

A股首份半年报出炉 516家公司上半年业绩预喜

7月14日晚,A股首份半年报出炉。中盐化工2025年上半年共实现归属于上市公司股东的净利润为5271.55万元,同比下降88.04%。

同日晚间,A股半年度业绩预告披露收官。Wind数据显示,截至7月14日19时,A股共有1013家上市公司对外披露2025年半年度业绩预告,516家预喜,预喜比例为50.94%。从行业角度看,生物医药、化工、半导体、人工智能、稀土、黄金等行业上市公司业绩表现亮眼。

● 本报记者 董添



视觉中国图片

中盐化工率先披露

中盐化工7月14日晚间披露2025年半年报。报告期内,公司共实现营业收入59.98亿元,同比下降5.76%;实现归属于上市公司股东的净利润为5271.55万元,同比下降88.04%。这也是A股首家披露半年报的上市公司。

对于业绩变动的原因,中盐化工称,报告期内,受宏观经济环境及下游行业需求波动影响,公司主要产品面临阶段性价格压力,公司主营纯碱销售价格持续下滑,公司整体毛利空间同比有所收窄。公司将持续深化降本增效与市场结构调整,夯实盈利基础。

中盐化工是一家以盐化工为主的生产企业,主营以纯碱、烧碱、PVC、糊树脂、氯化铵为代表的精细化工产品;以金属钠、氯酸钠、三氯异氰尿酸等为代表的精细化工产品;以水泥、熟料为代表的建材产品。

对于公司未来发展,中盐化工近日披露的投资者关系活动记录表显示,公司盐化工产品种类齐全,具备一定的规模优势。目前金属钠产能世界第一,糊树脂产能全国最大、纯碱产能全国第三,公司已成功进入天然碱领域,未来产业将围绕主业做强做优做大。天然碱具有更低的成本优势,近年来纯碱需求端基本维持稳定,随着低成本天然碱扩张,纯碱行业供给端将会迎来变局,公司对开发天然碱充满信心。

值得一提的是,继中盐化工之后,

神通科技将于7月19日披露半年报,*ST四通、海通发展、聚灿光电、长川科技、*ST聆达等公司预计7月22日披露半年报。

其中,神通科技预计2025年半年度实现归属于母公司所有者的净利润为6300万元到6500万元,同比增加106.89%到113.46%。对于业绩变动的原因,神通科技称,2025年以来,乘用车市场端保持平稳,公司客户订单(如主动式油气分离器、A客户新项目等)持续放量;同时,公司强化内部管理,提升产品质量,持续推进产品结构和市场结构调整,产品综合毛利率得到提升。

半年报业绩预告披露收官

7月14日晚,A股业绩预告披露收官。Wind数据显示,截至7月14日19时,A股共有1013家上市公司对外披露2025年半年度业绩预告,516家预喜,预喜比例为50.94%。其中,略增45家、扭亏145家、续盈4家、预增322家。净利润增幅方面,剔除扭亏影响,450家上市公司预计2025年上半年归属于上市公司股东的净利润同比增幅下限超过10%,299家预计超过50%,140家预计超过100%,32家预计超过500%,华银电力、三和管桩、华宏科技、先达股份、中晟高科、北方稀土等18家上市公司预计2025年上半年归属于上市公司股东的净利润同比增幅下限超过100%。

净利润数值方面,288家上市公

司预计2025年上半年归属于上市公司股东的净利润下限超过1亿元,90家预计超过5亿元,47家预计超过10亿元,中国神华、紫金矿业、工业富联、牧原股份等4家上市公司预计2025年上半年归属于上市公司股东的净利润下限超过100亿元。

