

多家银行年报释出积极信号 净息差今年有望企稳

证券时报记者 张艳芳

截至目前,已有20余家A股上市银行披露了2025年年报,其中包括6家国有大行和9家股份制银行。数据显示,尽管净息差仍在持续收窄,但上述银行正逐步走出营收负增长的困境。

回顾近3年,面对低息差环境,银行非利息收入发挥了重要支撑作用,有效弥补了净利息收入下滑带来的营收缺口。

一个积极的变化是,随着净息差收窄节奏放缓,作为银行营收核心构成的净利息收入在2025年迎来改善,多家上市银行该指标由负转正,带动整体营收扭转前两年持续负增长态势。此外,即便部分银行的营收与净利息收入仍为负增长,下滑幅度也已明显收窄。

一个积极的变化是,随着净息差收窄节奏放缓,作为银行营收核心构成的净利息收入在2025年迎来改善,多家上市银行该指标由负转正,带动整体营收扭转前两年持续负增长态势。

1 净利息收入转正面扩大

截至目前,在已披露年报的22家上市银行中,共有12家银行实现净利息收入同比增长。

其中,招商银行、浦发银行、民生银行、华夏银行、渝农商行、重庆银行、郑州银行、无锡银行、瑞丰银行等9家银行,在近年净利息收入持续负增长后,首次实现同比增长。

不少银行此前两年尽管净利息负增长,但仍在投资收益等非息收入支撑下,实现营收正增长。而上述银行中,招商银行、浦发银行、民生银行、重庆银行以及郑州银行这5家银行在净利息收入正增长的带动下,营收摆脱了此前负增长,在2025年重回正增长。

例如,招商银行在净利息收入连续两

年同比下滑的背景下,2023年、2024年的营业收入分别同比下降了1.64%和0.48%;而2025年该行净利息收入同比增长2.04%,最终推动全年营业收入实现0.01%的微弱正增长。

不过,需要承认的是,上述多数银行2025年的净利息收入总额仍未超过2022年。

整体看,上述22家银行中,有17家银行的营收实现了正增长,包括6家国有大行和4家股份制银行。

从国有大行表现看,除交通银行外,其余5家国有大行在2025年的净利息收入均为负增长,且占营收的比重均为同比下降,营收正增长主要依靠债券投资收益、中间业务收入支撑。

2 大行对公贷款平均收益率破“3”

收入增加440.49亿元,然而利率变动却导致利息净收入减少551.47亿元。从该行信贷资产看,公司类贷款的平均收益率从2024年的3.34%降至2025年的2.88%,下降了46个基点,导致该行去年发放贷款和垫款利息收入较上年下降了7.9%。

支撑部分银行净利息收入实现增长的关键,在于负债端成本的同步管控。

以浦发银行为例,该行利息收入结构中的贷款利率收入和投资利息收入均为同比下降,但利息净收入实现了正增长,这是因为该行对负债端进行了降本。

据Wind数据统计,上述22家银行2025年的存款平均成本率同比大幅下降了34个基点,降幅显著高于2024年的15个基点与2023年的3.5个基点。

其中,平安银行、交通银行、民生银行、浙商银行、光大银行、青岛银行、郑州银行等多家银行的2025年存款平均成本率破“2”,下降幅度多在33—42个基点区间。

此外,邮储银行、招商银行、建设银行、农业银行、工商银行和渝农商行的2025年存款平均成本率已压降至1.5%以下,其中邮储银行的存款平均成本率最低,已至1.15%。

平安银行、交通银行、民生银行、浙商银行、光大银行、青岛银行等多家银行的2025年存款平均成本率破“2”,下降幅度多在33—42个基点区间。

2025年,受LPR下调、市场利率低位运行等影响,商业银行生息资产收益率持续下降。

年报显示,2025年工商银行、建设银行、农业银行的存款平均成本率集体下行至“2”字头,尽管个人贷款还保持在“3”字头,但整体资产端收益率在持续下探。相比之下,股份行和中小银行的贷款收益率仍保持在“3”字头以上水平。

