

逾500家A股公司预喜上半年业绩 AI和价格成为两大关键增长因素

◎记者 高志刚 实习生 阮丹昱

近期,A 股上市公司密集“晒出”2025 年上半年业绩预告,透露出浓浓暖意。据上海证券报记者统计,截至7月14日19时,已有1165家上市公司发布上半年业绩预告,其中547家公司业绩预喜(包括预增、略增、扭亏),占比近五成。

从细分行业来看,有色金属、证券、农业、电力等行业的表现尤为突出,不仅发布业绩预告的公司预喜比例均超过五成,且其预计盈利平均值的同比增速更凸显出增长动能——分别为59.07%、96.65%、340.51%和46.54%。

深入剖析业绩预喜的驱动因素,AI技术的应用与价格因素的积极影响成为两大关键,共同构成了上市公司业绩增长的重要引擎。

116家公司预计盈利超去年全年

以预计净利润同比增幅下限计,153家公司预计上半年净利润同比增速超100%,占比超一成。其中,20家增幅更是超过10倍。

更值得关注的是,在上半年预告净利润、2024年净利润均为正的上市公司中,116家公司预计上半年净利润已超去年全年。这些企业主要集中在基础化工、农林牧渔、汽车、电子等行业。

以兄弟科技为例,公司7月3日晚发布业绩预告后,股价连续两日涨停。作为维生素、铬盐领域的主要企业,其上半年净利润预计同比增长325.00%至431.25%,核心原因在于全球维生素产业显著复苏,带动部分产品价格上涨,叠加部分产品成本下降,推动整体毛利率大幅提升。类似的还有芭田股份、索通发展等企业,上半年盈利均有望超过去年全年。

来自电力板块的建投能源,受益于煤炭价格中枢持续下移,叠加电热营销加强、燃料采购管理优化等多方面措施,预计上半年盈利约8.8亿元,同比增长153.39%。

京能电力上半年归母净利润预计达18.28亿元至21.12亿元,同比增长100.13%至131.16%。京能电力表示,公司积极开拓电力市场,新能源板块盈利大幅增加,多措并举提升管理效能,全面抓牢电量电价营销管理,平均结算电价同比上涨,加强燃料成本管控,燃煤成本同比显著下降,经营业绩同比大幅增长。

此外,城市更新与房地产企稳带动相关上市公司业绩改善,万年青、宁夏建材、龙泉股份等多家水泥企业上半年业绩预增或扭亏。其中,宁夏建材预计净利润为9700万元至1.25亿元,同比增加84.77%至138.11%,主产品销量及价格同比保持相对稳定,以及原煤采购成本同比均下降是关键。

汽车产业链表现亮眼。潍柴重机抓住行业政策支持所带来的增长机遇和新兴产业快速增长引发的需求拉动,通过业务结构调整与费用管控,上半年净利润预计1.32亿元至1.51亿元,同比增长40%至60%。

AI和价格:驱动增长的两大关键词

记者梳理发现,AI需求旺盛与产品价格上涨,成为上市公司业绩预喜的两大核心原因。

电子行业中,工业富联预计上半年实现归母净利润119.58亿元至121.58亿元,同比增长36.84%至39.12%。其中,公司预计第二季度实现归母净利润67.27亿元至69.27亿元,同比上升47.72%至52.11%,均创下同期历史新高。

据工业富联介绍,公司业绩大幅增长主要源于AI相关业务爆发。第二季度,公司AI服务器营业收入同比增长超过60%,云服务商服务器的营业收入较去年同期增长超过1.5倍,先进AI算力的GPU模块及GPU算力板等产品的出货实现显著增长,800G交换机的营业收入达2024年的3倍。

泰凌微、澜起科技、瑞芯微等多家半导体企业也因AI产业需求旺盛,预计上半年盈利同比增幅超过100%。

计算机与通信领域同样受益于AI浪潮。道通科技在全球汽车智能分析、检测领域深耕十多年,预计上半年扣非净利润为4.55亿元至4.85亿元,同比增长57.32%至67.69%。公司表示,业绩的显著增长源于公司持续推进“全面拥抱AI”战略,加速推动AI技术与业务场景的深度融合。

星网锐捷预计上半年盈利1.8亿元至2.4亿元,同比增长43.81%至91.75%。星网锐捷称,业绩增长主要得益于AI浪潮驱动算力基础设施持续迭代升级,互联网行业数据中心加快建设,公司主要子公司面向互联网客户的数据中心交换机产品订单加速交付,营业收入较上年同期增长。

