

湘股中报悉数亮相：钢铁龙头稳坐营收头把交椅，科创企业“烧钱”搏未来——

稳健前行，向“新”发力

湖南日报全媒体记者 黄炜信

8月底，2025年上市公司中报披露收官，湘股板块交出了一份出色的成绩单。记者梳理发现，以华菱钢铁、中联重科为代表的传统制造业仍占据营收主力，但盈利增长点已向金融、高端制造转移。在研发投入方面，半导体、生物医药企业的高投入模式，与部分传统行业形成鲜明对比。此外，农业、酒店等受周期影响较大的行业企业，业绩出现分化。

华菱钢铁蝉联营收“一哥”

在2025年上半年湖南上市公司营收十强中，华菱钢铁以627.94亿元稳居第一。尽管这一数字较2024年同期下降了17.02%，但仍仍将华菱钢铁送上了营收“一哥”的位置。连续多年成为营收榜“一哥”，华菱钢铁凭什么？

年中报显示，其保持经营业绩稳健增长的密码在于高端品种的持续发力。产品持续拓新，在能源和油气、造船和重工、基建和桥梁、工程机械等领域不断上新；在变压器和新能源汽车电机领域，新产品积累了大量国内外客户，成为国际知名新能源汽车、国内主流主机厂的主要供应商；在风电领域，助力全球首座水深超100米、离岸距离超100公里的“双百”海上风电平台启航。

营收业绩紧随其后的是消费电子代工巨头蓝思科技和贵金属行业的省属国企湖南黄金。值得注意的是，今年上半年，全球地区冲突升级，避险情绪利好黄金，国际黄金价格大幅上扬。湖南黄金营收同比大增87.89%，成为湘股营收十强中增速最快的企业。

受益于行业上扬的还有湖南裕能。这家主营磷酸铁锂正极材料的企业，凭借143.58亿元的营收跻身前五，同比增长33.17%。根据数据，2025年1至6月全球新能源汽车累计销售877.6万辆，同比增长29%，行业稳健带动了上游产业上扬，2025年1至6月我国动力电池出货量477GWh(吉瓦时，电力单位)，同比增长49%；其中，磷酸铁锂动力电池出货量372GWh，同比增长68%，占动力电池出货量比例为78%。

长沙银行最“吸金”

在归母净利润榜单上，金融企业展现强大“钞能力”。

长沙银行以43.29亿元净利润卫冕冠军，比去年同期增长5.01%。其利润增长与服务下沉不无关系。报告期内，围绕“做实县域”核心战略，长沙银行聚焦“网络金融+县域”“产业金融+县域”“数字金融+县域”“专业金融+县域”“四大定

位，全力打造具有本土特色的县域金融发展“长行模式”。

中联重科制造业“盈利标杆”，半年度净利润27.65亿元，同比增长20.84%。今年二季度，公司扣非后归母净利润10.51亿元，同比增长接近50%。国盛证券认为，公司海外收入持续保持增长，伴随全球化进程不断深化，中联重科海外市场呈现多维度发展态势，其中非洲区域同比增幅超179%，中东、东南亚、澳新保持高速增长，新兴区域市场销售占比达39%。

几家欢喜几家愁，不少湘股上市公司仍面临亏损困局。

*ST佳沃亏损4.19亿元、ST华扬亏损2.09亿元、金博股份亏损1.68亿元、隆平高科亏损1.64亿元、华自科技亏损1.39亿元、华天酒店亏损1.07亿元。

这其中，不少企业是亏损“老面孔”。2019至2024年，*ST佳沃已连续六年录得归母净利润亏损，累计亏损金额高达43亿元。其中，三文鱼业务累计亏损超35亿元，占同期亏损总额的81%，成为影响公司业绩的主要因素。值得庆幸的是，近期，佳沃臻诚及其旗下三文鱼相关业务彻底从佳沃食品剥离，*ST佳沃正式摆脱三文鱼业务的沉重负担，开启转型发展的新征程。2014至2023年这十年，华天酒店扣非

