

三大石油公司去年合计盈利3112亿元

林玉莲 记者 曾庆怡

随着中国石化3月29日晚发布2025年年报,中国三大石油公司(以下简称“三桶油”)2025年业绩全部披露。数据显示,“三桶油”去年共盈利近3112亿元。

业绩呈现分化特征

受地缘政治局势及市场供需关系等因素影响,2025年国际油价呈震荡下行趋势。在此行业背景下,“三桶油”业绩保持相对稳健,但由于业务结构的不同,业绩呈现分化特征。

依托全产业链布局,中国石化适当对冲周期风险。2025年,中国石化实现营业收入2.86万亿元,对应归母净利润为1573亿元。

中国海油2025年年报数据显示,公司全年实现营业收入3982.20亿元,归母净利润为1220.82亿元,以30.67%的净利润率稳居“三桶油”首位。依托油气勘探开采这一上游高毛利核心业务,公司盈利受国际油价波动的冲击小于同行。

中国石化业务以下游炼化、化工、成品油销售为主,原油为其核心成本。2025年实现营业收入2.78万亿元,同比下降9.5%;实现归母净利润318.09亿元。

向新能源转型提速

2025年,“三桶油”向新能源转型步伐提速。

中国石化不断完善新能源业务布局,在塔里木、新疆阿勒泰相继建成一批风光发电重点项目,参股国网新能源公司布局抽水蓄能,成立中油电能公司做专做优购售电业务。2025年,公司风光发电量为79.3亿千瓦时,同比增长68.0%;新签地热能合同面积超过1亿平方米;完成二氧化碳利用266.4万吨,同比增长40.3%。

中国石化加快加气和充换电网络布局,推进氢能交通发展,车用LNG销量同比增长74%,充换电量同比增长182%,氢气加注量同比大幅增长,LNG加注与加氢业务保持全国领先。



截至2025年底,中国海油已获取新能源资源超1100万千瓦,投产超108万千瓦。公司深远海浮式风电项目“海油观澜号”稳定运行。全球单机容量最大的深远海张力腿型风电平台、深远海风电示范项目CZ7一期开工。中国首个海上CCUS示范项目在恩平15-1油田顺利投用,大亚湾CCS/CCUS集群示范项目完成技术可行性研究。

延续高分红政策

“三桶油”延续了高分红政策。中国石化董事会建议派发2025年末期股息为每股0.25元(含适用税项),全年每股股息达0.47元(含适用税项),派息率为54.7%,派息总额达860.2亿元,末期和全年每股股息均保持历史同期最好水平,派息率为近五年最高水平。

中国海油董事会建议2025年派息率为45%,折合全年股息1.28港元/股

(含税),其中末期股息0.55港元/股(含税)。

中国石化计划派发末期现金股利每股0.112元(含税),全年派发现金股利每股0.2元(含税),加上年内回购金额,按中国企业会计准则合并计算后利润分配率高达81%。

2026年资本开支变化不大

在资本开支方面,2025年呈现集体放缓迹象。中国石化2025年全年资本性支出为2690.89亿元,比上年同期的2758.49亿元下降2.5%,预计2026年资本支出为2794亿元。

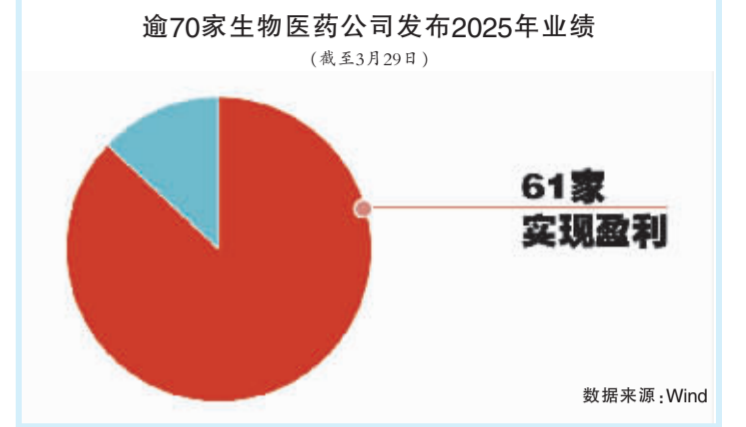
中国海油规划显示,2026年资本支出预计为1120亿元至1220亿元,持续支撑主业高质量可持续发展,2026年产量目标设定为780百万桶油当量至800百万桶油当量。2025年,中国海油资本性投资支付的现金为1115.55亿元,主要用于油气勘探开发

投资,较2024年的1233.59亿元减少9.6%。

2025年,中国石化全年资本支出1472亿元,较2024年1750亿元下滑。其中,勘探及开发板块为核心支出部分,总计花费709亿元,主要用于济阳、塔河等原油产能建设,丁山-东溪等天然气产能建设以及油气储运设施建设。2026年,中国石化计划资本支出1316亿元至1486亿元。