AI对业绩的拉动作用不仅体现在科技密集型领域,更渗透到多个行业场景中。商贸零售行业的若羽臣、社会服务行业的国脉科技、传媒行业的浙数文化等企业,均凭借AI技术的深度应用实现了业绩预增。

多个行业在需求回暖背景下,部分产品价格及销量齐升,推动相关企业业绩向好。

基础化工领域,金瑞矿业、利尔化学等一批化工企业经营业绩表现亮丽。利尔化学作为草铵膦、氯代吡啶类农药龙头,预计上半年归母净利润为2.65亿元至2.75亿元,同比增长185.24%至196.00%,这主要受益于公司部分产品销量和价格同比上涨以及降本增效。

去年以来,玻纤行业逐步走出周期底部,价格同比明显提升,使得中国巨石、山东玻纤、中材科技等玻纤企业盈利表现出色。如中国巨石预计上半年盈利16.5亿元至17亿元,同比增长71.65%至76.85%,扣除非经常性损益后的净利润同比增幅更高达162.59%至170.55%。

中金黄金、西部黄金、湖南黄金等上市公司亦因金价持续高位运行,业绩出现明显增长。以湖南黄金为例,公司预计上半年实现净利润6.13亿元至7.01亿元,同比增长40%至60%,主要得益于金、铜产品销售价格同比上涨。



周恒 制图

中盐化工首发 2025年半年报拉开帷幕

◎记者 何昕怡

7月14日晚间,中盐化工披露2025年半年报,成为A股首家披露半年报的上市公司。报告期内,中盐化工实现营业收入59.98亿元,同比下降5.76%;实现归母净利润5271.55万元,同比下降88.04%。

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。

对于营业收入下降,中盐化工表示,主要为本期纯碱、聚氯乙烯、糊树脂等主营产品市场竞争加剧,价格同比大幅下降,但受上年同期纯碱产能释放不足影响,销量同比增幅38.82%,形成价跌量升局面。

同日,中盐化工披露2025年上半年主要经营数据。报告期内,公司精细化工产品受行业供需调整影响,金属钠、氯酸钠销售均价同比分别下降10.86%、7.44%;基础化工板块中,纯碱价格下降38.24%、聚氯乙烯价格下降14.01%、糊树脂价格下降10.43%,主要因下游需求走弱及产能释放影响下行,烧碱则因下游需求拉动上涨19.87%,氯化铵因原料成本下降及供应增加价格下降21.85%。

对于公司下半年规划,中盐化工表示,将全力推进天

然碱矿产资源综合开发项目建设工作,立足通辽市天然碱矿及伴生盐矿,促进公司纯碱产业可持续发展。

记者注意到,今年7月,中盐化工接手国内最大天然碱矿。7月9日,中盐化工参股公司中盐碱业与通辽市自然资源局签署《采矿权出让合同》,中盐碱业以68.0866亿元取得天然碱采矿权。本次中盐碱业竞拍的天然碱采矿权为目前国内发现储量最大的天然碱资源,面积28.85平方公里,开采矿种为天然碱、共生石盐、硼。

目前,中盐化工纯碱产能390万吨,为国内第三大纯碱生产企业。中盐化工顺利获得此次天然碱采矿权后,或将对公司未来业绩产生积极影响。

随着中盐化工发布半年报,A股上市公司2025年半年报披露大幕正式拉开。根据时间安排,神通科技、沃华医药、瑞鹄模具、*ST聆达、长川科技等一批公司将陆续发布半年报。智明达将于7月25日发布科创板首份半年报。

目前,神通科技已预告2025年上半年业绩。根据公司业绩预告,神通科技预计今年上半年实现归母净利润6300万元到6500万元,同比增加106.89%到113.46%。

“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。”神通科技在业绩预告中表示。

AI赋能投资者教育： 益学堂的创新与探索

在数字化浪潮席卷全球的背景下,人工智能(AI)技术正以前所未有的速度重塑各行各业,股票投资领域亦不例外。AI的广泛应用为证券行业注入了新活力,带来了前所未有的机遇与挑战,也为投资者提供了更高效、智能的投资工具和决策手段。

