

# 造船业景气度持续高企 行业加速智能化绿色化转型

“进入2026年,基本每个月就有两三个新的造船客户业务需求出现,订单数量是去年同期的两倍以上,公司船舶业务占比提升了一倍多。”主营钢板分拆码垛集成系统的苏州博格总经理张作雷告诉中国证券报记者。

上游供应商业务量的激增是当前全球造船业高景气度的一个缩影。在新船市场需求持续上涨的当下,国内船企订单不断,不少企业交船排期已至2030年及以后。从订单结构与生产制造维度来看,行业正加速向高端化、智能化、绿色化转型。

●本报记者 孟培嘉 程雪儿

## 行业量价齐升

今年以来,国内船企新签订单不断。以松发股份为例,仅今年前3个月,公司就15次发布公告,披露下属公司签订日常经营重大合同。当季度,公司旗下恒力重工累计签约新造船项目108艘,其中油轮76艘、集装箱船12艘、散货船16艘和低温船4艘,订单结构多元且高端。

除松发股份外,多数船企保持订单饱满状态。中国船舶在此前举行的业绩说明会上表示,公司造船完工量、新船订单量、手持订单量三大指标均处于领先地位,截至2025年末,公司累计手持民品及海工船舶订单652艘/7997.30万载重吨/4674.51亿元,交船期排至2030年。

苏美达相关负责人在接受机构调研时表示,公司不断扩展现有船型结构,目前已经实现了油轮、散货、集装箱三款主流船型的全覆盖,2026年一季度公司新获20艘船舶建造订单,同比增长656%。

工业和信息化部数据显示,今年一季度,我国造船业的造船完工量、新接订单量、手持订单量等三大指标全面增长,国际市场份额保持全球领先。1至3月,我国造船完工量1568万载重吨,同比增长46.0%,占世界总量的57.3%;新接订单量5953万载重吨,同比增长195.2%,占世界总量的84.9%。截至3月底,手持订单量32230万载重吨,同比增长43.6%,占世界总量的69.8%。

订单数量的增长催生上市船企业绩的爆发。今年一季度,松发股份营业收入、归母净利润同比分别增长199.07%、330.29%,公司解释称船舶行业整体呈现高景气发展态势,公司经营规模稳步提升。随着公司船舶开工建造及交付量不断增长,造船业务规模效应不断释放,叠加公司产品结构逐步优化,多重因素共同驱动公司经营业绩稳步提升。

中国船舶一季度营收、归母净利润分别同比增长54.9%、251.64%,公司解释称,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,交付的民船建造产品数量及单船平均价格同比增加,经营业绩同比提升。

产业链上游企业同样受益显著。一季度,中国动力在营收同比增长4.45%的情况下,归母净利润同比增长48.64%。公司解释称,造船行业延续景气态势,柴油机业务继续保持高速增长,合同结算增加,主要产品船用低速发动机的销量增长,毛利率提升,利润空间扩大。

## 产业转型升级

造船业上行周期的背后,是供给端产能出清与需求端结构性爆发的深度共振。在产能压力下,部分企业加速投资扩产,并正向着绿色化、智能化方向转型。

国盛证券分析认为,在供给端,船厂产能趋于饱和,行业集中度快速上行。截至2024年初,全球活跃船厂数量较2008年峰值下降了64%。尽管多家船厂已扩建或重启,但并未改变船厂手持订单饱满现状。而从需求端来看,除集装箱船、油船、散货船等细分船型的驱动逻辑日益清晰外,船队老龄化也使船东对老旧船舶的替换需求大幅提升。

中国船舶同样表示,未来一段时间,船队运力汰旧更新、绿色智能转型、全球造船产能平衡的趋势未发生根本变化,新造船市场需求仍将支撑行业继续稳健发展。

“现在造船业是资金、技术和人力密集型产业,我国的产业链完整度、原材料成本和汇率等比较优势难以超越,市场份额有望稳定于60%以上,仍将持续受益于景气延续。”东吴证券表示。

产品订单的持续饱满带动行业扩产,并加速向智能化升级。“客户产能全部拉满,大量人工工序已经无法匹配生产节奏。”张作雷以装框率这一指标为例,以前50%的装框率客户就能接受,现在要求做到85%甚至更高,这直接关系到客户的物流周转效率,可以降低劳动强度、占地面积和存储空间压力,“未来行业自动化提升的空间还很大,公司目前也在持续加大算法、软件、视觉方面的人才与技术投入。”