展望2026年,“三桶油”已定下清晰目标。中国石化称,锚定“建设成为基业长青的世界一流综合性能源与化工公司”的目标,不断提升油气两大产业链运行质量和效益,加快推动新能源新材料等新兴产业发展。中国石化表示,统筹推进油气产储销贸体系建设,充分发挥一体化优势,创新营销理念,实现整体效益最大化。中国海油表示,将全力以赴打造具备鲜明海洋特色的世界一流能源资源集团。

创新药收入强势增长 生物医药公司业绩含“新”量高



记者 何昕怡

受益于行业景气度提升、海外市场持续开拓、医药利好政策陆续落地,2025年,A股生物医药公司从长期“烧钱研发”阶段逐渐迈入“盈利兑现”新阶段,在韧性发展中不断书写出创新成绩单。

Wind数据显示,截至3月29日,已有超过70家生物医药公司发布2025年业绩情况。其中,有61家公司实现盈利,占比近九成;有29家公司归母净利润同比增长,其中7家公司业绩实现倍增。此外,荣昌生物、诺诚健华、数字人等公司预计实现扭亏为盈,盟科药业、君实生物、迈威生物等公司则同比实现减亏。

国产创新药企渐入收获期

日前,百济神州披露关于2025年全年业绩公告。报告期内,公司实现营业收入53亿美元,同比增长40.2%;实现净利润2.87亿美元,较上年同期净亏损6.45亿美元,实现扭亏为盈。

这是百济神州自成立以来的首次取得年度盈利。受益于全球获批适应症最广泛的BTK抑制剂百悦泽以及创新型PD-(L)1抑制剂百泽安的销售放量,公司商业模式进入可持续增长阶段,迎来业绩里程碑。

百济神州的扭亏是国内医药企业业绩向好的一个缩影。从已发布的2025年年报来看,在重磅创新药产品迭出的带动下,多家药企业绩渐入收获期,有35家预计2025年实现净利润同比增长或者扭亏、减亏。

以创新药龙头恒瑞医药为例,恒瑞医药2025年交出一份可圈可点的业绩答卷:实现营业收入316.29亿元,同比增长13.02%;实现归母净利润77.11亿元,同比增长21.69%,营收、净利润均创新高。

其中,创新药销售收入是推动恒瑞医药业绩再创新高的关键动力。公司创新药销售收入达163.42亿元,同比增长26.09%,占药品销售收入比重达58.34%。目前,恒瑞医药已在中国获批上市24款1类创新药,5款2类创新药,同时,恒瑞医药还在年报中提出,力争2026年创新药销售收入实现超过30%的增长。公司预计,2026年至2028年,获批上市创新产品及适应症53项。

随着核心产品商业化持续放量、研发管线实现多点突破,诺诚健华年度业绩首次实现扭亏为盈。公司2025年营业收入达23.75亿元,同比增长135.27%;归母净利润达6.42亿元,首次扭亏为盈。

报告期内,公司奥布替尼独家适应症边缘区淋巴瘤(MZL)不断放量,一线治疗慢性淋巴细胞白血病(CLL)/小淋巴细胞淋巴瘤(SLL)新适应症获批上市并纳入国家医保;坦普单抗成为中国首个获批治疗复发/难治性弥漫大B细胞淋巴瘤(DLB-CL)的CD19单抗。2025年,公司药品收入达14.4亿元,同比增长43.4%。

“未来,公司将聚焦核心目标,推动5款至6款创新药获批上市,实现3款至4款产品的全球化布局,研发出5款至10款差异化分子进入临床,推动更多创新成

果转化落地。”诺诚健华董事长、首席执行官崔晋松表示。

值得注意的是,3月27日,诺诚健华宣布,公司2025年业绩符合科创板上市时未盈利公司首次盈利的相关条件,当日起正式取消股票简称特别标识“U”。公司成为科创板成长层第一批“退层”企业。

国际化助力开拓增量市场

2025年,国内生物医药企业加速构建全球竞争力,“自主出海+海外授权交易”成为全年业绩增长的另一个助推器。

CRO龙头药明康德以一份全面超越业绩指引的年报为2025年画上完美句号:公司实现营业收入454.56亿元,同比增长15.84%;归母净利润为191.51亿元,同比增长102.65%,营收、净利润双双创历史新高。公司第四季度实现营收126亿元,刷新历史最佳单季纪录。

年报显示,药明康德境外收入占比已升至83.5%,达379.54亿元,其中美国客户贡献收入312.5亿元,同比增长34.3%。为应对未来交付需求,公司给出明确的业绩指引:预计2026年整体收入有望达到513亿元至530亿元,同比增长18%至22%。

