

“三桶油”纷纷大力布局新能源

■本报记者 向炎涛

8月27日晚,中国海洋石油有限公司(以下简称“中国海油”)发布2025年中期业绩。按中国企业会计准则(下同),上半年,公司实现营业收入2076.08亿元,实现归属于母公司股东的净利润695.33亿元。至此,包括中国石油天然气股份有限公司(以下简称“中国石油”),中国石油化工股份有限公司(以下简称“中国石化”)在内的“三桶油”均已交出上半年“成绩单”。

今年上半年,国际原油价格震荡下行,普氏布伦特原油现货均价

为71.7美元/桶,同比下降14.7%。受国际油价下跌影响,“三桶油”利润均略有下滑。中国石油实现归属于母公司股东的净利润839.93亿元,中国石化实现归属于母公司股东的净利润214.83亿元。据此计算,上半年,“三桶油”合计日赚约9.7亿元。

上半年,“三桶油”均持续推进增储上产,油气产量成果丰硕。中国海油净产量达3.85亿桶油当量,同比增长6.1%,国内外产量均超过历史同期最优水平。中国石油油气当量产量9.24亿桶,同比增长2.0%,天然气产量和油气当量产量均创历史同期新高。中国石化实

现油气当量产量2.63亿桶,同比增长2.0%,国内油气当量产量创历史新高。

值得关注的是,当前,在全球能源转型背景下,“三桶油”在发展传统油气主业的同时,均着力布局新能源,并形成了各自特色。

中国石油上半年风光发电量36.9亿千瓦时,比上年同期的21.7亿千瓦时增长70.0%。全产业链协同推进碳捕集、利用及封存(CCUS)业务,上半年捕集、利用二氧化碳130.5万吨,实现驱油30万吨。

中国石化管理层在财报中表示,公司新能源业务将积极获取

风光发电指标,高效组织新能源大基地和重点风光发电项目建设;因地制宜发展气电业务,加快实施储能示范项目,推进地热供暖项目建设。

中国石化则加快加气、充换电网络建设,拓展电能运营生态体系,推进氢能交通业务发展,加快向“油气氢电服”综合能源服务商转型。据了解,目前,中国石化已建成氢燃料电池供氢中心11个、加氢站144座,建成7条“氢走廊”,成为全球运营加氢站最多的企业。

中国石化管理层在业绩说明会上表示,公司将壮大新能源产

业,积极布局氢能、太阳能、风能、地热等业务,加快推动多能互补、融合发展,形成油、气、新能源“三足鼎立”之势。

中国海油坚持油气与新能源融合发展,通过油气生产过程节能、绿电替代、新能源发电等多措并举,公司油气清洁生产取得新成效。在新能源新产业培育方面,上半年,中国海油海上首个CCUS项目在恩平15-1平台投用,开创“以碳驱油、以油固碳”的海洋能源循环利用新模式。中国海油旗下渤海油田规划建成中国北方海上最大CCUS中心,实现二氧化碳产、注、储一体化。

五粮液中报业绩稳健增长

■本报记者 梁傲男

8月27日晚间,宜宾五粮液股份有限公司(以下简称“五粮液”)交出一份稳健的2025年半年度业绩答卷。报告期内,五粮液实现营收527.71亿元,同比增长4.19%;实现归属于上市公司股东的净利润为194.92亿元,同比增长2.28%。

中国酒文化品牌研究院智库专家蔡学飞对《证券日报》记者表示,面对白酒行业深度调整的“深水区”,五粮液稳中求进,坚持品质与文化属性不变,深耕稳固传统市场,积极开拓新增量,凸显其穿越周期的定力与长期信心。

