

民船订单量价齐升 中国重工、中国船舶预计中报净利润大幅增长

■本报记者 梁傲男

7月11日,中国船舶重工股份有限公司(以下简称“中国重工”)发布2025年半年度业绩预增公告。报告期内,公司预计实现归母净利润15亿元至18亿元,与上年同期(法定披露数据,下同)相比,增长181.73%至238.08%;预计实现扣非归母净利润为13亿元至16亿元,与上年同期相比,增长192.96%至260.57%。

对于业绩预增原因,中国重工表示,公司把握船舶行业发展态势,进一步发挥主建船型批量建造优势,强化精益管理,深化成本管控,着力提升效率效益,交付的民船产品数量大幅增加,营业收入相应增长,经营业绩同比明显提升。

同日,中国船舶工业股份有限公司(以下简称“中国船舶”)发布的2025年半年度业绩预增公告显示,报告期内,公司预计归母净利润为28亿元至31亿元,同比增加98.25%至119.49%;预计扣非归母净利润26.35亿元至29.35亿元之间,同比增加119.89%至144.93%。

中国船舶表示,船舶行业整体保持良好发展态势,公司手持订单结构升级优化。报告期内,公司交付的民品船舶价格同比提升,建造成本管控得当,营业毛利同比增加。此外,中国船舶联营企业的经营业绩持续改善。

陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问于晓明表示,中国重工与中国船舶上半年净利润预计大幅增长,除民船订单量价齐升外,还得益于多方面举措,例如,两家公司均通过智能化改造和精益管理提升效率,使单船建造周期缩短、交付量增加,叠加钢材价格下降和集中采购,成本显著降低;此外,订单结构向高附加值船型倾斜,LNG运输船、超大型油轮(VLEC)等占比提升,绿色船舶技术落地带来溢价。

7月1日,中央财经委员会第六次会议强调,推动海洋经济高质量发展,要更加注重创新驱动,更加注重高效协同,更加注重产业更新,更加注重人海和谐,更加注重合作共赢。

中国船舶工业行业协会数据显示

今年前4个月,中国造船完工量、新接订单量和手持订单量分别达到**1532万载重吨、3069万载重吨和22978万载重吨**,分别占世界市场份额的**49.9%、67.6%和64.3%**



崔建岐/制图

当前,中国船舶和中国重工正开展A股市场最大规模吸收合并重组,中国船舶拟以向中国重工全体股东发行A股股票的方式换股吸收合并中国重工,交易金额高达1151.50亿元,是截至目前全球船舶行业交易金额最大的企业合并案例。

据记者了解,7月4日,本次合并重组交易获上交所并购重组审核委员会审核通过,7月8日完成向中国证监会提交重组方案注册稿。目前,本次合并重组交易尚待中国证监会签发注册批文,并由上交所完成发行上市安排后,才可正式实施。

中国重工是国内产业链最完整的船舶及海洋装备制造企业之一,也是国内海军舰船装备的主要研制和供应商。公司主要业务涵盖海洋防务及海洋开发装备、海洋运输装备、深海装备及舰船修理改装、舰船配套及机电装备、战略性新兴产业及其他等五大业务板块。

中国船舶是全球唯一一家同时在建大型LNG船、大型邮轮的上市公司,在造船国际市场份额持续领先,公司在手集装箱船、油轮、超大型乙烷运输船(VLEC)、汽车运输船(PCTC)、多用途船、自卸船等细分船型订单数量均居全球前列。

长江证券研报显示,两家企业合并将助力中国造船业进入高质量发展阶段。重组完成后,中国船舶将成为全球最大造船上市公司,根据中国船舶、中国重工2024年年报数据,合并后公司手持订单量占全球总量约15%,造船完工量全球占比超过14%,新签订单量全球占比超过16%。中国船舶合并中国重工后将减少同业竞争,优化船舶制造板块产业布局,并有望发挥协同效应,提升船厂接单效率和造船产能,进一步提升盈利能力。此外,根

据中国船舶集团此前发布关于避免同业竞争的承诺函,中国船舶与中国重工合并重组完成后,船舶集团内包括沪东中华等优秀船舶资产的整合也有望逐步拉开序幕。

中国船舶工业行业协会数据显示,今年1月份至4月份,中国造船完工量、新接订单量和手持订单量分别达到1532万载重吨、3069万载重吨和22978万载重吨,分别占世界市场份额的49.9%、67.6%和64.3%,主要造船指标保持全球第一。

“中国造船新接订单份额继续保持全球领先地位,造船业周期上行趋势未改,船舶盈利潜力有望持续释放。2025年全球造船业手持订单普遍饱满,船舶产能供给偏紧格局仍将延续,造船业周期向上趋势有望进一步延续。”有券商分析师如此表示。

