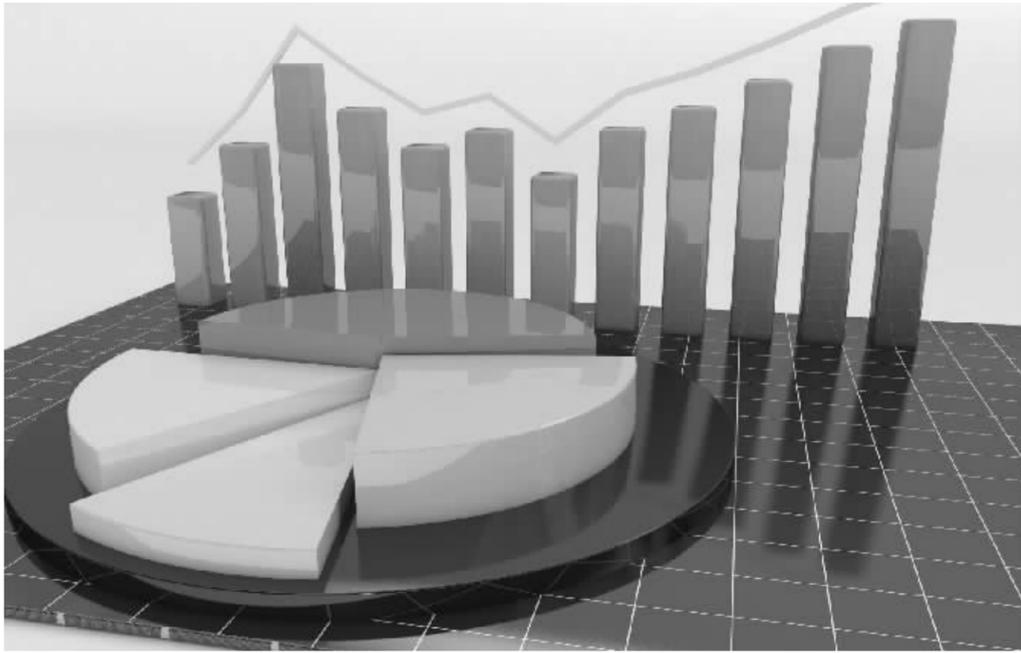


A股百份年报出炉： 超七成盈利 龙头领跑显韧性

Wind数据显示,截至3月16日20时,A股共有100家上市公司对外披露2025年年报,超七成公司实现业绩同比增长。其中,不少行业龙头上市公司业绩表现不俗。从分红角度看,76家上市公司拟进行现金分红。其中,61家上市公司每10股分红金额超过1元(含税)。

● 本报记者 董添



视觉中国图片

上述已发布2025年年报的100家上市公司中,71家实现营业收入同比增长,73家实现归属于上市公司股东的净利润同比增长。

截至目前,包括宁德时代、中兴通讯、宝丰能源、寒武纪、工业富联在内的多家行业龙头对外披露2025年年报,从

从分红角度看,76家上市公司拟进行现金分红。其中,61家上市公司每10股分红金额超过1元(含税)。不少头部上市公司分红力度较大。

进一步梳理发现,宁德时代、同花

值得一提的是,不少上市公司发布年报后,获得机构密集调研,机构普遍对上市公司2025年第四季度业绩表现、业绩增长持续性、未来的销售策略、海外业务情况等内容较为关注。

对于2025年四季度以来的业绩表现,宁德时代在最新披露的投资者关系活动记录表中表示,2025年四季度以

年报表现看,这些行业头部公司业绩表现普遍不俗。

宁德时代2025年共实现营业收入约4237.02亿元,同比增长17.04%;实现归属于上市公司股东的净利润约722.01亿元,同比增长42.28%。宁德时代在2025年年报中提到,报告期内,公司实