以农业银行为例,该行2025年实现利息净收入5695.94亿元,占据全年营业收入的78.5%,但较2024年下降110.98亿元。尽管该行的规模增长助力了利息净

深市首场业绩会举行 中建材系释放转型强音

证券时报记者 吴少龙

近日,以“筑基石勇担当·强化实体经济硬支撑”为主题的深市2025年度首场集体业绩说明会在深交所上市大厅举行。中国建材集团旗下天山股份、北新建材、中材科技、瑞泰科技等上市公司集中亮相,企业管理层直面行业周期调整、传统需求承压等市场核心关切,并答投资者问。

在国内产业链深度调整、传统建材市场需求持续承压的行业大背景下,建材行业正经历从规模扩张向质量提升、从价格竞争向价值竞争的关键转型。作为建材领域龙头企业,中建材系上市公司用扎实经营数据展现出穿越周期的强劲韧性,也为行业高质量发展提供了可参考的实践样本。

内部挖潜 成周期穿越核心抓手

面对原材料价格波动、市场竞争加剧的双重压力,降本增效成为中建材系企业稳住基本盘、保障现金流安全的核心举措,多家企业通过全链条管控、内部协同优化、数字化升级等手段,实现

成本可控、现金流稳健,为长期发展筑牢根基。

数据显示,中材科技实现业绩大幅增长,2025年营业收入突破300亿元,同比增长26%,归母净利润18.2亿元,同比增长104%,玻纤产品结构优化、风电叶片销量增长成为核心驱动;北新建材2025年实现营收252.8亿元,归母净利润29.1亿元,核心石膏板业务收入119.6亿元;天山股份国际化业务表现亮眼,收入同比增长95.93%,海外业务毛利率达40.30%;瑞泰科技在耐材行业低端内卷的背景下,稳步推进产品结构升级,为后续高端赛道突破奠定基础。

天山股份表示,2025年受行业整体环境影响,公司经营业绩承压,不过公司通过内部优化管控,实现了水泥、商混等产品销售成本下降,经营性现金流保持稳健,展现出较强的经营韧性。

从行业层面来看,当前建材行业竞争逻辑已发生根本转变,规模与价格比拼逐步退场,组织效率、经营韧性、现金流管理能力成为企业核心竞争力。中建材系企业以内部挖潜为突破口,验证了央企在周期下行阶段的管控能力与抗风险能力。



3 多家大行看好今年走势

当前银行业净息差虽在收窄,但降幅已明显减缓,多家上市银行管理层释放积极信号,预计净息差有望在2026年迎来企稳。

建设银行2025年净息差为1.34%,降幅同比收窄2个基点,季度降幅也出现了边际收窄趋势。

对于上述变化,建设银行首席财务官生柳荣在该行业绩说明会上表示,该行边际降幅的收窄归因于三方面因素:一是存量贷款的重定价逐渐完成,贷款收益率的下降压力有所减轻;二是付息率相对较高的定期存款集中到期,一般性存款的付息率大幅下降,一定程度上抵消和减缓了贷款收益率下降对净息差的影响;三是进行有效的主动资产负债管理,资产端进一步提高了收益相对较高的金融投资在生息资产中的占比,负债端加大一般性活期存款和低成本金融同业活期存款拓展力度,同时压降高成本存款。

无疑,存款成本管控仍是稳定息差的核心抓手。

拥有低成本存款优势的邮储银行,已将自营存款提升至战略高度。邮储银行

行长芦苇在2025年业绩说明会上介绍,该行去年存款增长8.2%,自营创近年新高,在新增存款中占比突破40%,带动增量资金成本下降17个基点。

农业银行于2024年实现了净利息同比增长2%,然而在2025年再次同比下降了1.91%。不过,农业银行行长王志恒对2026年经营前景表示乐观,指出今年净息差企稳趋势明确。

王志恒透露,从今年前两个月情况来看,该行利息净收入增速同比转正,有望在一季度迎来拐点,进一步印证了息差积极变动的态势。在此背景下,营业收入继续向好态势明显。

对于2026年净息差的走势,中国银行副行长刘承钢较为有信心。展望2026年,刘承钢预计中国银行净息差同比降幅将大幅收窄,净利息收入有望实现正增长。面对低利率环境,刘承钢表示,该行有信心把握一揽子增量政策落地实施带来的市场机遇,全力发挥全球化优势和综合化特色,扎实做好“量、价、险、效”综合平衡,进一步增强经营韧性和可持续发展能力。

