

中国石油拟中期分红合计派现超400亿元

■本报记者 向炎涛

8月26日，中国石油天然气股份有限公司（以下简称“中国石油”）披露2025年半年度报告。按照国际财务报告准则，中国石油上半年实现营业收入1.5万亿元（人民币，下同），归属于母公司股东的净利润840.1亿元。为积极回报股东，公司拟进行半年度利润分配，拟向全体股东每股派发现金红利0.22元（含税），合计拟派发现金红利人民币402.65亿元（含税），其中A股现金红利人民币356.23亿元（含税）。2025年上半年，国际油价均价同比下降，布伦特原油现货平均价格为71.87美元/桶，同比下跌14.5%。中国

石油积极主动应对市场形势变化，油气当量产量稳中有增，炼化转型升级深入推进，国内成品油、天然气、化工产品销量保持增长，新能源新材料新业务快速发展，经营业绩好于预期。当前，中国石油正加快传统产业转型升级，提升油气主营业务核心竞争力；积极培育新兴产业，打造“第二增长曲线”；超前布局未来产业，构建“第三增长曲线”。中国石油不断完善新能源业务布局，加快推进塔里木上库光伏、青海格尔木风电、吉林昂格风电等重点项目建设。上半年，公司风光发电量同比增长70.0%；全产业链协同推进CCUS（二氧化碳捕集、利用与封存）业务，注入二氧

化碳130.5万吨。与此同时，公司坚持高端、绿色、智能方向，持续推动炼化结构调整和转型升级；加大新产品新材料研发力度，增产增销高端高附加值炼油化工产品，乙烯产量、化工产品销量等指标创历史同期最好水平，保税船用燃料油、石蜡等产品市场份额保持领先。上半年，公司加工原油6.9亿桶，生产成品油5957.2万吨，化工产品商品量1997.1万吨，同比增长4.9%，生产新材料166.5万吨，同比增长54.9%，连续三年保持50%以上高速增长。中国石油还积极拓展非油业务，优化布局LNG终端加注和充换电业务。上半年，LNG加注量、充换电量大幅提

升；车用LNG销量同比增长58.9%，充换电量同比增长213%，非油业务利润同比增长5.5%。当前，中国石油正大力实施“数智石油”战略举措，推进数智技术与能源产业深度融合，产业数智化与数智产业化协同发展，实现全产业链效率效能持续提升。值得一提的是，中国石油还公告，公司全资子公司中石油太湖（北京）投资有限公司拟新设三家控股合资公司，合计出资400.16亿元收购中国石油天然气集团有限公司下属三家储气库公司100%股权，以持有相关储气库资产。本次交易完成后，三家储气库公司将纳入公司合并报表范围。

北方稀土上半年净利润同比增长超1951%

■本报记者 马宇薇

8月26日晚间，中国北方稀土（集团）高科技股份有限公司（以下简称“北方稀土”）发布2025年半年度报告。今年上半年，公司实现营业收入188.66亿元，同比增长45.24%；实现归属于上市公司股东的净利润9.31亿元，同比增长1951.52%。对于业绩变动原因，北方稀土在半年报中透露，公司在生产经营管理各方面协同发力，加强市场研判预判，加快重点项目建设，为公司半年度经营业绩实现同比大幅增长奠定坚实基础。今年上半年，北方稀土稀土冶炼分离产品产量同比增长，稀土金属产品产量同比增长28.10%，稀土功能材料产量同比增长16.65%，上述产品产量均创同期历史新高。北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长邢星对《证券日报》记者表示：“新能源、风电、低空经济等领域带动稀土需求持续攀升。叠加消费电子复苏及工业电机常态需求，稀土行业形成多层次支撑，传统与新兴领域结合推动需求结构优化扩张。”报告期内，北方稀土新一代稀土绿色采选冶炼稀土绿色冶炼升级改造