聚集·房地产行业新动态

上半年房企债券融资合计逾2500亿元

■本报记者 陈 潇

今年上半年,房地产行业融资环境总体维持宽松,信用债和资产支持证券(ABS)成为支撑房企债务融资的重要渠道。

中指研究院数据显示,2025年上半年,房地产行业共实现债券融资2541.9亿元,同比下降10.0%,降幅较上年同期有所收窄。其中,信用债成为融资绝对主力,ABS融资占比超三分之一,ABS融资重要性日益显著。

具体来看,信用债是房企债券融资的主力,长周期的信用债发行比例亦有所上升。中指研究院数据显示,2025年上半年,房地产行业信用债发行规模为1526.6亿元,占总融资规模的60.1%,平均发行期限3.92年,其中发行期限在3年以上的占比58.4%,比上年增加12.8个百分点,期限显著延长。

从头部房企信用债发行占比来看,发行规模前10的企业信用债融资金额占比达到48.2%,较上年增加4.1个百分点。其中,保利发展控股集团股份有限公司(以下简称“保利发展”)、华润置地有限公司(以下简称“华润置地”)发行金额均超百亿元,北京首都开发股份有限公司(以下简称“首开股份”)等企业的发行金额也超50亿元。

“保利发展、华润置地等头部企业的资金优势除拥有良好的信用资质外,也与其销售保持韧性、拿地力度较大有关。”中指研究院企业研究总监刘水向《证券日报》记者表示,从信用资质来看,不少头部企业销售额超千亿元,在投资强度较高的情况下,头部企业有维持各类融资渠道畅通的需求,但仍会根据自身开发规模、融资成本、融资便捷程度等特点灵活匹配融资结构,以保持自身的债务结构健康和成本可控。

与此同时,ABS正成为房企融资的重要工具。2025年上半年,房地产行业ABS发行规模达958亿元,同比增长4.8%,占债券融资总规模近38%,较上年同期上升5.3个百分点。从发行结构来看,CMBS/CMBN为主要发行类型,占比为46.3%,相比去年同期提升了5.6个百分点。整体来看,ABS平均融资利率同比下降0.32个百分点至2.77%。

“以写字楼、公寓、园区等持有型资产为基础的ABS产品更受青睐,反映出投资者对有现金流支撑资产的偏好上升。此外,资金成本下降亦增强了企业发行意愿。”上海易居房地产研究院副院长严跃进向《证券日报》记者表示,ABS发行占比提升表明存量资产盘活空间巨大,融资渠道向手握优质持有型资产的企业开放。

海外债方面,整体发行金额仍处于

相对低位。2025年上半年,房地产行业的海外债融资规模为57.3亿元,占比不足3%。不过,海外债利率平均达9.73%,说明资金成本仍然高企,企业更倾向于通过国内渠道满足自身融资需求。

整体来看,2025年上半年,房地产行业债券融资平均利率降至2.83%,同比下降0.28个百分点。其中,信用债平均利率为2.61%,ABS平均利率为2.77%,均低于去年同期。

展望下半年,刘水表示,房地产政策环境预计维持宽松,各项已出台政策有望进一步落实,但城市及项目分化行情或将延续。企业还应结合销售拿地情况,提前筹划现金流,防范资金风险。同时,可积极利用项目“白名单”机制,经营性物业贷、公募REITs和持有型不动产ABS等融资政策,多渠道拓展融资资金流入。

头部房企发力盘活存量资产 长租公寓市场持续扩容

■本报记者 陈 潇

今年上半年,集中式长租公寓市场延续稳步扩容趋势。中指研究院发布的《2025年6月中国住房租赁企业规模排行榜》显示,截至6月底,TOP30集中式长租公寓企业(按长租公寓6月底累计开业规模排序,下同)累计开业房源量达135.9万间,较5月底增加2.7万间。

其中,万科企业股份有限公司旗下的泊寓品牌(以下简称“万科泊寓”)、龙湖集团控股有限公司旗下的冠寓品牌(以下简称“龙湖冠寓”)、魔方生活服务集团有限公司(以下简称“魔方生活”)位列前三,开业规模分别达到19.82万间、12.3万间和8.4万间。

从企业属性来看,TOP30榜单中房

企系、地方国企和酒店系住房租赁企业累计开业规模相较5月份分别增加1.21万间、0.84万间和0.60万间,市场扩张稳步推进。

6月份,万科泊寓等通过存量物业资产盘活为租赁资产的方式,持续提升规模。例如,6月6日,万科旗下青岛市首个TOD租赁社区正式开业。该项目将存量公寓盘活为587间租赁住房,并纳入保障性租赁住房体系。