然而,金融市场复杂多变、充满不确定性,投资者教育的重要性日益凸显。投资者教育不仅是知识的传递,更是对投资者的一种深层次保护,帮助他们在纷繁复杂的市场中保持理性,做出科学合理的决策。如何借助AI等前沿科技赋能投资者教育,提升教育效率和质量,成为当前亟待解决的重要课题。益学堂(益学堂为上海益学智讯科技发展有限公司旗下品牌)敏锐洞察这一趋势,积极拥抱科技创新,持续探索AI技术与投资者教育的深度融合之路。

AI技术赋能投研:打造智能化投资工具

AI的核心优势在于其先进的算法和强大的数据分析能力。早在2015年,益学堂总裁刘荣桃就意识到工具的重要性,着手打造自己的操盘软件,开发“趋势密码”,希望通过工具赋能投资者。

刘荣桃表示,益学堂拥有实力雄厚的师资队伍,并设立了专业的投资研究团队。然而,人工分析的效率毕竟有限,面对海量市场数据,传统投研方式在覆盖面和时效性上存在一定局限。

为此,益学堂积极引入人工智能算法,“趋势密码”除了承载公司产品服务,还能通过强大的分析能力,基于历史数据和实时信息,进行分析推演,进一步开展更为深入的研究工作。

以投资者为中心:打造极致产品力

刘荣桃深知,投资者教育不应是高不可攀的学术研究,而应是通俗易懂、贴近大众的知识普及。因此,益学堂始终秉持“深入浅出、寓教于乐”的教学理念,致力于将复杂难懂的金

融知识转化为简单易懂的语言和生动有趣的案例,让每一位股民都能轻松学习、快速掌握。

同时,益学堂积极探索AI技术与投资者教育的深度融合,借助人工智能强大的数据分析和处理能力,进一步提升教学效果和服务体验。通过AI技术,益学堂精准分析投资者的学习需求和行为偏好,提供个性化的学习路径和课程内容,真正做到因材施教。

益学堂精心打造了系统化的课程体系,涵盖从基础入门到高级进阶的全方位内容。针对不同的客户益学也设置了不同的课程。对于初入股市的新手,益学堂提供基础入门课程,帮助他们快速了解股票市场的基本规则、交易流程和常用术语,打下坚实的投资基础;对于有一定经验的投资者,益学堂则提供进阶课程,深入讲解技术分析、基本面分析、资金管理等专业知识,帮助他们进一步提升投资水平;而对于资深股民,益学堂还开设了高级策略课程,分享前沿的投资理念、实战技巧和风险管理方法,助力他们实现投资水平的突破。

拥抱AI变革:提升企业核心竞争力

随着AI的发展,证券行业迎来新的机遇与挑战,益学堂积极推进人工智能在企业内部管理中的应用,升级了AI智能工作台,全面提升内部运营效率。这种效率的提升体现在业务流程的各个环节,从客户服务到合规管理,AI技术都发挥着重要作用。

刘荣桃表示:“在客户服务方面,借助AI技术,我们能够更高效地触达客户、获取客户并为客户提供精准服务,显著提升客户体验与满意度。在合规管理方面,AI技术帮助我们确保业务操作的规范性和合规性,降低风险,提升整体业务质量。”

未来,益学堂还将持续深入探索AI技术的深度应用,不断优化内部工作流程,进一步提高工作效率与服务质量,助力企业实现更高质量的发展。

(CIS)



利通科技赵洪亮： 让流体技术幸福亿万大众

◎记者 张雷

从河南村办胶管厂的业务员,到北交所上市公司掌舵人,赵洪亮用三十年时间,书写了一段淬炼与创新的创业故事。在资金匮乏的起点上,他凭借对技术价值的笃信与亲朋的鼎力支持点燃了利通科技的星火。从液压软管的国产突围,到超高压技术的跨界应用,再到布局绿色食品服务,赵洪亮始终以“正心正念”为商道,将“吃饱穿暖”的朴素愿望升华为“让流体技术幸福亿万大众”的企业愿景。



赵洪亮

起点:胶管厂里的十年淬炼

1994年,河南农村青年赵洪亮走进村办胶管厂当业务员,这是他命运的转折点。“工厂十天开工十天停工,产品根本卖不动。”回忆往昔,他眼神里仍带着当年的倔强。整整十年,他没有节假日,不计较收入,“一门心思想把产品卖好”。当工厂在2003年彻底停摆时,这个跑遍全国的销售骨干做出了人生最大胆的决定:创业。