多行业大幅预喜

从行业角度看,生物医药、化工、半导体、人工智能、稀土、黄金等行业上市公司业绩表现亮眼。

生物医药方面,兄弟科技、圣诺生物、沃华医药、美诺华、药明康德、甘李药业等公司均预计2025年上半年归属于上市公司股东的净利润同比增幅超过100%。

在半导体行业方面,泰凌微、瑞芯微、芯动联科、芯朋微等公司均预计2025年上半年归属于上市公司股东的净利润同比增幅超100%。

有色金属行业方面,以稀土、黄金为代表的部分行业上市公司业绩表现不俗。

中国稀土7月14日晚间披露的2025年半年度业绩预告显示,公司预计2025年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为1.36亿元至1.76亿元,上年同期为亏损2.44亿元。报告期内稀土市场行情整体上涨,公司强化市场研判,有效把握稀土产品价格回升契机,调整营销策略,实现销售同比增长;公司推动生产工艺和生产过程优化升级,持续提质增效。同时,公司根据会计准则要求对部分计提的存货

跌价准备进行冲回,对利润产生正向影响。

受黄金价格上行影响,黄金行业上市公司业绩普遍表现不俗。包括西部黄金、湖南黄金、山东黄金、中金黄金在内的多家上市公司业绩出现较为明显的增长。

山东黄金7月14日晚间公告,经初步测算,公司预计2025年上半年实现归属于母公司所有者的净利润为25.5亿元至30.5亿元,同比增加84.3%到120.5%。2025年上半年,公司统筹优化生产布局,强化核心技术攻关,提升精细化管理水平,在科学匹配项目建设的同时,显著提升运营效能,实现生产效率与资源利用率、项目建设速度的协同提升,同时叠加黄金价格上行因素,公司利润同比涨幅较大,持续巩固了向上向好向优发展态势。

此外,受益于民航出行需求改善,包括深圳机场、华夏航空、白云机场在内的多家上市公司预计2025年上半年业绩实现翻倍式增长。

华夏航空7月14日晚间披露的2025年半年度业绩预告显示,公司预计2025年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为2.2亿元至2.9亿元,同比增长741.26%至1008.93%。受益于民航出行需求的持续改善,公司积极推动航班量增长,提升机队利用率,经营质量持续改善;同时,公司高度关注出行需求的变化,抓住支线旅游、淡季出行等市场机会,优化航线网络结构,满足更多旅客的出行需求,从而持续提升客座率。

吉林敖东董事长李秀林:

“医药+金融+大健康”多轮驱动 打造医药产业价值标杆

● 本报记者 宋维东

吉林敖东董事长李秀林日前在接受中国证券报记者专访时表示,从最初的国营鹿场起步,历经制药厂的初创、股份制改革的蜕变,到资本市场的洗礼,吉林敖东建立了完善的现代企业制度,市场化导向深入人心,主营业务取得长足发展,金融业务板块表现可圈可点,“医药+金融+大健康”多轮驱动战略得到有效贯彻落实。未来,公司将继续在多轮驱动战略指引下,充分发挥资源优势、技术研发优势、市场拓展优势,打造更具竞争力的产品矩阵;同时,深化产融结合,推动金融资本反哺实体经济、产业生态赋能价值增长,打造医药产业价值标杆企业。

立足吉林花开全国

夏日的吉林省敦化市,山水相映,景色宜人。这个位于吉林省东部的重点工业重镇,经过多年发展建立了完备的产业体系。近年来,敦化以医药产业为核心,矿产开发、机械制造、木制品制造、食品制造“多点支撑”,形成了“多业并举”的现代产业体系。

依托长白山这座天然的“自然宝库”,敦化医药产业发达。就地取材的原料优势,让敦化医药产业名声在外。提到敦化,就不得不提吉林敖东。这不仅仅因为吉林敖东是敦化的“金字招牌”,还有它与敦化紧密的城企融合关系,互促共融。走在敦化,路有敖东大街,桥有敖东大桥。可以说,敦化的自然与人文资源助力了吉林敖东的崛起,吉林敖东的发展促进了敦化的繁荣。

从最初的国营延边敦化鹿场起步,到20世纪80年代敖东制药厂的建立;从1993年改制成立延边敖东药业(集团)股份有限公司到1996年在深交所挂牌上市,再到1998年更名为吉林敖东药业集团股份有限公司,吉林敖东一路壮大,成为行业知名药企。

