

汽车行业“千亿元营收阵营”扩容

比亚迪前三季度以5662.66亿元营收稳居首位

■本报记者 刘 钊

Wind数据显示,截至目前,申银万国汽车行业分类的315家上市公司2025年三季度已全部披露完毕。今年前三季度,上市车企合计实现营业收入3.23万亿元,同比增长8.19%;合计实现归母净利润1315.59亿元,同比增长3.36%。在整体增长的同时,行业转型进入关键阶段。

“汽车以旧换新政策继续显效,行业综合治理内卷工作取得积极进展,地方车展火热进行,企业新品密集上市,汽车市场整体延续良好态势。”中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会秘书长崔东树对《证券日报》记者表示。

行业分化显著

中国汽车工业协会数据显示,今年前三季度,中国汽车产销累计完成2433.3万辆和2436.3万辆,同比分别增长13.3%和12.9%。新能源汽车继续扮演行业增长引擎的角色,前三季度,新能源汽车产销累计完成1124.3万辆和1122.8万辆,同比分别增长35.2%和34.9%,新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的46.1%。

乘用车市场表现优于商用车。今年前三季度,乘用车产销累计完成2124.1万辆和2124.6万辆,同比分别增长13.9%和13.7%。商用车产销累计完成309.1万辆和311.7万辆,同比分别增长9.4%和7.8%。

从今年前三季度上市车企发布的销量数据来看,行业分化更为显著。比亚迪实现销量326.01万辆,同比增长18.64%;上汽集团实现销量

319.33万辆,同比增长20.53%;长安汽车实现销量206.61万辆,同比增长8.46%;长城汽车实现销量92.34万辆,同比增长8.15%。对比来看,部分车企的销量下滑也尤为明显。其中,广汽集团实现销量118.37万辆,同比下滑11.34%;赛力斯实现销量34.07万辆,同比减少7.79%;江淮汽车实现销量28.17万辆,同比下滑10.66%。

崔东树援引中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会近期发布的数据强调,今年前三季度,汽车行业利润率为4.5%,相对于下游工业企业利润率6%的平均水平,汽车行业仍然偏低。

“未来,随着国家反内卷工作持续推进以及《汽车行业稳增长工作方案(2025—2026年)》的具体措施落地,汽车行业经济效益有望逐步改善。”崔东树表示,期待车市油电同权推动油电同强,未来汽车行业总体形势必能持续稳中向好。

商用车企业业绩复苏

从上市车企发布的三季度数据来看,“千亿元营收阵营”持续扩容且头部优势固化。

今年前三季度,比亚迪以5662.66亿元的营收稳居行业第一,同比增长12.75%。上汽集团以4612.24亿元的营收紧随其后,同比增长9.91%。此外,潍柴动力、长城汽车、华域汽车、长安汽车、赛力斯等公司前三季度营收规模也突破千亿元。

从第三季度的营业收入情况来看,比亚迪单季度实现营业收入1949.85亿元,虽位居榜首,但同比出现下滑。而上汽集团实现营业收入



1668.88亿元,同比增长17.06%。此外,长城汽车、潍柴动力等公司的单季度营业收入也突破500亿元。

上汽集团相关负责人表示,公司通过全力开拓市场,销量实现较快增长;同时全面深化改革,着力提高运营效能,成本费用得到有效控制,并进一步加强了资金管理。长安汽车相关负责人则表示,2025年前三季度,长安汽车直面竞争挑战,采取一系列市场应对行动,生产经营总体保持稳定,随着销售规模的稳健增长、产品结构的不断优化,公司毛利率呈现逐季向好态势。

盈利表现则凸显行业转型阵痛。比亚迪今年前三季度以233.33亿元的归母净利润蝉联“行业盈利王”,但同比下滑7.55%。其中,在第三

季度下滑尤为明显,单季实现净利润78.23亿元,同比下滑32.60%。从第三季度的归母净利润情况来看,赛力斯、长城汽车、江淮汽车、海马汽车等乘用车企业的单季度归母净利润同比均有不同程度的下滑。广汽集团、北汽蓝谷、江淮汽车等老牌车企更是深陷亏损之中。这反映出车企在转型过程中面临挑战。