此前松发股份公告,公司定增事项获证监会同意注册批复。根据公司此前披露的公告,松发股份此次拟募资不超过70亿元投向绿色智能高端船舶制造一体化项目、恒力造船(大连)有限公司绿色船舶制造曲组配套升级项目以及绿色高端船舶制造项目配套3号-6号码头项目。“本次募集资金将用于进一步提升船舶制造的高端化、智能化、数字化、绿色化水平,积极培育海运领域新质生产力。”松发股份在公告中表示。

天海防务近日公告称,拟定增募资不超过10亿元,投向高端绿色船舶扩产及智造升级等多个项目。“该项目通过实施技术改造、引进先进制造装备,推动公司船舶制造的智能化升级。项目的开展既能提升生产效率、缩短单船建造周期、降低作业误差,又能实现建造过程的精准控制与全流程质量追溯,显著提升船舶建造速度与质量可靠性。”天海防务表示。

## 三十载深耕全球海工赛道

# 解码博迈科竞争壁垒与转型蓝图

●本报记者 王佳飞

1996年以五人创业团队起步,2026年迎来三十周年发展节点,天津本地民营海工龙头博迈科已经发展为全球高端海工模块、FPSO(海上浮式生产储卸油装置)总装集成的头部企业。三十年间,企业先后拿下阿帕奇涉外首单、全国首条本土全流程建造FPSO等里程碑项目,见证了中国海工产业链逐步发展壮大,进而在国际竞争中占有一席之地。

近日,博迈科副总裁、董事会秘书王新在接受中国证券报记者专访时,完整复盘了企业三十年发展路径,拆解公司核心竞争壁垒、全球产业格局变迁,并详解数字化转型与新能源产业布局蓝图。

## 三十年迭代筑造海工硬核壁垒

博迈科三十年发展,作为全程参与企业发展的元老,王新对每一次关键转型记忆深刻。

“公司1996年成立,一开始就五个人,早年做国内钻井船维修、海上平台生活楼改造等。”王新坦言,早期业务体量小、客户单一,直到2001年阿帕奇东油田项目落地,才真正打开海外市场大门。

彼时博迈科只是小型厂商,拿下涉外订单难度极大。王新回忆:“该项目能落地有多重先决条件,一是公司主动赴美对接业主,打通沟通渠道;二是项目地点在大港油田,地缘配套优势明显;三是我们此前在绥中等海域完成多套平台生活楼,同类产品交付口碑过硬。”

项目整体规模不大,但却是公司首个涉外工程,大量进口材料、欧美业主标准对团队是全方位考验。“整个项目按时交付,施工质量全部达标,算是拿到了进军海外市场的‘第一块敲门砖’。”

2023年交付SBM(Single Buoy Moorings Inc)FPSO总装调试项目实现产业链重大突破,这是全国首条全部环节国内完成建造、总装、系统联调的海上浮式生产储卸油装置。“以前我们只做模块预制,码头交货履约就结束;这个项目要完成船体对接、管线电气互联、整套系统联调,业务从单一模块制造升级为一体化总装集成,产业链直接延伸一大截。”王新评价,该项目落地,意味着博迈科打通FPSO上部模块总装集成全链条,成为全球少数具备FPSO上部模块对接、整体联调一体化交付能力的海工厂商。

谈及企业区别于同行的核心优势,王新从场地、体系、人才、客户信任四大维度拆解自身壁垒。

“作为北方最早布局国际海工的民企,我们自有临港实体基地。早年同行大多租赁场地施工,我们2009年就拿下自有土地、深水出海口,配套千吨级龙门吊、万吨级滑道,能够同步承接多个超大型模块、FPSO总装项目,本地钢材、船舶配套完善,大幅降低大型构件远洋转运成本。”

其次是超前接轨国际的标准化管理体系。“公司全程吸收欧美头部油企全生命周期项目管理模式,早早完成DNV等国际船级社全套质量、安全认证。海外业主自带顶尖项目管理团队,从进度、质控、安全、设计全流程和我们碰撞磨合,倒逼公司搭建双语技术团队,落地标准化施工流程。”

三十年持续打磨的自有人才梯队是另一核心优势。“从康菲项目批量引进设计工程师,到FPSO项目持续培育项目管理、集成调试专业人员,我们沉淀了稳定成熟的自有技术管理团队。”

长久履约积累的客户信任,已经改变行业合作

模式。王新介绍:“早年行业全部依靠公开招标比价,现在我和埃克森美孚、挪威国家石油、MODEC(三井海洋开发株式会社)、SBM等全球头部企业已形成稳固的合作伙伴关系,客户提前锁定我们场地产能,新项目落地后优先分配给我们,这种深度信任是多年优质交付换来的。目前公司在手订单已经排产,产能能够稳定支撑未来数年的发展。”