“当前,各类长租公寓企业正积极发挥差异化优势拓展租赁业务。专业的长租公寓运营商聚焦存量资产盘活,轻资产管理输出,持续深化与资产方的合作。地方国企发挥平台优势,收储转租持续拓展管理规模。”中指研究院相关负责人对《证券日报》记者表示。

值得一提的是,以万科泊寓与龙湖

冠寓为代表的头部平台,正通过扩大规模、提高出租率的方式持续为企业贡献稳定现金流。

其中,万科企业股份有限公司发布的2024年年报显示,报告期内,公司租赁住宅业务(含非并表项目)实现营业收入37.02亿元,同比增长7%。报表期内,万科泊寓新拓展房源4.06万间,净新增开业1.11万间。截至2024年底,万科泊寓共运营管理26.24万间长租公寓,开业19.12万间。报告期内,万科泊寓出租率为95.6%,项目前台GOP利润率为89.8%,保持行业领先水平。

龙湖集团控股有限公司发布的2024年年报显示,龙湖冠寓2024年租金收入达26.5亿元,同比增长4%,开业规模12.4万间,出租率为95.3%。作为龙湖“龙智资管”体系的重要组成,龙湖

冠寓正在与写字楼、养老、商业街区等业务融合发展,构建“住、职、娱、养”复合型空间资产。

值得一提的是,6月份,华夏北京保障房REIT成为国内首单成功扩募的租赁住房REITs项目。本次扩募募集资金总额超9亿元,购入的基础设施项目为北京市房山区朗悦嘉园项目、通州区光机电项目、大兴区盛悦家园项目、海淀区温泉凯盛家园项目。

“头部平台已通过标准化产品体系、高效运营能力与数字化管理工具,建立起可复制、可扩展的资产运营模式,助力企业在存量市场中寻找可持续现金流。”上海易居房地产研究院副院长严跃进对《证券日报》记者表示,以REITs为代表的资本工具也为租赁住房市场提供了高效退出机制。

多家上市公司中标电网采购项目 电力市场增长潜力尽显

■本报记者 陈 红

近期,电力行业利好消息频传。7月份以来,包括青岛汉缆股份有限公司(以下简称“汉缆股份”)、常熟风范电力设备股份有限公司(以下简称“风范股份”)等多家上市公司陆续发布中标电网采购项目的公告,中标金额从千万元至数亿元不等。这些信息不仅预示着相关公司迎来发展机遇,更侧面展现出电力行业的蓬勃活力与增长潜力。

细分领域优势凸显

具体来看,多家企业在电网采购中表现亮眼,中标产品覆盖主网、配网等多类核心物资。

例如,汉缆股份7月11日发布的公告显示,在中国南方电网有限责任公司(以下简称“南方电网”)2025年主网及配网材料第一批框架招标项目中,公司中标35kV(千伏)—500kV钢芯铝合绞线、220kV交流电力电缆、低压交流电力电缆等8个标包,总金额约9.07亿元,占公司2024年营业收入的9.79%。

风范股份7月10日发布公告称,公司在南方电网2025年主网线路材料第一批框架招标项目活动中成功中标多个产品,涵盖500kV变电站钢结构、500kV交流角钢塔、500kV钢管杆等,中标金额约3.37亿元,占公司2024年营业收入的10.45%。

河南通达电缆股份有限公司7月9日发布的公告显示,在南方电网2025年主网线路材料第一批框架招标项目中,公司拿下8个标包,涉及35kV—500kV铝包钢绞线、35kV—500kV钢芯铝绞线等产品,总金额1.8亿元,占公司2024年营业收入的2.91%。

金冠电气股份有限公司7月8日发布的公告显示,公司中标南方电网2025年主网线路材料第一批框架招标项目及广西电网有限责任公司2025年省级物资集中采购生产类、调度类、基建类框架项目,涉及35kV—220kV、500kV线路避雷器等产品,中标金额约4281.23万元,占公司2024年营业收入的5.76%。

此外,威胜信息技术股份有限公司、青岛特锐德电气股份有限公司、北京科锐集团股份有限公司等企业亦有中标或预中标的

电网项目,中辰电缆股份有限公司则签订了近期中标的电网项目采购合同。在此基础上,上述多家上市公司通过公告表示,中标项目的履行预计将对未来经营活动及业绩产生积极影响。

中国金融智库特邀研究员余丰慧向《证券日报》记者表示,7月份以来密集的中标信息展现出我国电力行业供应链的成熟及韧性,不同规模的企业依托各自的技术沉淀和产品特色,在高低压电缆、超高压设备、导地线、安全防护等诸多电网细分领域形成了差异化、专业化的布局。

