

# 中国船舶：超额完成2023年生产经营目标 在手订单充足

■本报记者 徐一鸣  
见习记者 张文湘

5月30日，中国船舶集团有限公司（以下简称“中国船舶集团”）旗下控股的12家上市公司，在上海证券交易所举办了2023年度集体业绩说明会。

作为中国船舶集团旗下核心军民品主上市公司，中国船舶在本次业绩说明会上的亮相备受关注。中国船舶在会上表示，2023年公司超额完成年度生产经营目标，未来行业变化预计将对新造船市场形成有利支撑。

## 转型升级成效明显

本次业绩说明会在上交所交易大厅举行，吸引了近200名投资者、分析师及媒体代表。《证券日报》记者在交易大厅看到，宽敞的大厅已经接近满座。

会议中，中国船舶董事、总经理施卫东介绍了公司2023年的经营状况。2023年，中国船舶实现营业收入748.39亿元，同比增长25.81%；归属于上市公司股东的净利润为29.57亿元，同比增长16.15倍；经营活动产生的现金流量净额为182.13亿元，而2022年则为-4074万元。

2023年，中国船舶承接民品船舶订单128艘，总计918.61万载重吨，按2023年底汇率计算的订单金额为728.78亿元（人民币，下同）。截至2023年末，公司累计手持民品船舶订单261艘，订单金额1534.99亿元；修船订单77艘，订单金额13.46亿元；海工装备合同订单金额23.79亿元，应用产业合同订单金额8.31亿元。

“公司超额完成了2023年的年度生产经营目标。我们践行‘绿色造船、绿色产品’的理念，形成了‘主业优势明显、核心功能突出、核心竞争力强’的产业布局。”施卫东表示。当前，高端化、智能化、绿色化成为



中国船舶在业绩说明会上表示，2023年公司超额完成年度生产经营目标，未来行业变化预计将对新造船市场形成有利支撑

王琳/制图

为船舶工业的发展趋势，施卫东也介绍了中国船舶在上述领域的突破：“2023年，公司手持订单结构不断改善，中高端绿色船型不断涌现。我们瞄准大型液化天然气运输船、大型邮轮、超大型集装箱船等中高端产品领域，打造一批主要技术指标达到国际先进水平产品。公司通过加快培育新质生产力，在高科技高附加值船型上不断取得新突破，转型升级成效明显。”

## 部分订单排期至2028年

进入2024年，中国船舶业绩实现快速增长。今年第一季度，中国船舶实现营业收入152.7亿元，同比增长68.84%；归属于上市公司股东的净利润为4.01亿元，同比增长8.21倍。目前，公司在手订单充足，排期

已至2027年底，部分订单排期至2028年。

此前，中国船舶董事会审议了公司2024年的经营目标，营业收入目标为722亿元。今年第一季度，中国船舶已完成年度目标的21%。

船舶行业2024年的前景，也是集体业绩说明会上众人关注的焦点。中国船舶工业协会数据显示，2023年，全国规模以上船舶工业企业实现利润总额259亿元，同比增长131.7%。中国船舶集团综合技术经济研究院副院长包张静认为，从手持订单、订单结构、新船价格、原材料价格处于低位、汇率等情况来看，船舶行业盈利状况加速改善，“今年一定比去年更好”。

中国船舶在回复投资者问题时称：“展望2024年，一方面全球航运业绿色低碳转型速度加快，以能源运

输为主的海运贸易格局重构，全球优质造船产能供给趋紧，对新造船市场形成有利支撑；另一方面，受多重因素交织影响，当前航运造船市场面临的宏观环境的不确定性和复杂性也有所提升，公司将密切研判市场走势，按照市场化原则并根据市场需求及自身实际承接订单。”

业绩说明会上，中国船舶还对当前市场关注的毛利率问题进行了回复。中国船舶表示，公司2023年交付订单中，多为2021年上半年及以前签订的订单，价格处于相对低位。随着高价船舶订单交付比重增加，同时作为船舶主要原材料的钢板价格趋于平稳，预计后续毛利率将得到改善。资料显示，中国船舶2023年船舶建造及海洋工程业务的毛利率为10.13%，比2022年增加3.9个百分点。

# 文灿股份：产能利用率同比提升 看好一体化压铸行业前景

■本报记者 丁蓉

在一体化压铸行业头部企业文灿股份于5月31日举行的业绩说明会上，公司董事长、总经理唐杰向《证券日报》记者表示：“公司目前产能利用率比2023年同期有提升。”