创业比想象的更难,“没钱”是最大挑战。“一位老同学把存折拍在桌上对我说,存折里有4万块钱拿去用,赚了还他,赔了算支持我创业,不用还了。”时隔二十年,赵洪亮仍清晰记得2004年那个夏天。当时他跑遍信用社贷不到款,最终是初中同学掏出全部积蓄,点燃了利通科技最初的星火。随后东拼西凑,最终用几万块钱在2004年租赁了简陋厂房。这个农民出身的创业者,在漯河民营工业园开启了流体软管制造之路。

翻开泛黄的创业相册,一组黑白照片记录着起点:1000平方米的废弃厂房里,二手炼胶机冒着青烟,炼胶、编织、挤出都在这里完成,工人们下班时“除了牙是白的,满脸漆黑”。当时,老厂技术人员志忑地提出月薪1000元的请求,整整比原工厂高500元。赵洪亮还是咬牙应承下来,“跟着我出来的人,得让大家过上好日子”。

2005年,赵洪亮发明的“凹凸胶条”技术成为关键转折点。这项看似微小的创新,让当时的产品价格提升了15%至20%,推动公司销售额从第一年的580万元跃升至第三年的2800万元。这也奠定了他坚持至今的理念:“不能老卷价格,要真刀真枪搞研发提升价值。”

创新:流体技术的广阔空间

正是这种在艰难中淬炼出的创新意识,逐渐融入了企业发展的血脉。年报数据显示,2024年,利通科技研发投入达2064万元,占营收4.27%,显著高于橡胶制品行业3.2%的平均水平。18项发明专利构筑的技术壁垒,使液压软管性能超越行业标准30%至40%,配套三一重工、徐工等工程机械龙头企业。

但赵洪亮的危机感从未消退。2013年他提出预警:“液压软管就像农民种麦子,总有市场饱和那天。”此时公司流体板块营收占比超96%,转型迫在眉睫。

2015年行业陷入红海,赵洪亮嗅到危机。在参加北京石油展会时,中石化提出的耐高压腐蚀需求点燃了他的灵感。“能不能把管子外层的耐磨材料用在内壁?”这个看似简单的思路,让团队耗时一年研发出超高压石油软管。正是这款产品,在2019年叩开美国市场——当印着LETONE标志的软管空运至美国休斯敦时,利通的第二条增长曲线已然显现。

以橡胶软管为核心的流体板块作为基本盘,公司在巩固成熟产品提质增效与市场开拓的基础上,重点推进核电软管国产化、数据中心液冷软管、海洋石油跨接软管三大新产品的产业进展。

高分子材料作为三大核心板块之一,承担着构筑全产业链上游基石的关键角色。目前,公司已建成年产2.5万吨高分子材料生产线,可为橡胶软管、密封制品等下游领域供应各类混炼胶。

更大的布局还在展开。用赵洪亮的话说,传统胶管是“种麦子”,软管总成是“磨面粉”,超高压装备则是“做麦片”。

“我们研发超高压食品灭菌装备,又顺势进入绿色食品领域。”赵洪亮告诉记者,他半年来体重减了20斤。这个曾经梦想“吃饱穿暖”的农民企业家,如今把愿景升级为“让流体技术幸福亿万大众”。

坚守:正心正念的商道

走进利通科技展厅,超高压灭菌设备旁陈列着真空包装的鲜榨果汁。提起流体技术的延伸应用,赵洪亮眼神炽热。

赵洪亮介绍说,HPP技术作为一种低温、无添加的物理灭菌方式,具有“绿色、安全、健康”的特性,契合当下消费者对绿色、健康食品的需求升级。“布局超高压灭菌(HPP)设备领域,既是对企业价值观的践行,也是对大健康产业趋势的前瞻响应。”他说。

在赵洪亮看来,围绕超高压领域,公司可逐步形成“零部件研发—装备集成—整体解决方案”的全链条能力,进一步丰富产品矩阵,提升企业的综合竞争力。

区位优势与市场需求是他布局的重要底气。河南是全国食品工业大省,漯河被誉为“中国食品名城”,当地食品企业众多,食品行业极为发达。在当下健康消费理念盛行的背景下,食品企业对健康绿色的灭菌技术存在着巨大的需求潜力。

暮色笼罩开发区厂房时,赵洪亮站在“让流体技术幸福亿万大众”的标语前说:“当年创业就想让人吃上肉,现在想的是怎么让85岁老人健康地再活25年。”这位北交所上市公司掌舵人,时至今日依然说自己“只是一个农民”。不同的是,他当年口袋里曾经的4万块钱,已变成如今服务亿万人的梦想。