

# 中东4座钻井平台暂停作业 中海油服紧急澄清:对公司钻井板块影响较小

证券时报记者 严翠

针对旗下中东4座钻井平台暂停作业事宜,4月7日晚,中海油服A、H股紧急澄清:本次平台作业暂停对公司钻井板块影响较小。此前,4月5日,中海油服(02883.HK)曾受此消息影响股价大跌。

中海油服公告指出,本次部分钻井平台作业暂停是因为客户作业计划调整,目前公司依然有多座钻井平台在该区域正常提供服务,公司目前总共运营、管理62座钻井平台,本次平台作业暂停对公司钻井板块影响较小。公司将通过多种积极有效措施降低这一事项对公司整体业绩的影响,本次作业暂停预期对公司后续整体业务与财务状况不构成任何实际或重大影响。

中海油服还表示,公司其他业务,包括物探采集和工程勘察服务、油田技术服务以及船舶服务、作业、市场均正常开展,不受本次作业暂停影响。

中海油服是全球较具规模的综合型油田服务供应商,服务贯穿海上石油及天然气勘探、开发及生产的各个阶段,业务分为物探勘察服务、钻井服务、油田技术服务及船舶服务四大类。此前,4月3日晚,中海油服曾公告,日前,突然收到中东地区客户暂停4座钻井平台作业的通知,公司正在和

中海油服公告指出,本次部分钻井平台作业暂停是因为客户作业计划调整,目前公司依然有多座钻井平台在该区域正常提供服务,公司目前总共运营、管理62座钻井平台,本次平台作业暂停对公司钻井板块影响较小。公司将通过多种积极有效措施降低这一事项对公司整体业绩的影响,本次作业暂停预期对公司后续整体业务与财务状况不构成任何实际或重大影响。



时观财经图库/供图 周靖宇/制图

客户商讨具体暂停执行时间,后续安排及相应解决方案。此次暂停对公司中东区域原本经营预期造成一定影响,具体影响还在进一步评估中。

上述消息发布后,4月5日,中海油服开盘突然暴跌,盘中一度重挫24%,而后有所回升,截至收盘下跌16%。

值得一提的是,公告上述事宜前一段时间,中海油服A、H股均呈现持

续上涨态势。其中,中海油服A股3月14日至4月3日期间累计上涨近40%。

中海油服公告中东4座钻井平台暂停作业后,有券商下调对中海油服的评级。

中银国际发表报告指出,中海油服于中东运营的7座自升式钻井平台,其中有4座被客户告知暂停运行,主要由于沙特阿美最近放弃2027

年的可持续产能目标,导致该地区须推迟海上石油项目开发。中银国际假设,若4座自升式钻井平台于今年第二季度至第四季度继续暂停运作,中海油服今年的盈利将减少约5%,不过公司现时共拥有46座自升式钻井平台,以及14座半潜式钻井平台,因此相关钻井平台停运,对公司未来表现未必造成太大影响。

# 美的集团业绩会:商业及工业解决方案已成为增长主要引擎之一

证券时报记者 李映泉

“美的已建立规模快速增长的商业及工业解决方案业务,商业及工业解决方案业务收入在总收入占比从2020年的18.5%,提升至2023年的26%以上,并于2023年收入接近千亿元,商业及工业解决方案已成为美的业务持续增长的主要引擎之一。”4月7日下午,美的集团(000333)董事长、总裁方洪波在2023年年度业绩说明会上表示。

此前,美的集团公布的2023年年报显示,公司2023年实现营业收入3720.37亿元,同比增长8.18%;净利润337.2亿元,同比增长14.1%;基本每股收益4.93元,创下历史最佳经营业绩。

在细分业务方面,To B业务成

为美的集团业绩增长的重要贡献力量,新能源及工业技术板块实现营收约279亿元,同比增长约29%;机器人与自动化板块实现营收约311亿元,同比增长约12%;智能建筑科技板块实现营收约259亿元,同比增长约14%。

方洪波在业绩说明会上表示,美的集团拥有多元化的商业及工业解决方案业务,为众多行业的客户提供集成解决方案。在横向扩展方面,持续丰富产品品类和扩大规模以及增加效率优势;在纵向扩展方面,不断开发迭代压缩机、电机以及其他工业核心部件并通过收购进入前沿科技领域,如同服系统、工业机器人等,并通过横纵扩展创造产业协同效应。