文灿股份2024年一季度报告显示，公司一季度实现营业收入14.80亿元，同比增长16.33%；归属于上市公司股东的净利润6206.25万元，同比增长2344.25%。公司表示，业绩增长得益于公司子公司百炼集团前期出现的部分工厂产品交付问题得到逐步改善，同时国内客户新项目量产及老项目增量带来收入增加，进而带来利润增长。

文灿股份在铝制车身结构件系统和一体化压铸系统具有显著竞争优势。公司是率先在大型一体化车

身产品领域获得客户量产项目定点并且完成试模的零部件企业，在2022年第四季度已实现产品量产和交付，目前一体化产品良品率超过95%及以上，主要客户包括赛力斯、蔚来汽车、理想汽车等。

天风证券分析师邵杰在研报中表示：“2024年，公司多个客户的车型将进入到批量生产交付期，将大幅提升公司各个工厂的产能利用率，尤其是超大型一体化结构件产品订单将大幅提升，公司大吨位压铸机将进入满负荷生产阶段。”

文灿股份表示，将积极制定生产计划，匹配压铸和机器加工生产产能，快速响应市场和客户的各种需求和变革，提升业绩表现。

截至2023年末，文灿股份已获得11个大型一体化结构件定点。今年，公司进一步扩大产品定点优势。

根据此前文灿股份披露，公司子公司获得某头部新能源汽车主机厂的大型一体化压铸产品项目定点，将为客户开发、生产一体化压铸后地板。这次定点项目预计在2025年第四季度开始量产，项目全周期的销售总金额预计为4.50亿元到5.00亿元。

黄河科技学院客座教授、国际智能运载科技协会秘书长张翔在接受《证券日报》记者采访时表示：“一体化压铸技术具有轻量化、零件数量及焊接工序步骤减少、制造精度提升、降本增效等优势。不仅能够让汽车主机厂的工厂占地减少30%，而且能够将工人需求数量缩减至原来的十分之一。”

一体化压铸技术的市场渗透正在提速。深度科技研究院院长张孝荣向《证券日报》记者表示：“随着一

体化压铸技术的成熟和成本效益的显现，不仅很多新能源车企业积极采用这一技术，一些传统汽车厂商也在探索应用。从全球市场来看，中国厂商在一体化压铸领域占据重要地位，特别是在技术研发和成本控制方面具有优势。”

据悉，2024年，文灿股份新布局的安徽工厂、重庆工厂和佛山第二工厂都进入快速建设阶段。其中，安徽工厂已进入装修和设备进场阶段。重庆工厂和佛山第二工厂都进入施工阶段，预计2024年完成厂房建设。此外，文灿股份在赛力斯汽车超级工厂内租赁其厂房投资建设的高压铸造车间已于2023年第四季度进入到运营生产阶段。同时，文灿股份全面加速全球化进程，子公司百炼集团在全球已有12个工厂。

# 晶科能源钙钛矿电池转化效率再创新高

■本报记者 曹琦

5月30日，晶科能源宣布，公司基于N型TOPCon的钙钛矿叠层电池研发取得重大突破，经中科院上海微系统与信息技术研究所检测，其转化效率达到33.24%，大幅提升了公司之前保持的同类型叠层电池32.33%的最高转换效率。

据了解，此次破纪录的钙钛矿叠层电池使用了其自主开发的N型高效单晶钝化接触TOPCon电池作为底电极，通过超薄poly钝化接触技术、新型绒面陷光技术、高透光率、高载流子迁移率中间复合层材料技术、钙钛矿界面混合材料钝化提升技术等多项材料技术创新，再度实现钙钛矿/TOPCon叠层电池转换效率突破。

晶科能源方面表示，这一突破性的成果再一次证明了TOPCon作为太阳能主流电池技术的卓越性能，更展示了其与下一代钙钛矿叠层电池技术的完美融合能力，这意味着晶科能源再次打破单结晶硅电池效率极限，为太阳能领域的未来发展开辟了新的可能。

晶科能源CTO金浩博士表示：“这再次彰显了晶科能源持续探索极限的决心与强大的技术创新实力，同时也为公司后续发展打下了坚实的技术基础。相信随着科研技术的不断深入，晶科能源将创造更辉煌的成绩，为构建更加绿色、可持续的新型能源结构贡献中坚力量。”

此前，晶科能源计划2026年制造出效率大于34%的钙钛矿/TOPCon叠层电

池。在此之前，2024年计划将TOPCon钝化接触电池效率提升至26.2%~26.5%；2025年计划将TOPCon全钝化接触电池效率做到26.8%至27.0%。