值得注意的是,福田汽车、中国重汽、中通客车等商用车企业前三季度的归母净利润呈现复苏态势。这一趋势在第三季度尤为突出,第三季度,福田汽车、金龙汽车和一汽解放单季度归母净利润同比增幅分别为1764.21%、1211.04%和525.14%。

汽车零部件企业成为业绩“黑马”。例如,舜宇精工今年前三季度

实现营业收入0.37亿元,同比增长2586.85%。航天科技、菱电电控等多家汽车零部件企业归母净利润同比翻番,印证了汽车电动化、智能化带动零部件赛道高成长的逻辑。

“第三季度,多家车企销量与营业收入同步增长,表明汽车行业正处于快速发展阶段。这主要归功于刺激汽车消费政策的推动。”黄河科技学院客座教授张翔对《证券日报》记者表示,尽管销量和营业收入增长,但多家乘用车企业的盈利却出现下滑,这反映了当前市场因产能过剩而导致的激烈竞争,企业为争夺市场份额而采取的“价格战”策略,压低了利润空间。而商用车企业利润的显著增长,则是由于市场对商用车需求激增。

“反内卷”显效 第三季度光伏产业公司业绩回暖

■本报记者 张晓玉 殷高峰

光伏行业整治“内卷式”竞争的成效已经开始显现。今年第三季度,产业链上下游多家公司的业绩开始逐步修复。

“一些在技术、规模等方面具有优势的光伏企业前三季度业绩开始回暖,不少企业在第三季度甚至开始出现盈利。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示,这种复苏既得益于政策的引导,也离不开企业自身的战略调整和精益管理。

硅料企业业绩明显回暖

“随着光伏行业‘反内卷’的开展,供需错配问题得到一定缓解,相关上市公司业绩也得到改善。其中硅料行业反弹最迅速。”屈放称。

具体来看,硅料龙头新疆大全新能源股份有限公司(以下简称“大全

能源”)发布的三季报显示,今年第三季度,该公司实现营收17.73亿元,同比增长24.75%;归属于上市公司股东的净利润为7347.90万元,上年同期则为-4.29亿元。对于公司第三季度扭亏为盈,大全能源方面解释称,多晶硅市场回暖,量价齐升,收入规模增加,因此归母净利润增加。

双良节能系统股份有限公司(以下简称“双良节能”)在第三季度也实现了盈利,该公司财报显示,其单季度营业收入达16.88亿元,同比减少49.86%;归母净利润为5317.79万元,同比增长164.75%。

受益于多晶硅涨价,通威股份有限公司第三季度亏损额收窄至3.15亿元,对比第二季度高达23.63亿元的亏损,盈利状况得到明显改善。

协鑫科技控股有限公司(以下简称“协鑫科技”)第三季度光伏材料业务录得利润9.6亿元,与去年同期18.1亿元的亏损形成巨大反差。

《证券日报》记者梳理发现,硅料价格上涨与生产成本下降是推动硅料企业第三季度业绩改善的两大核心因素,叠加行业政策引导,头部企业盈利空间正逐步打开。

双良节能在三季报中提到,利润变化主要系公司持续推进精益管理、提质增效、光伏产品成本下降,同时单晶硅价格回暖。

协鑫科技相关负责人对《证券日报》记者表示,未来公司将继续推动颗粒硅产能的优质释放,携手行业企业早日走出低价竞争困局,实现产业良性循环和生态重构。

行业转向“价值竞争”

不仅是上游环节,光伏产业链下游的组件和一体化企业业绩也开始逐步修复。

隆基绿能科技股份有限公司(以下简称“隆基绿能”)10月31日发布的

2025年三季报显示,公司今年前三季度同比减亏47.52%。

对于业绩持续减亏,隆基绿能相关负责人对《证券日报》记者表示,今年前三季度虽然未实现盈利,但通过围绕以客户为中心的价值创造,多措并举管理创新、降本增效,实现了主要产品单位制造成本、期间费用、资产减值损失的较快下降,亏损逐季收窄。