后净利润持续处于亏损状态，累计净亏损额超过33亿元。其中2022年、2023年，华天酒店归母净利润分别为3.06亿元和1.22亿元。

科创企业创新搏未来

在研发投入占比排行榜上，科创企业占绝对主导。

GPU芯片企业景嘉微将79.4%的营收投入研发。华菱钢铁、中联重科、蓝思科技、时代电气、安克创新等一批企业上半年研发费用超10亿元，这其中既有传统制造业代表，也有一批科技企业“烧钱”创新搏未来。

尽管景嘉微半年报的业绩并不理想，但华西证券认为，业绩符合预期，研发费用率近年来保持较高水平，持续高强度的研发投入有助于保持公司在产品和技术上的先发优势与创新能力。

生物医药企业南新制药以76.01%的研发占比紧随其后，为其惨淡业绩呈现一抹亮色。金融企业五矿资本以16.33%的研发占比跻身前十，接近互联网公司水平。

对比鲜明的是，一些传统行业研发投入占比营收比重不足5%，30多家湘股研发投入占比营收比重不足1%。对此，业内专家指出，部分企业仍停留在“规模驱动”阶段，在新增生产力转型中可能掉队。

为规范地方资产管理公司行为，加强监督管理，今年7月，国家金融监督管理总局发布了《地方资产管理公司监督管理暂行办法》。作为“金融啄木鸟”，湖南两家地方资管成立以来，已累计收购不良债权超600亿元，在防范化解区域性金融和实体经济风险方面起到了不可替代的作用。

市场化纾困的湖南实践

省委金融办监管二处相关负责人介绍，湖南拥有两家地方资管，分别是2015年成立的湖南省财信资产管理有限公司和2019年成立的长沙湘江资产管理有限公司。两支“金融急救队”正通过市场化手段，为区域经济社会平稳运行提供专业助力。

在新华联集团系列重整案中，财信资产积极参与望城铜官窑文旅项目，通过“结构化出资+利益共享”机制，撬动7亿元资金，带动多方参与。同时，湘江资产也作为重整投资人，为上市公司新华联注入纾困资金。财信资产、湘江资产协调各方资源赋能上市公司，成功化解相关主体债务危机，助力上市公司实现“摘星脱帽”。新华联集团系列重整案成为市场化、法治化处置不良资产的标杆样本。

“我们是‘救火队员’，也是‘外科医生’。”财信资产相关负责人介绍，2024年，财信资产还发行华中首单3.53亿元不良资产支持证券，为不良资产处置开辟了新的路径。

多方合力下的重生

梅溪湖湖调改后日销售额稳定在120万元、湘潭九华店日销售额达106万元、邵阳新天地店日销售额增长15倍……2024年，重整后的步步

高展现出强劲复苏势头。

在这一过程中，湘江资产等专业机构作为重整投资人，为步步高注入关键资金。同时，专业资本参与运作，帮助企业化解债务风险。

步步高重整案已成为国内上市公司通过司法重整实现重生的典型案例，彰显了“地方政府+产业资本+金融资本”协同模式的优越性。

湖南地方资管聚焦防风险、降杠杆、促发展，不仅能有效处置累积的不良资产，防范和化解区域金融风险，还能促进资源的高效配置，为实体经济的结构优化与升级注入强劲动力。

从风险处置到价值重塑

省委金融办数据显示：仅今年上半年，湖南两家持牌地方资管已累计收购不良资产19.18亿元，处置不良资产26.48亿元，贡献税收2.59亿元。业内人士有个形象比喻：“地方资管就像金融系统的CT机，既要扫描风险病灶，更要给出治疗处方。”

在当前经济转型关键期，地方资管的功能正从风险处置向价值重塑升级。湘江资产相关负责人表示：“每个项目都需要定制化方案，比如文旅项目侧重运营赋能，地产项目则强化资金闭环管理。”