相较于传统的晶硅电池，钙钛矿电池由于具备强光吸收能力、光谱吸收范围广泛等优势，被认为具有更高的光电转化效率、更低的原料成本以及更广泛的应用领域，吸引国内光伏企业争先布局。

“稳定性不足是制约当前钙钛矿电池产业化的一个问题，钙钛矿晶体对水分、氧气、光线和温度都很敏感，容易分解，电池衰退速度较快。”清晖智库创始人宋清晖告诉记者。

与其他技术路线不同，晶科能源选择TOPCon作为钙钛矿叠层的底电

池。良好的光、热稳定性，TOPCon电池高温稳定性优异，为中间复合层及钙钛矿顶电极材料选择及工艺开发提供了更宽的窗口。”晶科能源相关负责人称。

此前，中国科学院院士、清华大学教授欧阳明高表示，钙钛矿电池有望于2030年实现产业化。

光伏装备制造企业金辰股份常务副总裁祁海坤告诉《证券日报》记者，钙钛矿电池的小批量应用示范项目正在进行中，2030年实现产业化的可能性还是比较大的，目前正处于产业化前期阶段。“众所周知，由于钙钛矿电池的寿命问题，还有大尺寸的问题，还没有作为真正的产业化项目去推广，

不过包括转换效率、成本控制、应用场景和产业协同等方面的问题，都将在不远的未来得到解决。”

# 百强房企5月份销售额环比小幅增长

■本报记者 王丽新 见习记者 陈潇

百强房企前五个月销售业绩榜单出炉。5月31日，中指研究院发布数据显示，2024年1月份至5月份，TOP100房企销售总额为16184.5亿元，同比下降但降幅较上月继续收窄。

其中，5月份单月销售环比4月份保持小幅增长，这也意味着5月份延续了3月份及4月份的复苏态势。

具体来看，2024年1月份至5月份，销售额超过百亿元的房企达33家，销售总额均值为369.5亿元。第一阵营（销售额500亿元以上）企业7家，销售总额均值为939.4亿元。第二阵营（销售额100亿元至500亿元）企业26家，销售总额均值为216.0亿元。第三阵营（销售额100亿元以下）企业67家，销售总额均值为59.6亿元。

销售业绩名列前三甲的保利发展、中海地产、万科三家房企销售总额均破千亿元，分别为1313亿元、1017亿元、1013.7亿元。

易居研究院研究总监严跃进向《证券日报》记者表示，当前，已有三家房企累计销售金额超千亿元，这和此类企业品牌价值较高、企业经营较为稳定以及产品品质有一定保障有关。

整体来看，销售额第一阵营的头部房企与其他房企分化也有所加大。

严跃进认为，经营相对稳健的房企，总体保持了稳定甚至增长的销售态势，而对于其他房企而言，建议近期要结合首付比例下调等利好政策，加强既有现房的销售力度，积极提振销售业绩。

5月份以来，各地监管部门接连落地多项举措，包括全面取消限购、降低首付比例下限以及取消首套和二套房贷利率下限等。

中指研究院方面向《证券日报》记者表示，“一揽子”政策落地对市场情绪带动明显，多个城市新房访盘量、二手房带看量出现回升。通过比较5月份单月部分热点城市热销项目，好位置、好产品、性价比高的楼盘销售情况较为亮眼。

“但由于新政落地时间较短，网签销售规模变化尚不明显，重点城市新房成交规模5月份整体与4月份基本持平。”中指研究院方面表示。

6月份，房企将迎来上半年业绩收官重要节点。“随着核心一二线城市各项举措的逐步落实，接下来市场有望进入政策效果兑现期，同时6月份房企也将进入上半年业绩冲刺阶段，市场活跃度有望回升。”中指研究院方面表示，在外部环境进一步改善和优化下，房企应加快促销力度，抓紧机会推动销售增长。

# 康方生物：将尽快提交依沃西相关适应症上市申请

■本报记者 徐一鸣  
见习记者 金婉霞

国产新药三期临床试验数据击败了全球“药王”，这一消息立即在医药圈内引起轰动。

5月31日，在康方生物举行的公告解读会上，康方生物创始人、董事长夏瑜博士称，“依沃西是全球首个且唯一在三期单药头对头临床研究中，证明疗效显著优于帕博利单抗的药物”，这是“超预期”“振奋人心”的，康方生物将尽快在国内提交相关适应症的上市申请。

当日，康方生物发布公告称，由企业自主研发的全球首创双特异性抗体依沃西单抗注射液（以下简称“依沃西”）治疗局部晚期或转移性非小细胞肺癌（NSCLC）的注册三期临床研究数据优异，该药物的患者无进展生存期、风险比要优于帕博利单抗更优效（未披露临床数据）。帕博利单抗由全球医药巨头默沙东开发，2023年其全球销售额高达250亿美元，被誉为全球“药王”。