方洪波还提及,美的集团旗下库

卡集团在2023年的收入和盈利均创历史新高,库卡中国的收入贡献由2020年的15%上升至2022年的22%以上,在中国的业务表现尤为突出。

在营销方面,美的集团董秘江鹏表示,2023年美的国内市场电商销售占比超过50%(含电商下沉),在电商渠道持续推进场景套系化升级和趋势品类突破,强化不同细分渠道经营,面向兴趣电商平台深化布局并实现持续突破。同时,积极布局新零售市场(下沉市场),实现在核心新零售渠道平台的整体份额均位居行业第一,全面进驻新零售门店,商品覆盖率超98%。

在生产端,江鹏介绍了美的集团数字化工厂建设的最新进展:在供应链与制造领域,公司通过集成供应链

平台(ISC)支撑全球计划与订单一体化运营,收益贡献超1.5亿元,全价值链提效节约10万工时;推动海外供应链端到端工作流程合规可控,核价、配套、体系人员工作效率提升15%;基于可靠性逆向分析实现来料动态检验,多家海外工厂实现总装排产在线化,散件(KD)一键下单比例提升至98%,实现国内和海外KD关键物料品质追溯,生产进度实时可视,异常工时报警等,工时减少达到30%。

2023年,美的集团海外营业收入约1509亿元,同比增长5.79%,占总营收比重为40%。江鹏表示,公司持续拓展海外制造布局,加速推进“中国供应链+区域供应链”模式,推动巴西、印尼、意大利、泰国、印度、墨西哥、埃及等制造基地建设;同时,启动海外制造

体系632项目,实现制造流程与数据管理的规范化,一期项目已完成上线。

今年3月,国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》,对于该政策的看法,江鹏回应称,公司将密切关注相关政策,并积极响应国家号召,持续推动消费品以旧换新。

去年10月,美的集团还向香港联交所递交了发行H股股票并在香港联交所主板挂牌上市的申请。有投资者问及公司发行H股的进展,方洪波表示,本次发行尚需取得中国证监会、香港证监会和香港联交所等相关政府机关、监管机构、证券交易所的批准,核准或备案,该事项仍存在不确定性。公司将根据该事项的进展情况依法及时履行信息披露义务。

# 不符合质量体系要求 采纳股份收到美国FDA进口警示

证券时报记者 李映泉

4月7日晚间,采纳股份(301122)公告,公司近日关注到美国食品药品监督管理局(简称“FDA”)官网发布的关于医疗器械的安全通讯,该通讯涉及对公司全资子公司采纳医疗发出进口警示。进口警示内容显示:“2024年4月3日,FDA宣布对采纳医疗发出进口警示,称其不符合器械质量体系要求,以防止塑料注射器产品进入美国”。

采纳股份称,该进口警示将导致采纳医疗部分的医疗器械产品可以被美国海关执行不经检查即扣留,致使部分医用注射器产品暂时无法进入美国市场。根据FDA的监管程序手册,移出进口警示名录应向FDA相关机构提交证据材料,来充分证明已经解决了导致违规行为出现的事项,以使FDA相关机构认定符合美国的《联邦食品、药品和化妆品法案》。

公司表示,上述信息虽然属于FDA官网公开信息,但该信息对公司经营将会产生重大影响,公司认为有必要向投资者提示上述信息,以充分保护投资者知情权。公司目前正通过律师与FDA方面保持积极沟通解决上述问题,但目前尚无无法精准预计能否移出警示名录以及移出的具体时间,在采纳医疗未被移出上述名录之前,采纳医疗部分医用注射器产品将暂时无法进入美国市场,

预计对公司后续的主营业务收入和利润产生重大影响。

公开资料显示,采纳股份是一家专业从事注射针、注射器等其他相关医疗器械的科技型中小企业。目前,公司主要生产一次性无菌安全自毁注射器、一次性胰岛素注射器,一次性无菌胰岛素笔针、一次性无菌采血针等无菌医疗器械。