晶澳太阳能科技股份有限公司(以下简称“晶澳科技”)披露的财报显示,继今年二季度毛利率明显改善后,公司毛利率在第三季度得到进一步优化,为-0.88%,延续年内毛利率持续改善的趋势。

晶澳科技相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,公司在积极提高短期降本增效能力的同时,加强聚焦于构筑产业链战略纵深。通过全价值链协同与精益运营,在周期底部实现毛利率持续爬坡与费用率阶梯式下降,实现从规模导向向质量“护城河”的质变。

弘元绿色能源股份有限公司发布的2025年三季报显示,前三季度,该公司实现营业收入56.85亿元,同比增长6.54%;归属于上市公司股东的净利润为2.35亿元,同比扭亏为盈。其中,第三季度公司实现营业收入24.56亿元,同比增长85.50%;归属于上市公司股东的净利润为5.32亿元,同比扭亏为盈。根据公告,其业绩变动主要原因是光伏产品价格较去年同期上升及出货量增加,带动了企业营业收入和盈利能力提升。

营口金辰机械股份有限公司CEO祁海坤在接受《证券日报》记者采访时表示,国家相关部门及行业协会正积极推动行业自律,引导产能有序退出与合理释放,目前已初步显现成效,这种改善是结构性、分层次的:上游硅料企业率先企稳,中下游组件企业通过降本增效实现减亏甚至扭亏。行业整体正在从单纯的“价格战”转向“价值竞争”。

“出海”、小游戏、电竞 头部游戏公司多维谋增长

■本报记者 李豪悦

截至10月31日,根据同花顺iFinD中信行业分类,A股游戏概念板块已有23家公司披露2025年三季报。从营收排行来看,浙江世纪华通集团股份有限公司(以下简称“世纪华通”)、三七互娱网络科技集团股份有限公司(以下简称“三七互娱”)、完美世界股份有限公司(以下简称“完美世界”)前三季度营收分别为272.23亿元、124.61亿元和54.16亿元,位居前三。同时,世纪华通和三七互娱分别以归母净利润43.57亿元、23.45亿元,位居净利润榜单前二。

伽马数据发布的《2025年7—9月中国游戏产业季度报告》(以下简称《报告》)显示,今年第三季度,中国游戏市场实际销售收入880.26亿元,同比下降4.08%,市场压力开始显现。

在此背景下,头部公司多维发力实现业绩增长,为行业提供了参考。

具体来看,营收排在首位的世纪华通今年前三季度营收达272.23亿元,超去年全年水平;净利润43.57亿元,同比增长141.65%。其中,第三季度实现营收100.16亿元。

“世纪华通的成功在于旗下产品的全球化属性。上半年,世纪华通海外收入已经接近90亿元。”上海夏至良时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉向《证券日报》记者表示,“这家公司除‘出海’布局比较早之外,还长期钻研增长的品类。”

排在第二位的三七互娱前三季度营收为124.61亿元;净利润为23.45亿元,同比增长23.57%。第三季度营收为39.75亿元;净利润为9.44亿元,同比增长49.24%。

对于报告期内业绩增长,三七互娱在财报中提到,除了精细化深耕,本年度上线的《时光大爆炸》《英雄没有内》《斗罗大陆:猎魂世界》等多款游戏表现优异,为公司业绩增长提供了重要支撑。

相较于手游市场发展放缓,小游戏市场仍未饱和。中国音像与数字出版协会游戏工委公布的数据显示,2025年上半年,中国小游戏市场实际销售收入为232.76亿元,同比增长40.2%,增速远远大于手游市场的16.55%,预计2025年国内小游戏市场规模将突破600亿元。