项目一期进入产线联动调试收尾阶段，二期开工建设。研发创新方面，公司上半年研发费用为1.53亿元，同比增长64.26%。为提高稀土产品附加值，北方稀土充分发挥稀土资源优势，通过并购重组、独资设立、合资组建等方式发展磁性材料、抛光材料、储氢材料等稀土功能材料产业，形成“磁性材料—稀土永磁电机”的稀土终端应用布局。从需求端来看，汽车、3C电子、节能家电等行业产品换代、产业升级、智能制造、轨道交通、航空航天等战略性新兴产业加速成长，叠加人形机器人和低空经济持续打开稀土领域新增需求。与此同时，终端应用行业的能源绿色化、用能高效化、装备轻量化、器件小型化需求凸显，推动稀土产业沿着更高质量、更有效率方向发展。有券商分析师对《证券日报》记者表示：“随着《稀土管理条例》正式实施，稀土行业进入高质量、规范化发展新阶段。新能源汽车、节能空调、消费电子等下游领域持续为稀土市场注入增量；而人形机器人商业化步伐加快，有望为稀土行业开辟远期增长新空间。”

“水+饮料”推动农夫山泉业绩再创新高

■本报记者 梁傲男

8月26日晚间，农夫山泉股份有限公司（以下简称“农夫山泉”）发布2025年中期业绩公告。上半年，农夫山泉实现营业收入256.22亿元，同比增长15.6%，净利润76.22亿元，同比增长22.1%。其中，茶饮料板块延续高速增长，包装饮用水业务呈现回暖态势，“水+饮料”双主力板块合力推动公司业绩再创新高。上半年，农夫山泉包装饮用水业务板块实现收益94.4亿元，同比增长10.7%，占总收益36.9%，保持行业领先。



晶捷品牌咨询创始人、战略品牌专家陈晶晶对《证券日报》记者表示，农夫山泉凭借强大的品牌效应，成功实现了品类扩充。以东方树叶为代表的茶饮系列，有效吸引了多元消费群体，降低了公司对单一包装饮用水产品的依赖。同时，跨界类协同带来的供应链整合，将进一步形成规模效应，降低成本、提高效率，为公司的持续增长奠定坚实基础。在消费市场整体回暖、竞争格局日趋激烈的背景下，农夫山泉展现出的增长是其长期战略、创新能力与资源优势叠加的结果。当前，农夫山泉建立了水和饮料的双引擎发展战略，已经形成包装水、茶饮料、果汁、功能饮料等丰富产品矩阵，旗下“农夫山泉”“东方树叶”“茶π”均为畅销单品。

从财务数据到市场反馈可以看出，农夫山泉在原料、工艺、标准上的一贯坚持，形成了产品力的护城河。上半年，除了无糖茶东方树叶外，春季“龙井新茶”的回归，陈皮白茶加入，以及碳酸茶饮“冰茶”的创新，共同构成了茶饮板块高速增长

的内在动力。“饮料低糖健康风潮兴起之初，农夫山泉便积极布局，顺应健康消费需求，成为低糖饮品市场早期的引领者之一。同时，遍布全国的分销网络确保产品能够迅速覆盖各类零售终端，持续提升市场份额和品牌曝光度。随着健康消费理念的不断深化，东方树叶营销贡献逐年增加，成为农夫山泉的重要增长引擎。”陈晶晶表示。广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬对《证券日报》记者称，在饮料赛道，随着农夫山泉等头部品牌逐步完成健康化升级，行业竞争门槛将进一步提高。

今年7月份，国际权威品牌评估机构Brand Finance发布《全球软饮料品牌价值50强》报告，农夫山泉在非酒精饮料榜单中排名第三，仅次于可口可乐和百事可乐，这是中国品牌首次进入榜单前三。值得一提的是，自创立以来，农夫山泉坚持“水源地建厂、水源地灌装”，把水源作为战略基石。经过多年拓展，公司已经布局十五处主要水源地，覆盖高山、森林、冰川等不同生态环境，水质类型丰富，形成了多元且稳定的供给体系。2025年上半年，湖南八大公山、四川龙门山和西藏念青唐古拉山三大新水源地投产，进一步扩大了公司的水源优势。目前农夫山泉在河南、海南、贵州、建德、云南等地的新工厂正在建设中。这些新建产能的释放，将进一步强化水源地战略的落地效果，为茶饮、包装水以及衍生产品提供更稳定的供给支持。业内人士普遍认为，这种“水源地+工厂”的组合，既保障了产品品质的持续稳定，又提升了企业在面对市场波动时的韧性及穿越周