采纳股份2023年半年报显示,公司与欧美为主的众多国家和地区的客户建立了稳定的合作关系,为其提供医用和兽用注射穿刺器械、实验室耗材等产品的市场调研、产品设计、批量生产等全流程服务。

据2023年半年报披露,采纳股份当期外销收入为1.66亿元,占总营收的94%;而在2021年和2022年,采纳股份的外销收入占比也均在90%以上。而本次被出具进口警示的采纳医疗,也是采纳股份最为重要的一家公司。据2022年年报显示,采纳医疗在当期实现营业收入3.12亿元,净利润9689万元,分别占上市公司当期营业收入及净利润的67%和60%。

2022年,采纳股份还使用了1.55亿元现金对采纳医疗进行了增资,将其注册资本从1.3亿元提升至2.85亿元,增资的资金主要用于“年产9.2亿支(套)医用注射穿刺器械产业园建设项目”和“研发中心建设项目”,主要系推

进募集资金使用计划的实施。

2023年半年报中,采纳股份特别披露了国际市场变化引致的出口业务风险称,美国是全球主要的注射穿刺医疗器械进口国,欧美市场尤其是美国市场是公司现阶段海外销售的主要市场之一,近三年公司出口美国市场的销售收入占比较高。截至目前,美国针对中国进口商品加征关税的清单中尚未包含注射穿刺类产品。若今后中美贸易摩擦再次升级,美国继续扩大对中国进口商品加征关税产品的范围,可能会涉及注射穿刺产品,则美国客户有可能要求公司适度降价以转嫁成本,会导致公司来自美国客户的销售收入和盈利水平下降,从而对公司经营业绩构成不利影响。

根据美国调研机构Grand View Research发布的相关研究,美国是全球最大的医疗器械市场,也是最大的一次性医用耗材市场,其一次性医用耗材产品销售额约占全球市场销售总额的40%,欧洲则为全球第二大一次性医用耗材市场。

对于出口业务风险的应对措施,采纳股份表示,公司将密切关注宏观走势和国内外行业动态,进一步加大研发投入,持续提升产品竞争力和盈利能力,不断扩大收入规模和来源,增强自身的抗风险能力,从而降低出口业务波动可能给公司业务带来的直接影响。

## 东北制药2023年扣非净利润同比增长132%

近日,东北制药发布2023年业绩报告。2023年,公司实现营业收入82.43亿元,归属于上市公司股东的净利润3.58亿元,同比增长2.34%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润2.62亿元,增幅显著,同比增长131.60%。

作为一家覆盖医药研发、生产、销售全产业链,且具备“原料药+制剂”一体化优势的医药制造企业,东北制药面对复杂、严峻的市场竞争环境及集采降价等诸多因素带来的影响,发挥大兵团作战优势,紧紧咬定年度经营目标,在市场营销、生产管理、研发创新以及风险管控等多方面全面发力,扎实推进各项工作,实现了整体经营业绩的稳健提升。

**营销体系全面发力,释放市场活力**  
作为疫情后常态化生产的第一年,医药行业主要经济指标出现下滑,盈利能力明显减弱,医药企业的创新增长和发展韧性在2023年被反复考验。

在这样的大环境下,东北制药充分发挥自身品牌优势,通过优化营销策略、拓展销售渠道、扩大终端覆盖等一系列举措,全面发力提升市场活力。  
在这样的环境下,东北制药充分发挥自身品牌优势,通过优化营销策略、拓展销售渠道、扩大终端覆盖等一系列举措,全面发力提升市场活力。

