深耕垂直领域的场景与资源优势,持续加码智能化布局,多家上市公司已在智能制造、教育、文娱等实体赛道取得商业化落地成效。

在智能制造领域,无锡先导智能装备股份有限公司8月10日在深交所互动易平台称,公司核心AI产品为搭载工业多模态大模型的预测性运维系

统,辅以穹顶智能制造平台、AI视觉检测设备,目前已在新能源相关产线批量落地应用。

在智慧教育领域,新开普相关负责人近日表示,2026年度公司围绕AI教育应用持续推进产品迭代与高校场景落地,积极拓展AI to C及订阅制业务商业化空间。

在创新医疗服务领域,润达医疗相关负责人表示,公司积极推动AI医疗产品在海外市场的商业化拓展,目前已在拉丁美洲、中东地区的一些国家逐步推广落地并交付。公司后续将继续携手更多的合作伙伴共同拓展海外市场,致力于将优质的医疗AI解决方案推向全球。

眺远影响力研究院院长高承远表示,现阶段AI应用产业已从概念培育期迈入价值兑现周期,行业增长逻辑清晰。后续AI解决方案将持续迭代,大范围复制,手握实体应用场景、稳定落地订单、成熟可持续盈利模式的上市公司,将充分把握AI应用的产业红利。

加速融入众多行业

近日,腾讯云发消息称,其Agent Memory 2.0.0大版本已上线,全新升级Team Memory,将长期记忆能力从个人扩展到团队协作场景。

产品的研发、生产和销售,产品可分为基础化工和精细化工两大类。其中,基础化工业务进入“成熟/产生现金流入阶段”,提供稳定现金流与利润底座,抵御行业周期波动;精细化工业务进入“快速成长期”,处于产能建设与市场拓展的关键期,是其未来业绩增长的核心引擎。

从半年报显示的财务细节来看,华尔泰基础化工占营业收入比重为82.14%,精细化工占营业收入比重为17.86%。基础化工的毛利率为9.13%,比上年同期减少2.6%。精细化工毛利率为1.69%,比上年同期增加5.72%。不过,精细化工的营业收入比上年同期减少了5.44%。

华尔泰在半年报中提及,化工产品存在一定的销售区域半径,且行业产能扩张需经历一定的时间周期,因此在产品市场供不应求阶段,企业利润率处于较高水平;而随着行业产能持续扩大、产品技术日趋成熟,产品单吨毛利通常会逐步下滑。对此,公司将通过持续推进工艺改进、降低生产单耗,维持合理的利润空间。同时,具备规模实力的化工企业会充分发挥区域优势与规模优势,以产品多元化为发展路径,持续研发新产品、新工艺,投资建设新产品生产装置,力求成为区域内重要的化工产品供应商,抢占市场先发优势,培育新的利润增长点。

王寅表示,公司部分产品市场价

波动造成相关板块营收和毛利率减少;公司紧盯市场行情,联动下游客户,依托数字化柔性生产稳定产业链原料供应,夯实供货保障能力。同时,抢抓新能源、新材料等新兴领域机遇,挖掘传统产业新用途、拓展高端精细新品,动态调整产销策略,培育业绩新增量。

“公司精细化工产品包括三聚氰胺、甲醛、密胺树脂、吗啉、环己胺和二环己胺、间苯二胺、邻苯二胺、对苯二胺等。其中,三聚氰胺年产3万吨、密胺树脂年产2万吨、吗啉年产1万吨、环己胺和二环己胺年产5万吨、苯二胺(间、邻、对)年产2万吨,公司正全力开拓芳纶新材料、半导体光刻胶、橡胶助剂、医药防腐等下游市场。”王寅称。