顺、深南电路、胜宏科技、亚翔集成等公司每10股派发现金金额居前。

中兴通讯2025年共实现营业收入约1339亿元,同比增长10.4%;实现归属于上市公司股东的净利润约56.2亿元,

来,尽管面临碳酸锂价格上行的外部环境,但得益于产品价格联动机制、前瞻性供应链布局以及提升长协等多措并举,公司供应链的安全边际与韧性得到显著增强,整体盈利能力依然保持稳健,相比受多重因素影响且波动较大的单位毛利,单位净利更能客观反映公司的综合经营质量。

现动力电池销量541GWh,同比增长41.85%,全球市占率创下历史新高。报告期内,公司实现储能电池销量121GWh,同比增长29.13%,持续构建储能系统解决方案和服务能力。

工业富联2025年共实现营业收入约9028.87亿元,同比增长48.22%;实

同比下降33.32%。公司拟向全体股东每10股派发现金红利4.11元(含税),合计派现约19.66亿元。

一些上市公司报告期内还涉及送转。寒武纪2025年年报显示,报告期内,

对于业绩增长的核心引擎,君实生物在最新披露的投资者关系活动记录表中表示,2025年,公司整体经营态势持续向好,营业收入实现连年稳步进阶,全年营收达24.98亿元,同比增长28%,其中药品销售收入23.01亿元,同比大幅增长40.32%,成为驱动业绩增长的核心引擎。核心产品特瑞普利单抗表现尤为突

出,国内市场销售收入突破20.68亿元,同比增长近38%。海外市场销售收入也实现快速放量,特瑞普利单抗成为公司持续造血的核心支柱。整体上,随着获批产品增加,医保覆盖带动可及性提升,产品矩阵日趋丰富,叠加全球市场商业化拓展,公司的商业化竞争力持续提升,自身造血能力稳步增强。

公司共实现营业收入64.97亿元,同比增长45.321%;实现归母净利润20.59亿元,同比扭亏为盈。公司拟向全体股东每10股派发现金红利15元(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增4.9股。

出,国内市场销售收入突破20.68亿元,同比增长近38%。海外市场销售收入也实现快速放量,特瑞普利单抗成为公司持续造血的核心支柱。整体上,随着获批产品增加,医保覆盖带动可及性提升,产品矩阵日趋丰富,叠加全球市场商业化拓展,公司的商业化竞争力持续提升,自身造血能力稳步增强。

新势力车企盈利破局 多元布局AI业务谋增长

● 本报记者 李媛媛

截至3月16日,理想汽车、零跑汽车、蔚来已披露2025年全年业绩。从业绩表现来看,理想汽车作为造车新势力车企中首个盈利企业,已连续三年实现盈利,零跑汽车首次实现年度盈利,蔚来在2025年第四季度实现首季度盈利。

经过十余年的发展,造车新势力正逐步从“能否活下去”的生存挑战,迈向“能否活得更好”的竞争新阶段。在巩固汽车主业的同时,正加速布局AI眼镜、人形机器人等具身智能新兴领域,从单一车企向智能科技企业转变。

迎来阶段性盈利

新势力车企理想汽车、零跑汽车、蔚来在2025年均取得不错的业绩表现。其中,一个明确的信号为新势力车企迈入阶段性盈利通道。

3月16日晚,零跑汽车发布2025年财报显示,2025年,零跑汽车交付新车约59.66万辆,连续两年实现交付量翻倍增长,位居中国新势力品牌销量榜首;实现净利润5.4亿元,首次实现全年度盈利,成为中国造车新势力中第二家实现年度盈利的企业;实现收入647.3亿元,同比增长101.3%。

理想汽车2025年财报显示,实现总收入为1123亿元,仍维持千亿元营收规模,但同比下滑22.3%;净利润为11.39亿元,同比下滑85.8%;毛利率为18.7%。对于业绩的下滑,理想汽车表示,主要由产品周期切换和行业竞争加剧带来的短期挑战。2025年理想汽车交付量为40.63万辆,同比有所下滑。

蔚来财报显示,2025年实现总收入

874.88亿元,同比增长33.1%;毛利率为13.6%,同比提升3.7个百分点。净亏损收窄至149.43亿元。值得一提的是,2025年第四季度,蔚来实现了首季度盈利,净利润约2.83亿元;而上年同期亏损为71.1亿元。