“未来，地方资管将更注重通过资产重组、债务重组等手段，帮助困境企业实现价值再造。”省地方金融管理局相关负责人指出。随着《地方资产管理公司监督管理暂行办法》实施，湖南地方资管机构正加强构建投行化不良资产处置能力，培养估值定价及资产管理专业团队，完善与地方政府及金融机构的协同机制等方面建设。

湖南日报8月31日讯(全媒体记者黄利飞)根据财政部、中国人民银行、国家金融监督管理总局日前印发的《个人消费贷款财政贴息政策实施方案》，个人消费贷款贴息政策将于9月1日正式开始实施，个人消费贷款累计贴息上限为3000元。

具体来看，2025年9月1日至2026年8月31日期间，居民个人使用贷款经办机构发放的个人消费贷款中实际用于消费，且贷款经办机构可通过贷款发放账户等识别借款人相关消费交易信息的部分，可按规定享受贴息政策。其中年贴息

比例为1个百分点，且最高不超过贷款合同利率的50%。

举例来说，在政策执行期内，小王申请了一笔5万元的消费贷，年利率是3%，还款方式为先息后本。他装修、买家电，把这5万元都花完了，享受消费贷“国补”后，原本一年要支付1500元的利息，就只要付1000元。

消费者怎么才能领到这份“贴息红包”？

开福区一家国有银行营业网点工作人员介绍，需满足两个条件：首先，必须是从工农中建交等18家银行，以及招联等5家个人消费贷款发放机构获得消费贷款；其次，在申请消费贷款之后，签署补充协议，授权银行查询消费交易信息；之后银行等贷款机构会自动识别并帮你

申请贴息。该银行工作人员提醒，如果把贷款取出来，用现金消费，银行无法判断资金用途，消费者就无法享受贴息。

记者走访获悉，许多银行消费贷贴息准备工作基本完成，不少银行已开启预热营销相关贴息产品；相关操作指引细则，可在线下网点或线上App的消费贷贴息窗口咨询操作。

个人消费贷“国补”9月1日开启

最多可获财政贴息3000元

圣湘生物

引全球技术 聚国际人才

黄利飞

实现营业收入8.69亿元，同比增长21.15%；
 收获归母净利润1.63亿元，同比增长3.84%；扣非净利润1.36亿元，同比增长12.19%。
 与此同时，研发投入总额增加至1.54亿元，同比增长6.3%；产品和方案已服务全球160多个国家和地区……
 这是8月29日晚圣湘生物科技股份有限公司交出的2025年上半年成绩单，关键经营指标持续向好。
 取时代浪潮，顺势革新、聚能增效，今年以来，圣湘生物以技术创新为核心驱动力，以战略并购为关键抓手，数智赋能诊疗一体化生态布局，以强劲发展韧性实现商业价值与社会价值的协同增效。

圣湘生物 SANSURE

▲圣湘生物长沙总部。
▲戴小宁正在进行实验操作。

横向扩张、纵向深耕 全力构建诊疗一体新生态

1月，打破“诊断企业只做诊断”思维定式关键一跃，宣布以8.08亿元全资收购中山海齐，切入健康消费新赛道，正式开启“诊疗一体化”战略步伐；
 2月，投资7560万元控股红岸基元，将其AI图像法血球POCT设备与公司现有感染诊断业务协同，完成公司感染性疾病诊断全景布局最后一块拼图，并赋能基层医疗检测业务和宠物医疗智能化诊断方案；
 3月，加码真迈生物，不仅将持股比例提升至15.55%，更领投其C+轮2.8亿元融资，联合产业伙伴加速高通量测序技术的国产化替代与国际化突破，强化在基因科技上游领域的话语权，并牢牢占据未来数字健康领域的流量入口；
 ……

创新从来不只是一个单点的突破，而是产业链、生态链的洗牌重构。在医疗健康产业的版图中，诊断与治疗曾长期处于“各自为战”的割裂状态——患者在检测机构与治疗机构间奔波，数据难以互通，方案难以协同。
 圣湘生物战略发展部总监张可亚说，从第一性原理出发，圣湘生物敏锐洞察这一行业痛点，以并购入股为画笔，以链条延伸、技术协同为颜料，在产业画布上勾勒出“从筛查诊断到治疗”的诊疗一体