“吉林敖东的发展始终未离开过敦化。我们一直坚守在这座县级市,不仅仅因为我们对这里有着深厚感情,更重要的原因是在这里可以充分利用长白山的自然资源,深入开展动植物药材资源开发,这是吉林敖东的独特竞争优势。”李秀林说。

目前,吉林敖东医药和大健康产业板块已涵盖中成药、中药配方颗粒、中药饮片、化学药品等多个领域,并积极拓展保健食品、食品、养殖、种植等相关产业。公司生产批准文号628个,其中中药生产批准文号和化学药品生产批准文号均超300个。

“依托长白山的优质资源,公司建立了人参、鹿茸GAP基地,延伸中药产业链,积极参与中药材品牌示范基地建设,有力保障了公司中药材品质及供应链稳定。”李秀林说,“长白山资源为吉林敖东的发展提供了巨大助力,也拓展了更大的发展空间。”

以人参产业为例,人参是长白山地区得天独厚的特色优势资源。2024年,吉林省发布《关于加快推进全省人参产业高质量发展的实施意见》。该意见明确提出,到2025年,人参产业总产值达到800亿元;到2030年,人参产业总产值力争突破1000亿元,成为全省农业新兴支柱产业。

“我们要抓住政策和市场机遇,不断加大研发投入力度,在人参溯源保护、种子研发、规范化种植、产品深加工和品牌营销上全产业链发力,强化人参产品深加工及高附加值产品开发,推动人参产业链升级与发展,切实将资源优势转化为经济优势。”李秀林说。

“吉林敖东以敦化为大本营,建立了先进的生产基地,夯实了公司发展根基。”李秀林表示,随着企业规模不断扩大,市场影响力持续提升,公司在不断做强敦化主阵地基础上,在经济发达地区进行了一系列投资,来弥补公司地处内陆边境地区的一些弱项。

吉林敖东在大手笔投资广发证券的同时,还投资了第一医药、南京医药、辽宁成大、绿叶制药等企业,并取得了良好的投资收益。“通过投资,公司将业务嵌入到发达地区。这对公司产品在长三角、珠三角等经济发达地区打开销路、拓展更大市场具

有重要意义。”李秀林说,“当前的产业布局,勾勒出了公司发展路径,呈现了公司业务布局范围,真正做到立足吉林、‘花开’全国,全力打造医药全产业链竞争优势。”

打造产品矩阵

安神补脑液、小儿柴桂退热口服液……这些家喻户晓的产品均出自吉林敖东,是公司的代表性产品。

“近年来,公司聚焦医药主业全产业链布局,系统推进中医药传承创新发展,通过深化‘大品种群+多品种群’营销政策,精准培育核心产品,强化渠道管控与资源协同共享。”李秀林说,“依托核心大品种销售势能,公司动态优化品种结构,对重点品种、潜力品种实施精准投入,形成‘过亿单品引领、千万级品种支撑、百万级产品蓄力’的产品梯队。”

在中药领域,吉林敖东中成药覆盖安神补益类、心脑血管系统疾病、呼吸系统疾病、消化系统及代谢疾病、皮肤及免疫系统疾病等多个治疗领域。其中,在安神补脑、心脑血管等中医优势领域,形成了安神补脑液、小儿柴桂退热口服液、血府逐瘀口服液3个核心大品种。

在化药领域,公司产品包括抗肿瘤药物、免疫调节药物、抗感染药物、心血管系统疾病、消化系统及代谢疾病、内分泌及代谢疾病等。吉林敖东新获批品种近年来快速导入终端,成为新的增长动能。目前,公司形成了“成熟品种稳盘+战略新品突破”的化药药板块新格局。

“我们要持续提升研发创新能力,充分发挥产品质量优势,依托品牌资源,深入挖掘核心大品种群、重点品种群、潜力品种群等市场价值,全面提升市场销售能力。”李秀林说,“公司将力争再培育出多个亿元级别的核心单品,加速打造具备十亿元级别市场潜力的战略品种。”