## 务实推进新能源布局

当下数字化、AI产业浪潮席卷制造业,王新表示,博迈科结合海工高度非标、项目差异化极强的行业特点,走渐进式、务实化升级路线,公司每年研发投入稳定占营业收入4%—5%。

“我们数字化改造分三层落地:前端设计、全流程项目管理、现场生产智能化。”王新介绍。

项目全流程信息化平台是数字化核心。“我们的数字化平台覆盖原材料入库、构件标识、加工、分段总装全流程,各部门实时查看项目进度、构件位置、施工节点,实现生产数据可视化管控。公司内部设立专职信息化小组,长期跟进系统迭代,目前平台已分阶段上线运行。”

在能源转型大背景下,博迈科坚持不跨界扩张,依托自身模块化、大型装备制造能力,沿能源产业链延伸布局新能源赛道,实现现有产能、工艺平滑复用。

博迈科基于对行业发展趋势的判断,向风电、氢能等能源领域探索,努力把能源转型带来的市场机遇。“公司与SBM等合作客户同步发力深海漂浮式风电、浮体、模块化海上供电设备,和我们现有FPSO、油气模块制造工艺高度相通。依托现有码头、起重设备承接风电浮体订单,油气装备产线可以无缝切换。”王新说。

公司也在战略布局氢能产业。“公司出资3900余万元参与水木易德氢能产业基金,该平台孵化多家国内氢能头部企业。投资不只是财务布局,核心是深度调研制氢、运氢、储氢全链条设备市场需求,依托我们大型成套装备制造能力,探索未来切入氢能成套设备生产,打通产业投资与实体制造协同的机遇。”

博迈科还在落地锂电池回收成套装备项目,挖掘循环经济市场。王新介绍:“此前,我们已经承接国际企业锂电池回收撬块项目建造订单,项目包含电池材料回收成套设备集成。执行过程中技术团队全程跟进吃透整套工艺,预判国内电动车动力电池报废潮到来后的巨大回收市场,承接国内外锂电池回收装备建造订单。”

王新明确公司新能源转型逻辑:“所有新能源业务都和现有焊接、模块化集成、大型装备总装核心能力挂钩,不存在技术断层。长期跟随全球降碳政策与客户转型节奏,逐步扩大新能源业务占比,支撑企业第二个三十年稳定增长。”

站在三十周年全新起点,博迈科董事长彭文成提出“三三四”百年发展战略,即以三十年积淀为基,锚定未来三十年、四十年发展,构建“短期筑基、中期攻坚、长期引领”的三维坐标。王新对此充满信心,他表示,依托国内完整产业链优势稳固全球油气主业基本盘,数字化改造持续优化生产效率,沿能源赛道稳步拓展新能源业务,未来博迈科将持续输出中国制造高端海工装备,打造具备全球话语权的海工标杆企业,朝着百年国际化海工品牌稳步前行。



## 政策多点布局 资本持续加码 脑机接口商业化提速

●本报记者 傅苏颖

近日,广东、安徽两地相继发布脑机接口发展行动计划,围绕技术攻关、临床转化、产业集群培育完善配套扶持政策,国内脑机接口产业政策体系加速成型。政策红利持续释放带动行业投融资热度走高。硬科技企业博睿康科创板IPO进入问询阶段,A股康复器械企业翔宇医疗披露定增预案加码脑机康复赛道。

业内人士认为,多地专项政策扫清产业化落地障碍,一二级市场项目接连落地,行业脱离纯概念炒作阶段,进入政策、产业、资本协同推进的商业化阶段,具备医疗临床转化能力的企业将持续获得资本青睐。

## 资本热度持续攀升

北京第四波科技智库联合中关村天成创新研究中心此前发布的《中国脑机接口商业化前瞻报告》显示,2025年全年脑机接口融资事件24至26起,融资总额接近14.5亿元,2026年前三个月,脑机接口企业融资总金额已超2025年全年,资本涌入速度明显加快。

近日,冲刺“脑机接口第一股”的博睿康科创板IPO已进入问询阶段,此前公司IPO申请于2026年6月11日获得受理。公司本次拟募资25亿元,扣除发行费用后将投资脑机接口研发项目、脑机接口产业化建设项目、补充流动资金。

翔宇医疗日前发布定增预案,拟向不超过35名特定对象发行不超过公司总股本30%的股份,募集资金总额不超过13.66亿元,用于智能康复机器人、脑机接口康复设备等前沿创新产品研发,建设期5年。