对于2025年第四季度业绩扭亏为盈,蔚来董事长李斌表示,在销量提升的同时,公司经营质量也在持续提升,2025年蔚来交付量为32.6万辆,同比增长46.9%。

小鹏汽车董事长何小鹏2025年在多个场合表示,小鹏汽车有望在2025年第四季度实现盈利。

北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪对中国证券报记者表示:“目前,理想汽车、零跑汽车、蔚来三家均已实现阶段性的盈利,意味着其已经在激烈市场竞争中成功存活下来,足以表明其战略、技术路径选择是正确的。”

“三家新势力车企实现阶段性盈利,意味着逐步取得了各自的生存空间,真正有机会成长为新能源赛道的长期玩家。”野村中国汽车与零部件、科技行业分析师应重熙在接受中国证券报记者采访时表示。

持续盈利信心不减

2026年开始,新能源汽车购置税减半征收政策正式实施。受访专家表示,这意味着新能源汽车已经从“政策驱动”全面转向了“市场驱动”阶段。

新势力车企如何能保持长期稳定的盈利能力是接下来必须要面对的问题。

在纪雪洪看来,无论是定位高端的蔚来与理想汽车,还是深耕中端市场的零跑汽车与小鹏汽车,它们之所以能在

激烈的竞争中站稳脚跟,核心在于清晰的市场定位、精准的人才集聚、扎实的技术研发以及持续的创新力。尤其在技术创新方面,上述四家企业一直领先于同期众多竞争对手,甚至超越了不少传统车企。

应重熙认为,新势力车企需要继续提升产品能力和品牌塑造,并且抓住机遇加快海外市场布局,打开更大的增长空间。

在实现阶段性盈利后,上述新势力车企对于2026年盈利充满信心。

零跑汽车董事长朱江明表示,2025年零跑汽车交付约59.66万辆,2026年零跑汽车定下100万辆的交付目标。零跑汽车副总裁李腾飞在业绩会上透露,整体原材料价格的上涨,至少从今年上半年来看,不会对公司毛利率产生影响,今年公司净利润指引为50亿元。

李斌表示,2025年四季度实现盈利,为公司长期可持续发展,奠定了一个坚实的基础,标志着蔚来进入以高质量增长为核心的第三发展阶段,目标2026年实现全年盈利。

在理想汽车董事长李想看来,今年售价20万元以上的中高端新能源汽车的新车数量预计等同于过去三年之和,综合考量,预计理想汽车2026年交付量同比增长20%,约为48.8万辆。

加快具身智能创新领域的布局

我国新能源汽车渗透率接近50%,同时伴随规模基数的扩大,市场高速增长态势开始逐步放缓,新能源汽车市场竞争愈发激烈。

在此背景下,新势力车企纷纷寻求第二增长曲线,加大对具身智能等AI相关业务的布局。

从装屋顶到融场景 “光伏+”重塑价值开启转型新赛道

● 本报记者 刘杨

开年以来,光伏行业竞争逻辑悄然生变。为构建差异化竞争优势,多家企业纷纷转向场景创新与跨界融合,推出综合解决方案。《分布式光伏发电开发建设管理办法》明确提出,国家能源局将推动分布式光伏在建筑、交通、工业等领域多场景融合应用。业内认为,以应用场景为导向的“光伏+”模式,正为行业发展开拓全新增长空间。

场景化突破 安全与功能成核心竞争力

2025年光伏行业深度调整、盈利承压,分布式业务却逆势成为隆基绿能稳定的利润支柱。隆基绿能分布式业务中国区总裁牛燕燕在接受中国证券报记者采访时表示,这背后是公司立足应用场景、精准解决客户核心痛点的产品战略。