2025年,五粮液按照“营销执行提升年”的总体定位,强化产品动销、渠道优化、服务能力,推动品牌价值和市场份额齐头并进。

4月份,五粮液发布了包括五粮液主品牌、五粮液浓香酒品牌以及五粮液进出口国际版等多款新品,满足不同消费群体的需求。

白酒行业专家、武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青在接受《证券日报》记者采访时表示,五粮液既能在高端市场稳住价格、提升品牌势能,又能在大众市场和新兴场景持续扩张,其稳健财务、渠道改革和年轻化尝试共同构成了未来增长的多维“引擎”。

上半年,五粮液一方面推进营销体制机制改革,组建五粮液酒类销售公司,实施市场片区负责制和五级联动责任制,配强营销高管队伍;另一方面持续深化电商平台合作,积极拓展即时零售运营新模式。

在深化国内市场的同时,五粮液也在加大海外市场的拓展。上半年,五粮液启动“2025年和美全球行”,从日本大阪出发,深入德国、塞舌尔等国家,通过一系列举措,五粮液品牌美誉度和影响力持续提升。

除了渠道变革外,五粮液通过科技研发提升竞争力。报告期内,公司研发费用2.1亿元,同比增长31%。今年上半年的研发费用接近2022年全年水平(2.36亿元),而近3年来,五粮液的研发费用逐年增加,2023年为3.22亿元,2024年为4.05亿元。

五粮液坚持回报股东,现金分红近年来屡创新高。据统计,五粮液自上市以来累计分红达1164亿元,为募集资金的31倍。2024年全年现金分红共计223亿元,分红率达70%,创历史新高。第二大股东五粮液集团公司今年还开展了增持计划,截至7月份,五粮液集团公司已累计增持817万股股份,金额超11亿元,持续传递对五粮液股份公司的发展信心。

A股并购市场持续活跃

■本报记者 丁 蓂

今年上半年,多家A股上市公司完成了相关并购,从而巩固行业地位、增强业绩表现。

今年6月份,瀚蓝环境股份有限公司(以下简称“瀚蓝环境”)大手笔并购粤丰环保电力有限公司(以下简称“粤丰环保”)正式完成。8月27日,瀚蓝环境发布的2025年半年度报告显示,公司实现归属于上市公司股东的净利润为9.67亿元,同比增长8.99%。其中,粤丰环保6月份实现净利润1.17亿元,贡献归属于上市公司股东的净利润约6000万元。今年上半年,瀚蓝环境垃圾焚烧发电项目规模达到97590吨/日(含参投项目),位居国内行业前三、A股上市公司首位。

瀚蓝环境总裁金铎对《证券日报》记者表示,“公司高度重视并购后的融合,这是公司2025年的重要工作之一。瀚蓝环境与粤丰环保将充分发挥并购协同效应,以实现‘1+1>2’。”

针对并购后的融合,瀚蓝环境制定了分阶段的管控模式与权责管理标准,形成平稳过渡期、管理融合期、价值深化期差异化的业务管控方式,既实现集团精准管控,也保证业务活力。公司计划在2025年内基本完成财务、人力资源、供应链、信息化、品牌、合规等职能条线的融合及生产运营有序开展,实现平稳过渡和管理初步融合。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林平在接受《证券日报》记者采访时表示,“并购后,二者的协同发展,让瀚蓝环境进一步巩固了其在国内固废行业的领先地位,综合实力和竞争力得到显著提升。”

“并购后的协同发展至关重要,它是衡量并购成功与否的核心标准。在相关政策支持下,不仅有助于扩大企业规模,更有助于通过资源整合提升行业整体质量和效率。企业精准识别并购双方在业务、技术、市场或管理上的互补点,深度协同是将并购机遇转化为真正竞争优势的关键。”苏商银行特约研究员武泽伟对《证券日报》记者表示。

除了瀚蓝环境之外,还有广东宏大控股集团股份有限公司(以下简称“广东宏大”)、烟台德邦科技股份有限公司(以下简称“德邦科技”)等A股上市公司在今年上半年完成了并购。