受上述消息影响，5月31日，康方生物早盘开盘涨87.5%，最高涨至60港元/股，截至收盘，报收44港元/股。

记者注意到，5月24日时，市场有传闻称，依沃西针对非小细胞肺癌的另一适应症的三期临床数据不及预

期，这曾导致当日康方生物股价一度大跌45%。对此，有券商分析师对记者表示，评估一个药品的疗效，关键还是要看临床数据。

截至目前，依沃西的详细数据仍未披露。针对数据披露情况，夏瑜在公告解读会上表示，目前公司正在参加美国临床肿瘤学会（ASCO）会议，应主办方相关要求，具体数据仍不便披露，详细的数据将在今年9月份举行的世界肺癌大会上公布。但据夏瑜称，依沃西在安全性上有一定的优势，具备作为基石药物与其他药物联合用药的潜力。

康方生物也透露了依沃西的商业化进展。夏瑜表示，公司会积极和监管部门沟通，尽快推动依沃西新适应症的上市。在商业化上，公司已于2020年搭建了商业化团队的架构，后续将根据重点销售地区，扩充相应的商业化团队。“我们内部肯定是有销售目标的。”

公开资料显示，依沃西是全球第一个获批上市的“免疫治疗+抗血管生成”协同机制的肿瘤治疗双特异性新药。目前，依沃西在全球范围内已有1项适应症获批上市，有5项适应症的三期临床研究正在开展，其中，有2项适应症正在开展国际多中心三期临床研究。

# 依顿电子拟投建泰国生产基地

■本报记者 王镜茹

又有印制电路板（PCB）厂商官宣“出海”。5月31日，依顿电子公告称，拟与全资子公司依顿香港共同出资在泰国设立新公司并投资新建PCB生产基地，项目计划投资金额不超过1亿美元，包括但不限于在泰国设立公司、购买土地、购建固定资产等，实际投资金额以中国及当地主管部门批准金额为准。

对于选择泰国作为“出海”扩产首站，依顿电子相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示：“通过对境外多地实地考察，并结合包括行业协会等多家权威机构的专业意见，公司初步认为东南亚地区将是近年PCB等制造业迁移的主要集中地。在综合考虑政治环境、经济环境以及产业发展等因素后，最终选定在泰国建设新的PCB生产基地，此举符合公司长远规划。”

据了解，泰国作为快速发展的新兴市场经济体，凭借在人力、土地、厂房、税收等方面的成本优势以及相对完善的电子产业链配套，近年来承接了较多印制电路板产能转移。

据记者不完全统计，2022年至2023年期间，已有沪电股份、中富电路、奥士康、澳弘电子、生益电子、鹏鼎控股等11家国内PCB企业宣布在泰国设厂。今年以来，世运电路、依顿电子等上市公司陆续跟进，产能落地均为泰国。

排排网财富研究部副总监刘有华在接受《证券日报》记者采访时表示：“对于PCB厂商来说，在泰国新增

产能可分散风险及优化供应链，降低劳动力成本和贸易壁垒，能较好满足公司建设海外生产基地的需要。”

国内企业亦凭借长期以来积累的技术经验和产能优势，在海外逐步强化品牌国际竞争力。

以胜宏科技为例，公司分别在美国、新加坡等地设立分公司、子公司和办事处。在推进海外扩产的同时，还于2023年通过并购控股MFS集团，形成了覆盖刚性电路板、挠性电路板的全系列PCB产品组合，进一步增强了全球供应链的整合能力，提升了全球竞争力。近三年，胜宏科技出口业务收入占比均超六成。

上述依顿电子负责人认为，国内PCB厂商在东南亚密集进行产业布局，能够促进全球化协同，有利于行业技术创新，从而提高产业链的整体竞争力。同时也将进一步优化企业自身海外业务市场布局，拓展业务发展空间。

刘有华表示：“我国传统优势行业如印制电路板已初具‘出海’竞争力，企业往往采取深耕细作方式，构建多元化产业布局。初期通过牺牲一定毛利率或加大销售投入进入海外市场，中期逐渐培育品牌，实现海外毛利率的抬升，获取更多海外订单，从而提升公司整体盈利能力。”

不过，头豹研究院分析师李倩提醒道：“海外市场的文化、法规和商业习惯与国内不同，国内厂商需适应包括人员管理、合规性和沟通方式等方面的差异，投入时间和资源来树立品牌，找到差异化竞争策略，从而赢得消费者信任。”