“整体情况好于去年” 清明假期深圳楼市需求持续释放

证券时报记者 吴家明

作为楼市传统销售旺季的“银四”,一直被业内视为观察市场走向的“关键期”,特别是刚刚过去的3月,一线城市楼市都交出了不错的“成绩单”,清明小长假的市场表现尤为引人注目。

清明假期期间,记者在深圳市场实探时,多位新房销售经理和二手房中介均表示,今年清明假期的房地产市场行情比去年稍好,市场上积累的需求继续释放。与此同时,口岸周边的二手房小区成为香港买家的置业焦点。

“假期期间,深圳持续阴雨的天气,但项目还是取得不错的销售成绩,清明假期第一天就卖出了3套,整个假期售出超过10套,整体情况好于去年,公司也准备逐步收回折扣。”在龙岗区光雅园附近的一处新房项目,一位营销经理如是说,“五一假期更是关键‘窗口期’,我们预计最近市场总体将持续复苏。”

对于新房项目准备收回折扣,受访的几位购房者认为,此举多数是项目的“营销话术”。一位购房者表示:“我们更看重房子的品质和性价比,现在市场上新房选择不少,不会因为这点折扣就匆忙决定。”

有业内人士表示,从去年开始深圳新房市场上的“降价卖房”行为已非市场普遍现象,只集中在少数资金链承压的开发商,部分深圳开发商的策略已从“求量不求价”变为“求量又求价”。此外,在通常情况下,新房价格要出现普遍回涨的趋势,需要在成交量连续半年上涨后才会显现,但深圳新房整体成交量明显不及二手房。

乐有家研究中心的数据显示,4月1日至3日深圳一手住宅预售和网签套数累计361套,二手住宅网签套数685套,两者合计已经超过1000套。值得注意的是,深圳二手房率先引爆行情,成为本轮“小阳春”的核心引擎。

一位来自罗湖区深圳中学学区房的资深房产中介告诉记者:“清明假期前几天,金丽苑和嘉湖新都小区成交了几套房源,成交热度的确有所提升,但价格暂时没大变动,基本与去年底持平。”记者也采访了多个片区的房产中介,他们均认为目前二手房市场仍靠价格支撑,以价换量是交易回温的前提。“现在购房者很理性,价格合适才会出手,业主也明白这个道理,不少人愿意适当降价促成交易。”

与此同时,口岸周边的二手房热度更为显著。在罗湖口岸旁的渔民村从事房产中介工作的付经理对记者表示,最近该小区的二手房源去化加速,甚至“登顶”许多机构的3月二手房成交量榜单。深圳市房地产中介协会的数据也印证了这一点,渔民村的成交量位列全市3月二手住宅录得量排行榜第一。

“我对接的客户里超过一半来自香港。”付经理分析,小区紧邻罗湖口岸,中小户型占比高,加上经过几年的价格回调,当前对香港客户吸引力十足。

<<上接A1版

个税改革迈向“大综合” 平衡不同项目间税负差异

“此举将压缩高收入群体通过资本运作的避税空间,且中低收入者的直接影响较小,提升个税调节作用。”中国人民大学行为实验财税研究中心研究员段诗威对记者说。

作为我国个税改革的重大制度创新,个税专项附加扣除制度有效降低了家庭税收负担,“十五五”规划纲要明确要求,充分发挥专项附加扣除政策作用,加大抵扣力度。着眼于推动税负公平,田志伟认为,未来个税专项附加扣除制度应精准匹配不同家庭结构和收入水平的减负需求。

专项附加扣除的减税效果与纳税人适用的边际税率直接挂钩。在加大抵扣力度的背景下,不同收入群体实际获得的税负减免存在明显差异——当扣除额度相同时,适用更高边际税率的群体将享受到更多的减税红利。

田志伟建议,构建“基础标准+浮动标准”的专项附加扣除模式,以差异化方式精准补偿不同地区、不同家庭结构的民生支出。未来可考虑以家庭为单位进行申报,将专项附加扣除与家庭收入联系起来。