今年2月份,广东宏大完成对新疆雪峰科技(集团)股份有限公司(以下简称“雪峰科技”)的并购。并购后,广东宏大的主营业务新增了硝酸铵、尿素、三聚氰胺、硝基复合肥等化工产品的生产及销售,以及为客户提供LNG产品和天然气管输服务。这项并购提升了广东宏大的产能规模并优化布局。广东宏大2025年半年度报告显示,上半年,公司实现营业收入91.50亿元,同比增长63.83%;实现归属于上市公司股东的净利润5.04亿元,同比增长22.05%。报告期内,公司并表雪峰科技营业收入23.35亿元,归属于公司的净利润为3808.23万元。

从事高端电子封装材料研发及产业化的德邦科技,今年上半年完成对苏州泰吉诺新材料科技有限公司(以下简称“泰吉诺”)的并购,进一步拓宽了高端导热界面材料在高算力、先进封装等应用领域的布局。德邦科技2025年半年度报告显示,上半年公司实现营业收入6.90亿元,同比增长49.02%;实现归属于上市公司股东的净利润457.35万元,同比增长35.19%。于今年2月份起并表的泰吉诺,上半年为德邦科技的营业收入增长贡献8.25%。

陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问于晓明在接受《证券日报》记者采访时表示,“并购前审慎评估与并购后协同整合,二者同样重要。只有通过协同整合,才能真正实现战略升级,兑现并购价值。”

折叠屏手机之争持续升级

■本报记者 贾 丽

8月27日,华为技术有限公司(以下简称“华为”)官宣将于9月4日发布新款三折叠屏手机。而三星的采用与华为不同折叠思路的三折叠屏手机也于近日曝光。

根据摩根大通等投行报告,苹果计划在2026年9月份与iPhone 18系列同步推出首款折叠屏手机,可能采用横向折叠方案或三折叠设计。专利文件显示,苹果已研发“Z”字形三折叠技术,配备双铰链和可弯曲玻璃屏幕。

从巨头暗中竞技三折叠手机,到vivo、OPPO、小米等手机品牌在折叠屏手机技术以及生态的持续探索,折叠屏市场正迎来更为激烈的竞争。

这场激烈的终端博弈,正将竞争的战线从消费端延伸至产业链上游。为构筑核心竞争力,产业链上市公司正与终端厂商展开深度合作,围绕转轴、新材料等核心环节展开“护城河”布局,这种态势不仅推动行业竞争进入深水区,更激发了整个行业联合创新的新动能。

厂商角逐形态创新

时隔一年多,华为的新款三折叠屏手机即将问世。据悉,其将带来多项令全球瞩目的技术突破。

巨头纷纷布局的背后,是折叠屏行业的创新焦点正从早期的“双折叠”向更复杂的形态演进。“华为与三星的三折叠屏产品,采取不同折叠形态和思路,代表解决三折叠屏复杂工程问题的两种主流且差异显著的路径,两种技术形态也将

引发市场热议,同时增加折叠屏市场热度。”工业和信息化部信息通信经济专家委员会委员刘兴亮对《证券日报》记者表示。

除了华为、三星等巨头外,更多品牌通过价格下探和功能创新扩大折叠屏手机市场覆盖,例如,荣耀发布的小折叠屏手机以高配置吸引消费者。国产厂商正通过“比价格、比配置、比影像”的策略,使折叠屏逐渐从高端奢侈品向大众消费品转变。

与此同时,折叠屏手机市场已进入技术深水区,竞争维度从单纯硬件比拼转向形态、软件与生态的综合较量。

数据公司IDC的最新报告显示,尽管全球折叠屏手机市场预计在2025年增速放缓,但长期增长前景依然稳固。2025年中国折叠屏手机市场出货量预计达947万台,同比增长3.3%。2025年上半年华为以75%市场份额创下中国折叠屏手机市场历史新高。中研普华产业研究院数据显示,到2025年,全球折叠屏手机市场规模将突破400亿美元,中国以45%的全球份额成为产业核心引擎。