国家药监局数据显示,2026年前3个月,中国创新药对外授权总金额已超过600亿美元,已逼近2025年全年1357亿美元总额的一半。“十五五”期间,中国创新药开了一个好头。”国家药监局相关负责人3月27日公开表示,截至目前,中国创新药已取得历史性突破,并且有望在“十五五”期间继续保持良好的发展势头。

凭借重磅的海外BD交易,荣昌生物2025年实现营业收入32.51亿元,同比增长89.36%;实现归母净利润7.10亿元,同比扭亏为盈。2025年6月,荣昌生物将具有自主知识产权的泰它西普有许可给VorBioPharma Inc.,以NewCo形式实现出海,技术授权收入大幅增加。根据协议,荣昌生物从Vor Bio取得价值1.25亿美元现金及认股权证,最高可达41.05亿美元的研发注册及商业化里程碑付款,以及高个位数至双位数销售提成款。

2025年,复星医药实现营业收入416.62亿元,同比增长1.45%;实现归母净利润33.71亿元,同比增长21.69%。公司境外收入达129.77亿元,占营业收入比例为31.15%,全球化资源整合能力不断提升。据了解,复星医药全年对外许可首付款总金额超2.6亿美元,潜在里程碑总金额超38亿美元。其中,GLP-1靶点YP05002全球许可项目首付款1.5亿美元、潜在总金额20.85亿美元。

东吴证券表示,BD收入(商务拓展)已成为中国创新药企重要的资金来源,通过“现金及现金等价物/年研发费用”指标评估,当前国内医药板块整体资金面充裕,绝大多数企业仍保持了1年以上的研发资金覆盖能力,能够有效支撑后续临床试验推进、管线拓展及技术创新,为行业长期高质量发展奠定了稳健的财务基础,也为创新药企业的技术突破与商业化转化提供了充足的时间窗口。

海外业务成关键增量 油服公司利润率逐步回升

年悦 记者 张雪

近日,海油工程、中海油服、博迈科、石化油服等多家A股油服上市公司陆续披露2025年年报。总体来看,尽管部分企业受工作量大影响收入下滑,但整体盈利能力有所提升,新签订单普遍创历史新高,国际化战略进入落地阶段。

业内人士在接受上海证券报记者采访时表示,在2025年油价低迷的情况下,油服公司业绩整体表现良好,行业目前正处于利润率回升的阶段。主导行业景气度的并非油价的绝对位置,而是对油价的预期。

盈利质量持续优化

咨询机构Rystad Energy发布的数据显示,2025年全球油田服务市场规模约为3107亿美元,同比减少3%。然而,国内油服行业在业务结构优化和本地化驱动下,整体毛利率水平改善,盈利能力提升。

海油工程2025年实现营业收入

271.63亿元,同比下降9.32%;实现扣非归母净利润18.45亿元,同比增长2%;毛利率为13.46%,同比提升1.52个百分点。尽管受台风等自然因素影响导致工作量下降,整体经营仍表现出良好韧性。业绩预期方面,海油工程董事长王章领在业绩说明会上表示,2035年公司收入要达到600亿元规模,传统油气、新兴产业、海外业务收入占比实现1:1:1。

石化油服2025年实现营业收入807.12亿元,同比下降0.5%;实现归母净利润6.59亿元,同比增长4.3%;毛利率同比提升0.3个百分点至8.1%。尽管公司收入略有下滑,但盈利能力同样持续提升。

记者注意到,油服公司通过优化合同结构应对周期波动的策略成效显著。中海油服董事长赵顺强在业绩说明会上表示,公司目前约50%的订单为3年期至5年期合同,短期订单占比在下降,长周期订单结构有效平滑了油价波动对业务的影响。中海油服2025年实现营业收入502.82亿元,同比增长

4.1%;实现归母净利润38.42亿元,同比增长22.5%,营收、净利双增且盈利能力显著高于收入增速。

降本增效方面,博迈科“建造生产一体化管理平台”的应用提升了生产运营与决策效率,该平台能够实现各环节数据协同。年报显示,公司2025年毛利率同比提升3.24个百分点至19.48%,其中海洋油气资源开发模块业务毛利率达19.41%,同比提升2.86个百分点。

海外市场业务成为关键增量

2025年,行业内公司普遍实现了新签合同额的历史性突破,其中海外市场业务成为关键增量。

以海油工程为例,公司2025年实现市场承揽额488.49亿元人民币,同比增长61.51%。其中,海外市场承揽额达308.43亿元人民币,占比为63.1%;而2024年这一比例约为36.24%。海油工程斩获的卡塔尔BH项目(约40亿美元)是全球当期最大油气合同之一。