从国际经验看,主要发达经济体如美国、加拿大等国以通货膨胀率为参考,每年动态调整专项附加扣除标准。在段诗威看来,我国专项附加扣除标准可参考人均消费支出、通胀水平、社会平均工资等指标,使扣除标准随生活成本变化而优化,从而更精准匹配不同家庭的减负需求。

<<上接A1版

其中,跨境电商发展方面,《意见》明确,要发展“市场采购+跨境电商”“中欧班列+跨境电商”模式;大力支持跨境电商海外仓,完善海外智慧物流平台,创新发展数字贸易,支持电商企业扩大优质数字服务出口;鼓励电商企业在海外建设直采基地,扩大优质特色产品进口,打造全球好物进入中国市场电商“直通车”。

营造良好生态方面,《意见》提出,要压实平台责任,引导电商平台规范优化对平台内经营者收费行为,鼓励电商平台对新入驻的小微企业和个体工商户合理减免费用;推动电商平台建立健全中小商家权益受损申诉救济机制。

对于当前增长较快的直播电商等,《意见》明确,要加强网络直播营销行为规范管理,研究制定直播电商合规发展指引;健全网售产品资质、产品质量监督检查处罚机制,加大网售产品抽查比例;加强电商领域垄断协议、滥用市场支配地位行为监管执法和经营者集中审查,依法查处、处置和规制典型问题,整治“内卷式”竞争,维护公平竞争市场秩序。

金融供给层面,《意见》提出,要发挥产业投资基金和科创母基金作用,在依法合规、风险可控前提下,鼓励金融机构结合电商企业融资需求,完善多样化的金融服务模式。综合运用贷款、股权等手段,为电商新业态模式创新提供全链条全生命周期、多元化接力式金融服务。鼓励金融机构与电商企业合作,创新信贷产品和服务。支持符合条件的电商企业发行债券融资,优化融资等政策流程,支持符合条件的电商企业在境内外上市融资。

新质生产力 打开增长新空间

若说降本增效解决了企业“稳”的问题,那么高端化转型与新兴赛道布局,则决定了企业未来“进”的空间。面对传统业务增长瓶颈,中建材系企业纷纷聚焦技术创新、产品升级与高附加值领域,发力新能源、半导体、特种材料等赛道,打造业绩增长第二曲线。

其中,瑞泰科技表示,行业正摆脱低端同质化、低价恶性竞争,逐步向价值竞争、壁垒竞争转型。公司将从多维度筑牢核心竞争力,重点发力新能源、半导体等高端高附加值领域,推动商业模式向系统整体解决方案升级,当前高端耐材市场需求保持向好态势。

中材科技则持续深耕科技创新,推动三大主业提质升级,其超薄锂电池隔膜产品实现量产突破,特种纤维产品完成客户认证,同时不断拓展碳纤维复合材料在新兴领域的应用场景,开辟全新增长空间。

海外业务成为核心增长极

在国内市场周期波动的背景下,国际

化已从企业发展的“可选项”转变为对冲风险、优化结构的“必答题”。中建材系企业海外布局从规划阶段步入落地见效、利润兑现期,多元化拓展模式与亮眼盈利数据,印证全球化战略的可行性与成长性。

完成突尼斯项目并购,启动哈萨克斯坦绿地项目,试点津巴布韦轻资产运营,依托特种水泥优势拓展海外重大工程市场……2025年,天山股份海外业务实现营收与利润双增长,毛利率表现亮眼,多个海外项目顺利推进,国际化战略的盈利潜力逐步显现,同时公司也将紧抓国内重点区域工程机遇,拓展市场份额。

北新建材采取“由点到面”的国际化思路,聚焦全球四大区域布局,通过绿地建设、投资并购等多元化方式推进海外业务,已有多个海外产能项目落地投产,未来还将推动多业务同步出海。

此次深市首场集体业绩说明会,不仅是中建材系企业对2025年经营成果的集中展示,更是央企直面周期挑战、主动转型突围的宣言。在行业结构性调整的关键阶段,中建材系企业以降本增效稳根基、高端转型拓空间、全球布局抗周期,既展现出实体经济的硬核支撑能力,也为资本市场传递出长期价值投资的清晰信号。