“在这一赛道上,华为已建立起强大的先发优势。三星、苹果的人局将加速带动产业链企业进一步解决折叠屏手机在铰链耐用性、屏幕折痕等方面的核心痛点,推动整个行业的技术标准升级。2026年可能是厂商市场份额竞争的重要节点。”刘兴亮认为。

产业链深度布局

终端市场的激烈竞争,迅速传



导至上游产业链。作为折叠屏手机最核心、技术含量最高的部件,转轴及相关材料供应商成为各大厂商争相拉拢的对象,相关上市公司近期也密集披露了其在折叠屏领域的布局进展。

江苏精研科技股份有限公司在投资者互动平台上披露,公司折叠屏业务主要围绕两大板块展开,分别为动力板块,即折叠屏手机的核心部件转轴;金属制造板块,即转轴组件配套用的金属注射成型零件。公司负责人称,目前来看,北美客户如果发布折叠屏产品,很可能对整个产业起到引导作用。

近日,广东领益智造股份有限公司负责人对投资者表示,公司为

三星Galaxy Z Fold7供应超薄钛合金支撑件等零部件。广东格林精密部件股份有限公司则披露,公司生产的智能手机精密结构件具有重量轻、厚度薄、气密性高等优势,相关精密结构件产品已应用于联想(MOTO)及北美公司的多款折叠屏手机。

谈及下半年市场情况,国泰海通科技资深分析师李轩对《证券日报》记者称,华为下半年有多款折叠屏新机发布,包括三折叠、双折叠手机等,将进一步带动国内折叠屏手机市场的增长。

随着元器件技术在“轻薄化”方面逐渐触及瓶颈,未来硬件领域的创新将更多聚焦于产品形态的

持续迭代。TrendForce集邦咨询分析师表示,折叠屏手机已成为中高阶市场的技术焦点和品牌差异化利器,各大厂商正积极扩展产品线与价格区间,为扩大市场占有率做准备。

当下,折叠屏市场已从少数玩家的“试验田”,演变为手机巨头必争的“主战场”。“折叠屏手机市场已进入相对成熟阶段,用户接受度大幅提升,供应链愈发完善,市场规模增长可期。随着更多厂商在创新形态、零部件、生态的创新,将有望对手机消费市场带来较大的提振作用。”北京达睿管理咨询有限公司创始人马继华对《证券日报》记者表示。

锂行业上市公司上半年业绩分化

■本报记者 舒娅疆

截至8月27日,A股锂行业(申万三级行业)18家上市公司已披露半年报或上半年业绩预告。受行业周期波动影响,8家公司上半年经营整体承压,业绩则呈现分化。其中,盐湖提锂龙头以及“锂业双雄”业绩向好,但也有不少公司业绩差强人意。

数据显示,藏格矿业股份有限公司(以下简称“藏格矿业”)上半年实现归属于上市公司股东的净利润18亿元,同比增长38.8%;江西赣锋锂业集团股份有限公司(以下简称“赣锋锂业”)上半年实现同比减亏;天齐锂业股份有限公司(以下简称“天齐锂业”)则预计净利润

为0万元至1.55亿元,有望扭亏为盈。

在上述龙头公司业绩修复的同时,不少公司却仍未摆脱业绩压力。以盛新锂能集团股份有限公司(以下简称“盛新锂能”)为例,该公司上半年仍亏损8.41亿元,且亏损额同比去年同期进一步扩大。半年报显示,产品价格的持续下跌,对盛新锂能生产经营和业绩产生了较大影响。

受供需错配影响,今年上半年,碳酸锂价格在6万元/吨至8万元/吨区间震荡运行。在锂价周期波动带来的压力之下,成本控制能力的重要性愈发凸显。比如,藏格矿业在半年报中介绍,“成本管控”是其主要的业绩驱动因素