翔宇医疗相关负责人对中国证券报记者表示,当前国内神经、重症、智能康复高端器械国产化缺口显著,叠加国家配套创新医疗器械扶持政策,行业产业化发展基础扎实。定增落地将补充公司长期研发资金,加速技术转化、扩充高端产品管线,巩固公司康复设备龙头地位。

北京脑科学与类脑研究所所长罗敏敏对中国证券报记者表示,资金投入有利于改善科研人员待遇、加速技术迭代与产学研产业化合作。作为国资控股企业,芯智达下一步将在市政府指导下进行改制,引入社会资本,助力产品性能提升、芯片优化、系统集成度提高和能耗降低,解决现有资金难以覆盖的研发需求。

据悉,芯智达是一家由北京市政府联合中关村发展集团出资、北京脑科学与类脑研究所牵头成立,专注于神经技术产业转化的科技创新平台型企业。

## 政策赋能技术多点开花

脑机接口是神经科学、微电子、人工智能算法与医疗器械工程的融合技术,实现大脑与外部系统间的直接双向通信,无需依赖外周神经或肌肉。脑机接口按信号采集方式分为非侵入式、半侵入式与侵入式三类。

近日,安徽、广东两地相继发布行动计划,明确中长期产业发展目标与落地路径。广东提出,到2030年,新增100家脑机接口科技型企业,打造10款以上非侵入式脑机接口爆款产品,在医疗领域建成200个脑机接口病房,核心产业规模达到百亿级,辐射上下游产业规模达到千亿级。

依托各地产业政策持续赋能,国内脑机接口技术研发与落地进程持续提速。据悉,由芯智达联合北脑所共同研发的“脑电采集仪”获批上市。该产品主要面向医疗机构,用于采集和记录人体脑电生理信号,在医疗机构中供培训合格的医务人员使用。罗敏敏介绍,双方联合攻关的“北脑一号”智能脑机系统,目前已进入注册临床试验阶段,截至2026年6月中旬已完成近30例人体植入,最长植入时间超15个月,系统安全稳定。计划2026年完成全部注册临床入组,2027年申报三类医疗注册证。“北脑二号”智能脑机系统在此前千通道级的有线版系统的基础上,进一步完成了512通道无线全植入产品的研发,实现高感、低损伤植入,已进入大动物植入试验阶段,预计在今年开始临床验证。

在产业培育政策持续加码之外,支付端配套改革也打通商业化关键节点。5月份,2026年度上海城市定制型商业补充医疗保险“沪惠保”启动参保,新增“脑机接口手术耗材费用保障”,保额15万元,覆盖住院期间脑机接口手术自费材料费用。开源证券认为,从2025年3月医保局为脑机接口收费立项到2026年5月商保覆盖,脑机接口支付端已经实现从手术费到耗材支出全链路打通,脑机接口真正向普惠化、商业化迈进。

## 产业落地有望提速

罗敏敏表示,脑机接口产业化早期以高成本研发投入为主,规模化发展后成本控制将成为关键,目前芯智达正在扩建生产线,随着规模化推进,成本有望下降。但产业化最大的挑战并非硬件成本,而是算法优化和解码稳定性。脑机接口电极会因大脑活动产生微弱位置偏移,影响记录稳定性,规模化后无法为每位患者配备工程师优化参数,需研发更智能、动态自调整的算法。

放眼全球竞争格局,罗敏敏坦言,我国侵入式脑机接口相较欧美起步滞后15至20年,在基础科研、产业化配套、临床试验体系、专业人才储备上仍存差距。不过国内近年来研发提速明显,部分细分技术指标已跻身国际第一梯队,依托国家政策持续扶持,中外差距将逐步收窄。我国布局脑机接口并非对标海外开展同质化竞争,核心初衷是满足未被满足的临床医疗需求、造福病患,行业乐于全球科研协同创新,未来有望依托大量临床真实数据参与制定全球行业标准。

开源证券认为,脑机接口行业步入应用落地阶段,医疗为核心赛道且长期成长空间广阔,2035年市场规模预计超600亿元。

中信建投证券认为,脑机接口已被纳入“十五五”重点培育的未来产业范畴,多重政策强力支持下,产业落地有望提速。该赛道兼具医疗属性与前沿科技属性,短期主要应用于疾病治疗,长期若实现人脑增强、并与AI和机器人融合,有望打开万亿市场空间。我国脑机接口技术研究进展在全球处于相对领先地位,有望培育出全球领先的脑机接口企业,二级市场相关上市公司估值提升,有望带动一级市场融资热度,形成产业与资本双向共振格局。