记者在2026第二十一届中国国际光伏储能大会现场调研时获悉,隆基绿能在本届展会上推出基于BC2.0技术的Hi-M6 X10特种防火组件,凭借安全性能与场景化创新能力,成为展会焦点。在隆基绿能的展台内,一段光伏组件直面760摄氏度火焰直喷的演示视频吸引了众多观众驻足。据现场工作人员介绍,这是行业首次公开展示不通过加厚玻璃实现的“Class A级”防火组件。

“通过技术创新我们从根源上解决了直流拉弧问题,具备防火、防蔓延的核心优势,可抵御1000摄氏度高温冲击长达90分钟,在极端工况下仍能保障系统安全运行。”牛燕燕向记者解释道,当前行业多数组件仅能满足最低的Class C级防火标准,难以适配高端安全需求。“从场景出发,精准满足客户未被满足的需求,是光伏行业突破‘内卷’的关键路径之一。”

牛燕燕认为,光伏行业正从“规模竞争”“价格竞争”转向“技术竞争”的高质量发展新阶段,构建差异化竞争优势是企业穿越周期的核心底气。除防火组件外,隆基绿能还展示了轻质积灰、耐盐雾耐湿热等多元系列组件,应用场景已延伸至工业、农业、水务等多个领域。“2025年我们卖得最多的是轻质组件和农业组件,前者让荷载不足的屋顶有了安装可能,后者配合柔性支架,拓宽了水厂、污水处理厂等新市场。”牛燕燕透露。

全场景渗透 从屋顶走向多元空间

随着优质屋顶资源日趋稀缺,光伏企业加速向多元场景渗透,“光伏+”应用边界持续拓展。《分布式光伏发电开发建设管理办法》提出,国家能源局将统筹考虑分布式光伏发电发展需要,推动分布式光伏在建筑、交通、工业等领域多场景融合开发应用。

“机场跑道及周边空域对光线反射有着近乎‘零容忍’的要求,我们的技术团队针对这一需求专为机场场景打造了防眩光光伏组件。”天合光能有关负责人在接受记者采访时表示,近日上海浦东国际机场一、三跑道北侧二期分布式光伏发电项目已顺利完成调试验收,实现“防眩光不牺牲发电”的行业突破。

数据显示,该项目装机规模23.92兆瓦,预计年均发电量约2458万度,年节约用电成本超740万元,减少碳排放约1.32万吨。据上述负责人介绍,目前,在工商业场景中,天合光能防眩光组件不仅应用在浦东机场,在高速公路服务区等对光线敏感的场所均已实现稳定运行。

家庭场景中,阳台光伏成为业内关注的热点。协鑫集成推出GCL-EP系列阳台光伏解决方案,主打“零门槛安装”,用户可在阳台、平屋顶自行组装,实现“开箱即装”。该方案采用60伏以下低压设计与智能防逆流技术,从源头保障用电安全。

水电水利规划设计总院总规划师张益国表示,农光、林光、渔光互补等复合模式全面推进,光伏+5G基站、大数据中心、交通设施等场景持续突破,多场景综合开发将推动光伏跨界融合发展。

零碳园区加速 从设备商到系统服务商

分布式光伏全场景渗透与零碳园区建设形成供需共振,倒逼光伏企业从设备制造商向“懂能源、懂调度、懂场景”的系统服务商转型。

山东泰莱综合能源服务有限公司总经理林超指出,各地零碳园区标准不一,需“精耕细作”;光伏、储能、节能改造等投资拆解复杂,对资源整合能力要求很高。

西安工程大学产业发展和投资研究中心主任王铁山认为,零碳园区对光伏的要求远超“发电”,市场上涌现的场景化产品正是对“可离网运行”“绿电直连”“多能协同”的技术回应,园区痛点正推动企业转型。

牛燕燕对记者表示,未来,隆基绿能将持续深耕场景化创新,聚焦不同场景个性化需求,强化差异化竞争壁垒。业内人士认为,随着“光伏+建筑”“光伏+交通”“光伏+工业”等模式涌现,行业正从“拼规模”的同质化竞争,走向“拼颗粒度”的价值竞争,场景化精耕细作将重新定义市场边界。



视觉中国图片