之一;天齐锂业在2025年半年度业绩预告显示,尽管受锂产品市场波动的影响,公司锂产品销售价格较上年同期下降,但得益于公司控股子公司Windfield Holdings Pty Ltd锂矿定价周期缩短,其全资子公司Talisson Lithium Pty Ltd化学级锂精矿定价机制与公司锂化工产品销售定价机制在以前年度存在的时间周期错配的影响已大幅减弱。

科技部国家科技专家库专家周迪对《证券日报》记者表示:“锂行业未来的竞争强度或将不断加强,成本控制能力愈发关键,以盐湖提锂等为代表的低成本技术路线将会为企业带来明显优势。行业整合速度预计将会加快,并促使

企业持续提升核心竞争力,稳固市场地位。”

从未来趋势看,锂价在短期内预计仍将保持震荡走势。根据银河期货发布的研报,预计碳酸锂在明年或仍存小幅度供需不平衡的状况,价格仍有一定压力,同时,未来供需格局还要取决于江西矿山停产的范围和时间,短期矿证难有定论,9月份扰动因素较多,价格深跌也有难度。

近年来,锂行业公司正在通过产业链布局延伸、研发和创新突破等措施来增强自身竞争力。

公开资料显示,赣锋锂业积极拓展位于阿根廷、马里等地的锂资源项目,同时,在固态电池方面已完成上下游一体化布局,今年上半

年,公司的锂电一体化布局取得阶段性成果,上下游业务协同效果明显,电池及储能业务对业绩带来了积极贡献;今年4月份,天齐锂业创新实验研究院竣工,该研究院将聚焦下一代高性能锂电池关键材料研究,同时开展矿产资源综合利用、新型提锂技术及电池回收等领域的科研攻关,与公司总部形成研发产业轴,为技术创新与成果转化提供支撑,此外,公司还在积极推进四川雅江措拉锂矿等项目进展。

努曼陀罗商业战略咨询合伙人霍虹屹对《证券日报》记者表示:“未来锂行业将呈现出三大趋势:资源掌控的‘上游集中化’、产业链协同的‘垂直整合化’以及产品结构向高性能、高附加值化方向演进。”

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示,回购股票用于股权激励能够吸引和留住优秀人才,为公司发展提供人力支持。员工持有公司股份后,会更加关注公司的长期发展,积极为公司创造价值。

8月26日,聚光科技(杭州)股份有限公司发布公告称,公司拟用自有资金和自筹资金,以集中竞价交易方式回购部分公司已在境内发行A股,并在未来适宜

■本报记者 郭霁霞
见习记者 王 楠

今年以来,A股上市公司回购热情不减。东方财富Choice数据显示,截至8月27日记者发稿,年内有197家上市公司回购金额(包含回购预案、计划及已完成事项)均超亿元。其中,28家上市公司回购金额均超5亿元。

在回购热情不减的前提下,部分企业也在通过专项贷款等方式优化资金安排,为后续回购及业务

发展提供保障。努曼陀罗商业战略咨询创始人霍虹屹对《证券日报》记者表示,政策驱动、市场信心修复与制度完善是今年A股市场回购升温的核心驱动力。

今年1月份,中国人民银行与中国证监会联合召开股票回购增持再贷款座谈会。会中提到,主动开展市值管理的上市公司是经营效益较好、管理层对自身业务发展有充分信心的优质企业,股票回购增持贷款有望成为新的业务增长点,下一步将充分发挥客户和网点

优势,持续完善对上市公司和主要股东的综合性金融服务,实现银行与企业共同发展。

霍虹屹表示,今年监管层进一步推动回购新规落地,在降低实施门槛的同时,鼓励企业回购注销,以强化市值管理功能并提升企业价值兑现效率。

例如,8月27日,宏润建设集团股份有限公司发布公告称,公司计划使用自筹资金及回购专项贷款,通过集中竞价方式回购部分在境内已发行的A股,回购股份拟用于