目前,吉林敖东围绕新产品和大品种二次开发稳步推进各研发项目。其中,积极探索并优选中药经典名方、配方颗粒标准,对中药药材资源等进行研究;在癌症、肾病、糖尿病、心脑血管等多个治疗领域开展药物研究。此外,相关子公司正加快推进创新药和仿制药研发。

在“医药+金融+大健康”多轮驱动战略指引下,“大品种群+多品种群”销售政策拉动下,吉林敖东经营业绩保持较快增长态势。吉林敖东7月11日晚披露的业绩预告显示,今年上半年,公司预计实现归母净利润12.36亿元至12.90亿元,同比增长130.00%至140.00%。

推动产融结合

“吉林敖东上市以来,始终本着对投资者负责的态度,积极布局各项业务,战略聚焦医药主业,持续增强主业市场竞争力。”李秀林说,“公司在稳健经营的同时,高度重视股东回报,通过加大分红力度等举措不断增强投资者的信心。”

近年来,吉林敖东在“医药+金融+大健康”多轮驱动战略指引下,在做强做大医药主业的同时,在金融业务板块持续发力,通过优化金融资产配置,深化产融结合,实现金融资本反哺实体经济、产业生态赋能价值增长的良好循环。

吉林敖东重点围绕证券资产及医药产业链相关上市公司股权投资。目前,吉林敖东是广发证券第一大股东、第一医药第二大股东、南京医药第三大股东、辽宁成大第四大股东。

这些年来,吉林敖东不断对广发证券进行增持并获得了显著的投资收益。2024年,吉林敖东对广发证券的投资收益为17.49亿元,同比增长40.69%。此外,吉林敖东对相关医药、生物类上市公司的投资,将助力其与医药、生物产业项目进一步合作,促成产研同步,增强产融协同效应。

“公司还与广发信德合作,参与设立5支基金,所投资项目涉及生物制药、医药研发、医药销售、互联网医疗等领域。公司通过基金间接投资特色鲜明、优势突出、竞争力强的生物产业项目,持续提升产融结合效能,打造更具市场竞争力的医药产业链。”李秀林说。

新大陆董事长王晶:

以未来定义现在 资本与战略共铸数字服务新生态

● 本报记者 罗京

在数字化浪潮奔涌向前、全球经济格局深度重构的当下,企业如何借资本之力突破发展瓶颈,以战略前瞻锚定未来赛道?总部位于福建福州的新大陆,从POS机制造起步,在资本市场赋能与数字化、国际化、生态化的战略引领下,历经多年转型蜕变,成长为兼具智能终端、大数据处理及数据场景运营能力的数字化服务商。

新大陆董事长王晶在接受中国证券报记者采访时表示,公司将构建更加完善全面的数字化生态体系和全场景解决方案,同时加大前瞻性的技术研发投入,利用人工智能算法、边缘计算等先进技术,推进数字技术在场景和产品中的创新与应用,为数字中国建设贡献更多创新力量。

资本赋能企业发展

创立于1994年的新大陆,从POS机制造起步,凭借对支付场景的深刻洞察,逐步成长为集智能终端、大数据处理能力、数据场景运营能力为一体的数字化服务商。

“这一过程中,资本市场发挥着不可替代的作用。”王晶向记者表示,自2000年公司登陆深市主板以来,在资本市场的助推下,公司打破了早期依赖原始积累与银行信贷的局限,得以将融资资金大规模投入科技创新。

2015-2019年,新大陆通过非公开发行股份及股权激励等资本市场工具,

逐步从硬件设备供应商向场景服务及数据运营商转型。从2015年开始,公司连续6年业绩快速增长,营收和利润的年复合增长率在30%以上。

规范化治理是上市赋予新大陆的又一重价值。“上市后公司由非公众公司转变为公众公司,接受社会监督,企业建立了现代治理体系,从股权结构到决策流程全面标准化。”王晶向记者表示,这种规范化不仅提升了企业抗风险能力,更赢得了合作伙伴与客户的信任,为后续拓展大型项目与国际业务奠定了基础。