期的能力。长江证券研报显示，农夫山泉巧妙进行差异化产业布局，在纯净水时代下推出天然水，在有糖茶当道时推出无糖茶，前瞻性进行布局。公司积极延伸产业链，上游全国化布局水源地，目前已拥有15个水源地，有效降低公司运输费用；同时，公司积极扶持农户，在云南投资茶叶产业、在江西投资脐橙产业，绑定农户利益，提升原材料品质，稳固公司供应链。

一位不愿具名的消费行业分析师对《证券日报》记者表示，农夫山泉所在的赛道生命周期长，且成长性较好，市场占有率领先。2020年前公司“用水养饮料”，2020年后“用水和无糖茶养其他饮料”，公司基本盘业务增速快于行业。在软饮料赛道，公司卡位好、站位优，各品类盈利能力有望持续提升。

联创光电上半年取得多项科技成果

■本报记者 曹琦

8月26日晚间，江西联创光电科技股份有限公司（以下简称“联创光电”）披露2025年半年度报告。报告期内，公司实现营业收入16.48亿元，同比增长6.51%；归属于上市公司股东的净利润2.63亿元，同比增长15.18%；扣除非经常性损益后的归属于上市公司股东的净利润2.37亿元，同比增长14.01%。联创光电表示，2025年上半年，公司管理层紧扣既定战略目标，有效应对市场复杂变化，着力推进技术创新、产业结构优化与市场拓展，核心竞争力持续增强，进而驱动公司各项业务稳健发展，盈利能力稳步提升。

收入5.96亿元，同比增长17.95%。多项科技成果取得突破

多项业务上半年同比增长

报告期内，联创光电战略稳步推进，产品结构进一步优化升级，激光系列及传统LED芯片板块、背光源及应用产品板块主营业务收入增长较为明显，公司整体业绩呈增长态势。2025年上半年，联创光电激光系列及传统LED芯片板块实现收入1.28亿元，同比大幅增长176.87%。这一业绩的取得，主要得益于联创光电实现了大功率激光器及激光刀系列整机的双重突破，完成了激光刀多型号性能迭代与方案攻坚，软件算法在识别精度和组网技术两方面取得关键突破，筑牢了技术壁垒。

在激光无人领域，联创光电依托国内顶尖科研机构，在泵浦源、激光器核心技术方面具备优势，合作研发的“光子系列”激光反无人机系统，通过智能图像识别算法优化等技术，可实现快速精准拦截。其中，光子II系列产品还能在车载移动状态下“随动对射”对低空飞行器进行精准打击，有效提升了对低空无人机威胁的应对能力。联创光电超导主要业务范围涵盖“高温超导感应加热”“高温超导磁控硅单晶生长”“高温超导可控核聚变”“高温超导电磁弹射”四大应用领域，报告期内，公司不断推动技术优化升级和产品迭代，成功突破全系列高温超导磁体技术。

“在市场拓展方面，公司在保质保量完成订单交付的同时，携激光刀系列激光装备亮相全球最大阿布拉比防务展，加速了全球化布局，行业知名度和影响力显著跃升，带动了相关产品的销售。”联创光电相关负责人表示在接受《证券日报》记者采访时表示。近年来，由于联创光电持续聚焦中大尺寸LED背光源及车载LED背光源的核心技术攻关，以高端化、专业化为导向，全面推进了产品工艺创新与性能升级。

“随着未来可控核聚变技术逐步实现商业化应用，高温超导必然会迎来更为广阔的市场拓展空间，成为推动全球能源变革的关键力量。”福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪表示，“在商业电磁弹射领域，超导电磁弹射系统构建的全电力发射生态与全天候快速响应能力，有望为中国抢占低成本太空数据中心和太空制造工厂提供不可替代的基础设施，从而重塑全球航天竞争格局。”

对于下半年水泥行业走势，上述负责人表示，当前，水泥行业正处于政策与市场共同推动的关键阶段。各地通过错峰生产、产能减量置换、超低排放改造等措施严控新增产能，推动产能优化。需求方面，每年第三季度受季节因素影响需求偏弱，但进入九月份及第四季度传统旺季后，供需关系有望趋于平衡。