化新图景。
 把时间线往前拉至2021年，彼时圣湘生物投资基因测序企业真迈生物，补齐了NGS技术短板；2022年，投资First Light，进军快速药敏检测领域。
 负责First Light项目投后管理的圣湘国际金融事务经理戴小宁介绍，进军快速药敏检测领域符合公司整体战略方向。欧美还有许多像First Light这样小而美的公司，它们的技术平台非常扎实，但由于国际经济压力持续，区域市场规模有限，技术落地转化困难重重。圣湘与这些公司牵手合作，双方都会迎来新的发展机遇。
 这几年，圣湘生物围绕打造诊疗一体新生态持续开疆拓土：通过并购引进了一系列全球领先、并具有极大社会意义和临床需求的技术和产品，如与加拿大脓毒症检测企业Sepset成立合资公司圣维斯睿，布局危重症蓝海市场，更重要的是为快速识别危重症病人早期危险信号提供了有效手段，大大降低了病人死亡率和医疗成本；增资控股化学发光企业深圳安赛，切入免疫诊断赛道，打造多组学疾病和健康管理模式；控股英国POCT领域创新公司QuantuMDx并基于其技术平台成立圣维鲲鹏，加速新一代便携式分子POCT系统的研发与开发，实现复杂疾病的快速、标准化诊断。
 在投资完成后，圣湘生物进一步加码产品研发，通过持续孵化让上述创新平台之间彼此形成协同生态，如围绕重症感染患者打造的风险识别、病原体诊断及快速抗生素药敏检测一体化诊断方案，

或是结合基因突变、甲基化和蛋白标志物的癌症早诊方案，都是圣湘生物将自身多年技术积累和各投资、并购公司创新产品充分整合后的累累硕果。
 稳扎稳打，步步为营。通过一系列的战略布局，圣湘生物逐步构建了从疾病早期筛查、精准诊断到药物治疗的一体化产业生态，强化了其在分子诊断、基因测序、POCT、治疗协同等多方面的综合能力，展现出向全球领先的生命科技创新型平台企业迈进的良好态势。

全球织网，人才汇聚 共建长沙全球研发中心城市

眼下，长沙正奋力打造全球研发中心城市。一座城市的崛起，需要龙头企业的引领；一家企业的壮大，需要人才的支持。
 近年来，圣湘生物持续强化加快人才队伍建设、科研平台建设，已拥有研发技术人员1000多名，全球优秀人才200多名，国际领军人才10余名；获批国家级博士后科研工作站，设立生命科学研究院，聚集了麻省理工学院、普林斯顿大学、牛津大学、宾夕法尼亚大学、芝加哥大学、沃顿商学院、北京大学、清华大学等一大批名校毕业生。
 公司以长沙为核心，在全球布局“1个总部+N个海外分中心”的研发网络，形成了“全球人才为我所用”的格局。
 戴小宁，宾夕法尼亚大学生物学与消费心理学双学位毕业，同时在MBA全球排名第一的沃顿商学院辅修金融，2023年加入圣湘。“虽出生在美国，但从小就听父母讲家乡和祖国”，小宁说她名中的“宁”即指宁乡，是她父亲的故乡，也是她的根，一个“宁”字也寄托她未来可以为家乡和祖国作出更大贡献。
 她回忆起参与公司First Light项目时提到，当时双方虽然合作意愿较强，但过程的谈判因为文化差异、团队配合等原因也充满艰辛。她认为，First Light项目的落地，关键在于平衡国际技术的“原汁原味”与中国临床需求的“本土化适配”，这需要团队既懂分子诊断技术细节，又熟悉中国的产业转化路径，同时又对中西方文化都非常熟悉。
 市场上普遍认为，生命科学领域的跨境并购，核心是判断技术的“临床价值”与“商业化潜力”，既有深耕生命科学领域的技术专家，也有具备深厚资本经验、懂产业投资的跨界人才，凭借学术积累与跨文化