杨怀玉表示,小游戏买量成本远低于传统手游,通过平台激励政策也能进一步实现降本增效。目前A股营收前两名的世纪华通和三七互娱都在小游戏上有很大收益,也印证了这个赛道的潜力。

营收排名第三的完美世界今年前三季度实现营业收入54.17亿元,同比增长33%;归母净利润6.66亿元,较上年同期扭亏为盈。其中,该公司第三季度实现营业收入17.26亿元,同比增长31.45%;实现归母净利润1.62亿元。

今年以来,完美世界电竞业务流水延续增长趋势,收入较上年同期增加。此外,完美世界电竞产业的两个核心产品《反恐精英:全球攻势》《DOTA2》都收入稳定。

广州艾媒数据聚信息咨询股份有限公司CEO张毅向《证券日报》记者表示,完美世界在电竞赛道深耕多年,在构建完整电竞生态、与顶尖合作伙伴深度绑定等方面,已经积累了丰富的经验。当前,国内电竞市场在向前发展中也遇到一些新的挑战,探索多元盈利模式将是行业未来的重点。

潍柴动力2025年前三季度业绩再创新高 多元业务协同驱动高质量发展

10月30日晚间,潍柴动力股份有限公司(以下简称“潍柴动力”)正式披露2025年三季度报告。报告显示,公司前三季度实现营业收入1705.7亿元,同比增长5.3%;归母净利润88.8亿元,同比增长5.7%。值得一提的是,第三季度单季实现营业收入574.2亿元,同比增长16.1%,归母净利润32.3亿元,同比增长29.5%,两项核心指标均创下历史同期新高,展现出公司在复杂经济环境下的强劲韧性与增长潜力。

潍柴动力表示,2025年前三季度公司在巩固传统优势业务的基础上,着力推进战略新兴业务突破。通过业务结构持续优化升级,公司盈利质量稳步提升,形成多元业务协同发展的良好格局。

动力系统基本盘稳固 燃气重卡市场显著回暖

2025年前三季度,我国重卡市场持续呈现良好的回升势头。中国汽车工业协会数据显示,2025年前三季度重卡累计销售82.3万辆,同比增长20.5%。其中,天然气重卡在“以旧换新”政策与油气价差逐步修复下,需求逐步回暖。

据第一商用车网统计,2025年国内天然气重卡三季度同比增长37%,环比增长22%。其中,9月份单月销量同比增长接近1.5倍,显示出市场正在加速恢复。

作为潍柴动力发展的“基本盘”,动力系统业务在全方位技术布局的支撑下,结构转

型成效显著,公司持续推进产品技术迭代升级,市场认可度不断提升。

数据显示,今年前三季度潍柴动力累计销售发动机53.6万台,其中重卡发动机销量达18.8万台,分燃料类型来看,柴油重卡发动机约11.7万台,天然气重卡发动机约7.1万台。值得注意的是,公司在第三季度共实现重卡发动机销量6.3万台,环比增长超60%。天然气发动机增速更为亮眼,销量2.9万台,环比增长约2倍,远超行业增长速度,充分体现出公司在天然气动力领域的领先竞争力。

国泰海通证券认为,在大规模设备更新政策的推动下,天然气重卡作为使用成本较低的设备,其渗透率有望进一步提升。潍柴动力作为核心动力供应商,将充分受益于这一行业趋势。

大缸径发动机成新增长极 国产替代与出口双轮驱动

在高端动力领域,大缸径发动机业务成为推动公司业绩增长的重要引擎。今年前三季度,该系列产品销量突破7700台,同比增长超30%。值得注意的是,数据中心用大缸径发动机销量突破900台,同比增长超3倍,呈现爆发式增长态势。

潍柴大缸径发动机业务的快速崛起,是市场需求与技术实力多重因素共振的结果。从市场需求来看,全球算力需求指数级增长推动AI数据中心建设进入高潮期,大功率柴油发电产品作为高等级数据中心的刚需备用