上峰水泥“建材+新经济”双轮驱动展现协同效应

■本报记者 刘欢

8月26日，甘肃上峰水泥股份有限公司（以下简称“上峰水泥”）举行2025年半年度投资者交流会，上峰水泥管理层围绕公司业绩表现、成本控制、新业务布局等问题与投资者展开深入交流。今年上半年，上峰水泥实现营业收入22.72亿元，同比略降5.02%；归属于上市公司股东的净利润2.47亿元，同比增长44.53%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润2.82亿元，同比增长33.47%；经营活动产生的现金流量净额4.76亿元，同比增长23.99%。“今年上半年，公司围绕‘增收、降本、控费、增效’推进精细化管理，重点

推动燃料与原料替代、生产系统优化与设备技改，成本竞争力进一步增强。同时，毛利率保持行业较优水平，体现出公司在严峻市场环境下的管控优势。”上峰水泥相关负责人在回答《证券日报》记者提问时表示。

半年报显示，上峰水泥可控管理费用同比下降887.02万元；经营业务综合毛利率31.80%，同比上涨6.38个百分点，继续保持行业较优水平。

近年来，上峰水泥专注做好水泥建材主业的同时，结合内外总体环境形势，逐渐拓展了砂石骨料、水泥窑协同处置环保、智慧物流、光伏储能等相关产业。

具体来看，今年上半年，上峰水泥累计销售砂石骨料519.06万吨，同比增长37.46%；收运各类固废7.85万吨，处置量8.88万吨，实现营业收入5101.92万元；新能源业务方面，公司上半年光伏发电1416.37万度，同比增长92.1%，储能发电127.57万度，同比增长182%，新投运3座重卡超充站，“光、储、充、碳”初步实现系统融合。

从半年报来看，上峰水泥“建材+新经济”的双轮驱动模式已逐步展现出协同效应和增长潜力。

“今年以来，公司稳步推进在新材料、半导体等新兴领域的投资，目前已形成良好的产业链协同。多个项目正处于上市申报及辅导阶段，预计未来将为公司带来可观的投资收益。未来，公司坚持谨慎、聚焦的投资策略，确保新经济股权投资业务与主业协同发展，培育第二增长曲线。”翟辉表示。

东北制药精细化管理显成效：自主检修三年省出千万元

近三年年均自主检修率超97%，累计节约成本超千万元——在医药行业竞争日趋激烈的背景下，东北制药凭借精细化管理赋能的自主检修模式，交出了一份亮眼的降本增效答卷。自2018年混改加入辽宁方大集团以来，东北制药改变设备检修“依赖外委”的传统模式，以精细化管理为抓手，在自主创新检修领域持续突破，实现了成本管控、效率提升与技术自主的多重跨越，为企业高质量发展提供了生动实践样本。

中，技术骨干带头开展攻关，采用高压气流与化学浸泡结合的清洗工艺，成功实现6720节水帽再生利用。从过去无奈更换到如今自主再生，不仅节约采购成本，还通过“师徒”教学模式，培养出专业水帽维护团队，累计节省采购成本12.85万元。

“工作法：一个重点项目由一个党员牵头、一个技术难题由一个小组攻关、一个关键环节由一个党支部负责，确保检修任务高质量完成。能源保障中心党员袁麒盛带领团队，耗时7天完成6000立方米循环水池的自主清理，通过分段作业法大幅提升清理质量与效率；101分厂针对湿法混合制粒机检修，组建技术攻关小组制定精细化方案，不仅提前完成检修任务，还使设备故障率降低60%。”从方案制定到现场执行，每个环节都严格遵循精细标准，既节约检修成本，又保障设备维护到位。”101分厂负责人表示。

自主检修形成的技术标准、操作规范汇编成册，纳入员工培训体系，推动检修能力全员提升。据统计，近三年东北制药年均开展近2000项检修项目，自主开展率超97%，累计节约成本超千万元。“精细化管理不仅带来直接经济效益，更让‘精打细算、精益求精’成为企业发展特质。”公司党委书记王新鹏表示，自主检修实践已成为企业高质量发展的重要支撑，为制造业降本增效提供可借鉴的实践路径。（CIS）

精细施策 推动检修模式革新

东北制药以精细化管理为目标，将检修精细化指标细化到每个岗位与操作环节，构建高效协同的自主检修体系。通过成立技术攻关小组、划分责任区域、设立先锋岗位等举措，凝聚全员创新合力，推动检修模式从粗放向精益转型。在204分厂树脂交换设备维修

精准发力 提升检修效率和质量

东北制药构建“精细化管理+自主检修”工作体系，创新实施“三个