品牌影响力的跃升同样不可忽视。借助相关资本工具,新大陆快速发展成为全国头部的线下商户运营服务商,累计服务超千万的线下中小微企业,助力我国线下经济的数字化转型,支付业务遍布全球120多个国家和地区。

出海抢占市场先机

2024年,新大陆境外营收达2674亿元,创历史新高,营收规模较2021年接近翻倍,占比从18.43%跃升至34.52%。

这一突破性增长,根植于公司2014-2015年的关键战略升级。当时,新大陆虽稳居国内支付终端龙头,但王晶敏锐洞察到,“码支付”等新技术即将对行业产生颠覆性影响,以及海外市场空间之广阔。在其推动下,公司果断锚定“数字化、国际化、生态化”三大战略方向。

“战略确立之初,内部阻力巨大,”王晶坦言,“习惯了国内市场红利的团队视出海为冒险。但国际空间广阔,客

户更重品质与服务,中国产品的高性价比优势显著。从支付运营市场看,境外收单费率要远高于国内。”

近些年,伴随战略聚焦,新大陆以数字人民币、可信数字身份为核心赛道,参与到数字中国建设。“公司是数字人民币产业联盟的发起单位以及理事长单位,我本人也是数字人民币产业联盟的理事长。”王晶表示,公司作为唯一总行级数字人民币受理系统软件服务商,在数字人民币的早期试点阶段就已深度参与。截至2024年12月末,公司累计为近1.5万家收单商户开通数字人民币服务。

新大陆积极投身于数字人民币跨境业务,具体分为“走出去、引进来、转起来”三方面:走出去方面,公司助力某国有银行新加坡分行完成数字人民币跨境收单系统升级;引进来方面,深度赋能某国有银行的内地与香港数字人民币跨境业务建设;转起来方面,公司探索通过多边央行数字货币桥接入数字人民币,实现降本增效。

卡位可信数字身份赛道

随着公安部、国家互联网信息办公室等六部门联合发布的《国家网络身份认证公共服务管理办法》于7月15日起正式实施,我国可信数字身份战略迎来实质性推进阶段。

王晶认为,数字公民是物理世界公民在数字空间的映射,其核心是可信数字身份,这不仅是个体线上活动的通行证,更是构建数字社会的基石。

“可信数字身份的意义贯穿社会治理全链条。”王晶表示,从公共服务角度,它能实现“一次认证、全网通行”,解决政务服务中“证明我是我”的繁琐流程;从经济角度,它为数字人民币等创新应用提供身份基础,推动跨境支付、供应链金融等场景的效率提升;从社会治理角度,它构建起线上行为与线下责任的对应关系,为网络空间法治化提供支撑。

2021年6月,新大陆全资子公司福建新大陆自动识别技术有限公司入围核心可信数字身份二维码模组供应商名单。此外,基于公司核心二维码解码技术以及产品能力,公司成功入围“数字哨兵”产品首批供应商。

王晶表示,公司积极利用行业及技术优势,为各个城市实现快速的、全场景的“一码通行”提供解决方案,当前已在机场、车站、景区、酒店、学校、园区、展会、政府政务等场景中进行试点。

站在战略高度看,新大陆在数字身份领域的布局,本质是对未来数字经济基础设施的卡位。正如王晶所言:“数字世界的核心是‘人’的数字化,缺少了数字公民,数字孪生就无从谈起。”

从上市初期的资本赋能,到国际化战略的前瞻布局,再到数字时代的主动作为,新大陆的发展轨迹始终印证着一个逻辑,企业的价值不仅在于当下的业绩,更在于对时代趋势的预判与把握。“在数字化与全球化的浪潮中,唯有以战略思维引领行动,才能在未来的竞争中占据制高点,为数字中国建设贡献更多创新力量。”王晶说。