电源,市场需求同步猛增。

更为关键的是,潍柴动力自身的技术沉淀与研发突破。为满足大数据中心等高端领域对发电产品高可靠性、高效率、高智能化的严苛要求,潍柴动力组建了顶尖专家领衔的研发团队,通过持续创新,掌握了自启动响应、控制与启动冗余、容性负载带载、自主ECU信息安全、100%瞬加载保障等一系列核心技术。

值得注意的是,当前海外品牌普遍面临扩产周期长、短期新增产能有限的痛点,这为国产厂商创造了结构性替代机遇,潍柴动力凭借技术创新与快速交付能力的双重优势成功把握市场窗口。

在国内市场,潍柴动力正加速推进国产替代进程。此前,国内数据中心用大缸径发动机市场长期被康明斯、卡特彼勒、MTU等外资品牌垄断,国产品牌占比仅约20%。随着潍柴动力等国产品牌的技术突破,这一格局持续改写。

海外市场方面,潍柴动力能源电力产品已成功拓展至亚太、欧洲、北美等市场。公司凭借稳定性能与交付节奏,在全球高端动力市场的竞争力持续增强,有效对冲了单一市场的周期性波动风险。国内外多个地区的数据中心项目均已完成潍柴动力产品交付验收,国产大缸径发动机的国际市场认可度持续提升。

业内人士分析,大缸径发动机业务的快速增长,深刻印证了潍柴动力高端化转型战略的稳步落地与显著成效。相较于小排量发

动机,大排量发动机单位排量价格并非线性增长,毛利率显著更高,而大缸径发动机,特别是数据中心产品,作为高端细分领域的代表性产品,其爆发式增长有望持续优化公司盈利结构。

新能源业务高速增长 海外业务韧性凸显

在“双碳”目标指引下,面对新能源重卡快速渗透的行业趋势,潍柴动力持续加快新业态、新能源、新科技业务布局,统筹推进纯电动力系统、氢燃料电池、SOFC等多条技术路线的技术研发与产品落地。

今年前三季度,公司新能源动力系统业务实现收入19.7亿元,同比增长84%。其中第三季度单季收入达7.6亿元,同比增长超3倍,已成为动力系统业务新的增长极。

此外,公司在重卡整车与农业装备板块同样发展稳健,持续保持行业领先地位。陕西重型汽车有限公司前三季度销售重卡10.9万辆,同比增长18%;新能源重卡销量约1.6万辆,同比增长约2.5倍,稳居行业前列。潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司在前三季度实现收入与利润双增长,主要产品市场占有率持续提升。

国际化布局方面,潍柴动力通过与全球伙伴共建共生共荣的产业链生态,海外业务已占据公司“半壁江山”,有效平抑了国内市场周期性波动风险。

2025年前三季度,面对全球格局波动与

经济下行压力,潍柴动力海外业务仍保持强劲的全球化发展态势。据悉,其旗下德国凯傲集团客户需求保持强劲,保障后续发展动能。前三季度新增订单总额增长18.3%,达到88.8亿欧元,其中新叉车订单数量增长11.8%,供应链解决方案新增订单额大幅增长50.5%。

三维布局稳步推进 高质量发展路径清晰

展望未来,潍柴动力将继续推进“传统业务稳固、成长业务突破、多元业务赋能”的三维发展战略,进一步巩固在动力系统、重卡整车、农业装备等传统优势领域的领先地位,同时加速大缸径发动机、新能源、智能化等成长业务的突破。

在国产替代深入推进与全球数据中心建设持续高景气的背景下,潍柴动力大缸径发动机业务有望持续释放增长潜力。同时,随着天然气重卡市场回暖与新能源业务产能释放,公司盈利结构与增长质量将进一步优化,为长期高质量发展奠定坚实基础。

潍柴动力2025年前三季度的亮眼业绩,不仅印证了其战略布局的前瞻性与执行力,也展现出中国装备制造企业在全球产业链中不断提升的竞争力与影响力。在“传统+新兴”“国内+国际”双轮驱动下,潍柴动力正稳步迈向更具韧性与成长性的新发展阶段。

(CIS)