转型升级催生需求

7月10日,中国电力企业联合会发布的《中国电力行业年度发展报告2025》(以下简称《报告》)显示,截至2024年底,全国电网35千伏及以上输电线路回路长度达247.7万千米,同比增长1.7%;其中220千伏及以上线路长度96.1万千米,同比增长3.5%;35千伏及以上变电设备容量82.1亿千伏安,同比增长6.7%,电网输电能力不断增强。

众和昆伦(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜表示,电力行业增长的核心动力来自“双碳”目标。新型电力系统建设推动电网基建扩容与升级,新能源大规模并网催生特高压、智能电网等领域的刚性需求,南方电网等通过招标采购加速满足市场需求;同时,经济复苏带动用电负荷攀升,叠加新基建、数字经济发展带来的多元用电场景,推动电网向高韧性、高适配性方向进化,这一过程中,具备更强研发能力的企业将获得更多市场机会。

不过,记者在采访中了解到,铜、铝等原材料价格波动将直接影响电缆、导地线生产成本,对企业成本控制构成压力;此外,面对电网智能化、数字化转型,相关企业也必须持续加大研发投入,跟上技术迭代节奏。

“在政策推动与市场需求的三重作用下,电力行业正进入提质升级的关键期。”余丰慧认为,密集中标案例不仅是行业活力的体现,更预示着电力行业“技术引领、细分制胜”的发展格局正在形成。

销售数据揭示 养殖业上市公司经营韧性

■本报记者 桂小笋

截至7月11日,多家开展生猪养殖业务的上市公司发布了上半年销售数据。数据显示,今年上半年生猪售价走低,但整体来看,生猪养殖行业仍颇具韧性,尚有一定盈利空间。

接受《证券日报》记者采访的生猪养殖行业分析师表示,未来一段时间内,受供需结构等因素影响,生猪价格上涨空间不大,但企业仍然需要着力降低生产成本,提升规模效率。

新希望六和股份有限公司发布的销售情况简报显示,今年1月份商品猪每公斤的售价为15.41元,而6月份则为每公斤14.18元;江苏立华食品集团股份有限公司的销售情况简报显示,今年1月份肉猪的销售均价为每公斤16.12元,而6月份则为每公斤14.54元。

上海钢联农产品事业部生猪分析师孙志磊在接受《证券日报》记者采访时表示,从行业整体情况来看,当前,上半年产能持续处于高位区间。生产性能繁母猪存栏量始终维持在4050万头以上,显著高于3900万头的正常保有量水平,商品猪出栏量同比保持增量态势,市场供给的“基数效应”持续显现。此外,养殖端非理性出栏行为加剧短期供应压力。

不过,即使生猪销售价格走低,今年上半年,行业龙头企业仍依靠降本增效等措施,获得了一定的利润。例如,牧原食品股份有限公司发布的业绩简报显示,预计2025年上半年经营业绩大幅提升,主要原因为报告期内公

司生猪出栏量较去年同期上升导致收入上升,且生猪养殖成本较去年同期下降。

“从上半年的价格来看,生猪养殖仍有收益。如果下半年生猪出栏量、猪肉产量增速快于消费增速,那么可能会面临阶段性供给过剩压力。”中国农业科学院北京畜牧兽医研究所研究员朱增勇对《证券日报》记者说。

朱增勇分析称,下半年生猪供给仍然明显高于上半年,但消费需求将会随着季节更替有所增长,生猪平均价格可能总体呈现窄幅震荡特征,第三季度猪价可能会季节性回升,但持续性上涨缺乏支撑,上涨空间不大。在消费需求稳定的前提下,7亿头生猪能够保证供需两旺,但规模企业仍然在扩张,在总量需求确定时,势必引发生产成本竞争。

查阅公开信息可知,有关部门也于近期持续引导生猪养殖行业去库存、去产能、优结构。有券商研报提及,这些引导措施有利于库存释放,或利好秋冬消费旺季猪价,中长期有助于提升养殖行业整体盈利能力,生猪养殖行业或逐步进入高质量发展阶段。

“通过市场竞争降低生产成本、提升规模效率是产业发展的必然趋势,但同时需要遵循产业发展规律,避免盲目扩产,应注重养殖技术、营养技术、品种培育的投入。”朱增勇说。

孙志磊也建议,养殖企业要优化出栏节奏,灵活调整存栏结构,同时要通过优化饲料配方、锁定原料采购价格等方式压缩单位养殖成本,建立健全生物安全防控体系以减少疫病导致的存栏损失。