2025年1月,博迈科与STS VOF签署FPSO上部模块建造合同,合同金额为7.5亿元至10亿元人民币,切入苏里南FPSO市场;10月,公司及全资子公司与MODEC子公司等三方签署圭亚那油田FPSO项目合同,合同金额为1.9亿美元至2.4亿美元,创下公司FPSO上部模块建造合同金额纪录。业内人士表示,目前国内油服公司的国际竞争优势主要体现在作业完成效率方面,与国际巨头在技术方面的差距也明显缩小。

展望未来,由于地缘政治冲突持续加剧全球能源安全诉求,2026年国际油价将维持中高位震荡,为油服行业发展筑牢基本盘。另据多家国家石油公司披露的2026年资本开支情况,油气勘探开发投资维持稳定,海域油气增储上产力度持续加大。

“驱动业绩增长的不止油价,目前全球需求尚未达峰。”业内人士认为,资源发现的难度日益增大,油气开采逐步迈向深水及超深水,上游资本开支力度将随之具备较强的持续性。

煤企“抢矿”持续升温 能源巨头百亿“扫货”

记者 武斌

近日,潞安系企业豪掷百亿“扫货”引发市场关注。

上海证券报记者梳理发现,3月以来,煤炭企业资源布局动作愈发频繁,不少能源巨头出手“抢矿”,扩充资源储备。同时,多家机构发布研报认为,在经历2025年的业绩低谷后,煤炭行业正迎来多重积极催化,基本面有望在2026年修复与回暖。

能源巨头两天连拍两矿

3月23日晚,潞安环能发布公告称,公司以82.22亿元竞得山西省襄垣县苏村区块煤炭探矿权,勘查面积达47.65平方公里,煤炭资源量达4917.7万吨,有效增厚公司煤炭资源储量。

山西省自然资源网显示,该区块起拍价为1000万元,成交溢价达820倍,创2026年以来山西省内煤炭探矿权成交价新高。

几乎在同一时间,潞安环能控股股东

山西潞安矿业集团以25.24亿元的价格竞得山西省襄垣县王村区块煤炭探矿权,勘探面积7.1492平方公里,相较于150万元的起始价,该区块成交价溢价高达1680多倍。

大手笔“扫货”背后,区位优势成为潞安环能高价竞得的锚点:上述区块不仅毗邻公司总部驻地,还紧邻五阳煤矿现有矿区范围,未来转为采矿权后,可依托五阳煤矿现有生产系统实现延伸接续开采,资源禀赋与开采条件优良,是潞安环能长期重点争取的优质接续资源。

事实上,自2024年山西重启矿业权市场化出让以来,潞安环能已先后斥巨资斩获多处优质煤炭资源。2024年8月,潞安环能以121.26亿元竞得襄垣县上马区块煤炭探矿权,勘查面积72.42平方公里,煤炭资源量近8200万吨。同年9月,潞安环能以6.95亿元购买古城煤矿矿区北部约7平方公里的井田采矿权,进一步扩充资源储备。

2025年,潞安环能原煤产量为

5606万吨,商品煤销量为4956万吨,较2024年分别下降2.62%、5.15%。面对产销量的同步下滑,潞安环能逆势扩张的脚步并未停止。直至此次再斥巨资买矿,公司已累计投入近300亿元扩充资源版图。

基本面回暖带动“抢矿”升温

回顾近期煤矿交易市场,越来越多的煤企悄然加入“抢矿”行列。

在潞安环能出手前一天,安徽省皖北煤电集团旗下山西岚县昌恒煤焦有限公司以51.94亿元的价格竞得岚县社科区块煤炭探矿权,成交溢价超4720倍,刷新2026年全国煤炭探矿权出让溢价纪录。

“龙头企业此时拿矿,不仅契合长期资源战略布局,也是顺应行业供需、价格走势。”山西证券研究所研究员胡博向上海证券报记者分析,2025年中“反内卷”相关政策落地,煤炭业触底迹象显现;2026年以来,印尼减产等事

件也不断增强煤炭替代作用,煤价已具备上涨预期。

多家机构在近期研报中透露,煤炭行业基本有望在2026年迎来修复与回暖。

“当前正处在煤炭经济新一轮周期上行的初期。”信达证券最新一期研报认为,尽管电煤迎来消费淡季,但在4月铁路检修及进口煤成本倒挂、煤化工用煤需求保持韧性等多重因素叠加下,煤价或将呈现淡季不淡的特征。

国家统计局发布的数据显示,1月至2月,我国规模以上工业发电量为15718亿千瓦时,同比增长4.1%。其中,火电同比增长3.3%,扭转了此前的下降态势。

“当前形势下,能源安全命题的重要性不断提升,优质资源成为‘战略硬通货’,行业资源正加速向龙头集中。”胡博表示,政策正推动产业从“规模扩张”转向“质量提升”,龙头企业资源整合有望助力穿越周期、助力新型能源系统发展,“叠加煤价上行预期,煤炭企业业绩有望在2026年得到进一步改善”。