沟通优势，更擅长从数据模型中找到两者的平衡点。
 像戴小宁这样的国际青年人才，在圣湘生物国际并购项目的谈判与后期技术转化中，发挥出了无可比拟的优势。据了解，上半年，受让了圣湘生物所持First Light股份的圣微速敏等战略板块，新增投入超1亿元，同比增长超40%，核心技术研发、产品开发与临床验证取得实质性进展。
 “我曾经的梦想是当一名医生，治病救人，而现在我可以凭借自己所学与文化优势为更多的顶尖技术搭建起中西方交流的桥梁，助力生命科技人人可及，我的梦想有了更广阔的舞台。”谈及加入圣湘的原因，戴小宁说当自己的职业理想与公司的宏伟蓝图同频共振是一件无比幸福的事。
 创新成果诠释了圣湘的实力，更成为公司未来发展的底气，这些又增强了圣湘生物对高端人才的吸引力，形成“投入-创新-人才”的良性循环。
 与此同时，长沙市政府为圣湘生物等创新企业提供了有力支持，来了都是“新长沙人”的人才政策，通过住房补贴、子女教育等配套措施，消除人才后顾之忧。业内人士认为，这种城市与企业的双向奔赴，使圣湘生物能够汇聚全球智慧，持续提升在生命科技新兴领域核心竞争力。

国际布局、本土深耕 致力为全球健康贡献中国力量

圣湘生物的人才战略具有鲜明的国际化特征。这些人才不仅带来先进技术，更构建起连接全球创新网络的桥梁，与圣湘生物“全球化拓展+生态链整合”的战略方向高度契合。
 细研圣湘生物国际化布局发现，当全球公共卫生挑战日益严峻，当“健康中国2030”与“联合国

全民健康覆盖”战略交汇，圣湘生物的全球化学实践，早已超越了“卖产品”的传统思维，而是以“平台一体化、诊疗一体化”为核心引擎，深度链接全球产业链伙伴、当地医疗体系与公共卫生机构，构建起“技术共享、能力共建、价值共生”的全球健康生态。
 像戴小宁这般国际青年人才愿意回国返乡，也正是基于对圣湘生物使命愿景的高度认同：中国企业的全球化，不应是单向输出，而应是双向共赢；只有将中国技术与当地需求结合，才能真正为全球健康贡献中国力量。
 数据显示，上半年，公司海外业务收入同比增长超60%。

报告期内，为应对欧洲市场对高标准化、高专业化的需求，公司以“平台一体化”为战略锚点，以“生态本地化”为合作路径，构建起适配欧洲医疗体系的“高端诊断+定制服务+伙伴协同”生态模式，不断扩大法国、意大利等国私立医院市场的渗透率。
 围绕深耕美国市场的战略目标，公司深度挖掘客户需求，高效推进产品的研发和市场推广，目前已形成呼吸、泌尿感染等系列产品方案，产品的性能及服务得到客户的高度认可。

与此同时，圣湘生物依托“诊断+治疗指导+能力建设”全链条服务，推动“圣湘方案”深度融入各国当地医疗体系。
 在印尼雅加达，公司打造辐射东盟国家的区域培训中心，覆盖菲律宾、泰国等东盟国家百余名基层医生。在马来西亚，与当地顶尖学术机构马来亚大学达成战略合作，共同推进热带病携方案的研发、注册与商业化进程。在蒙古，携手国家公共卫生中心和蒙盟疾病预防控制中心开展PCR技术系列培训，打造中蒙公共卫生合作标杆案例。在塞拉利昂，启动国家级宫颈癌HPV筛查项目，目前已完成超1万名女性筛查，并获联合国人口基金会(UNFPA)、世界卫生组织(WHO)、塞拉利昂卫生部的高度认可，被授予“国家公共卫生贡献奖”。

欧洲一家技术创新型企业来访圣湘进行战略合作交流。

(本文图片均由圣湘生物科技股份有限公司提供)