**生产系统深度挖潜,实现提质增效**  
“管理是盯出来的,技术是练出来的,办法是想出来的,潜力是逼出来的”,面对市场压力,东北制药向精细化管理、严格管理要效益,让降本增效成为企业经济效益增长的重要支撑点。  
东北制药生产指挥中心主任、总调度长李洪介绍,公司以日成本动态为抓手,建立了从采购、生产、销售到工艺、设备、能源、物流等各单位各部门全覆盖的降本增效体系,并制定行之有效、可执行的措施,保障降本增效落到实处。  
“生产系统在坚持‘质量第一’原则基础上,通过优化工艺流程、动态调整生产计划,加强能源管理体系建设等举措,不断降低生产成本提质增效。”李洪说。  
“以采购为例,为精打细算降低成本,我们通过分析研判市场趋势,依据排产计划和供应商生产情况,采取灵活的采购策略,把库存严格控制 在保供与降本临界点,节约资金的同时防范市场下行风险。”东北制药采购保供中心副主任任慧说。  
**研发创新成果显著,激活发展动能**  
研发是医药企业增长的动力源。2023年,东北制药加快推进新产品研发进度,坚持仿制药、创新药“双创新”驱动,加速在研新产品项目转化。  
去年,公司普瑞巴林原料药、维格列汀原料药完成CDE审评,批准在上市制剂中使用;毗拉西坦注射液、左卡尼汀注射液(2g)通过一致性评价;组织完成注射用磷霉素钠三个规格的研发工作,成为全国首家申报一致性评价的企业。  
“我们通过实施‘分步式’节点管理,提高研发时效性的同时,加快研发产品从‘实验室’走向‘生产线’的速度。”东北制药研究院院长刘素娜介绍,截至目前,东北制药在研新产品研发项目30余项,聚焦神经系统、消化系统、内分泌及代谢、自身免疫性疾病和肿瘤等疾病领域,同时补充有临床需求产品的立项研发,加速新药研发进程,推动更多新药快速上市,为企业2024年业绩增长提供强大助力。  
(CIS)

## 百克生物一季度净利预增超199%

证券时报记者 康殷

百克生物(688276)4月7日晚间发布业绩预告,公司预计2024年第一季度实现净利润为5500万元到6500万元,同比增长199.22%到253.63%;实现扣非净利润5400万元到6400万元,同比增加196.95%到251.95%。

就业绩增长原因,百克生物表示,公司已上市疫苗品种包括水痘减毒活疫苗、冻干鼻喷流感减毒活疫苗、带状疱疹减毒活疫苗。报告期内,较上年同期新增了带状疱疹减毒活疫苗产品,丰富了公司疫苗种类,推动了公司整体收入的上升,同时,带状疱疹减毒活疫苗毛利率较高,助力公司业绩同比增长。

据了解,百克生物是一家专业从事人用疫苗研发、生产、销售的高科技生物制药企业,公司目前拥有水痘疫苗、鼻喷流感疫苗、带状疱疹疫苗等已获批的疫苗产品,其中水痘疫苗的市场占有率多年处于领先地位;鼻喷流感疫苗为世界卫生组织(WHO)全球流行病计划项目(GAP),是国内独家经鼻喷方式接种的流感减毒活疫苗,极大提升接种者依从性。

2023年,百克生物带状疱疹疫苗上市许可申请获得批准,成为国内首个适用于40岁以上人群的带状疱疹疫苗,打破了国内带状疱疹预防产品由进口疫苗垄断的局面,填补了国内带状疱疹疫苗市场的不足。截至去年底,已有30个省、自治区、直辖市完成准入并销售,成为公司重要收入来源之一和新的业绩增长点。

2023年报显示,去年百克生物营业收入18.25亿元,同比增长70.3%;净利润5.01亿元,同比增长175.98%;扣非净利润4.93亿元,同比增长195.86%;基本每股收益1.21元。分配预案为每10股派发现金红利1.5元(含税)。

2023年百克生物的营业收入和净利润之所以能够双双实现增长,主要就是因为公司于2023年初取得带状疱疹疫苗(药品注册证书),于同年4月获得《生物制品批签发证明》并在各地陆续实现准入和销售,丰富了公司已上市疫苗种类。

就2024年带状疱疹疫苗的销售情况,3月22日百克生物接受机构调研时透露,公司将结合2023年带状疱疹疫苗的销售情况,有效抓住带状疱疹疫苗的先发优势,增加POV覆盖率;线上营销方面,持续完善数字化预约系统,发挥线上预约+线下接种优势;持续探索医院、社区、养老机构等宣传引流渠道,加大科普宣教投入,提高产品市场渗透率。

此外,公司持续看好流感疫苗的市场前景,液体鼻喷流感疫苗即将申请上市许可。同时,计划于本年度内申报佐剂流感疫苗的临床研究,该疫苗适用于6月龄及以上人群,重点覆盖60岁以上及3岁以下人群,与鼻喷剂型相配合,进而实现覆盖全人群的流感疫苗产品组合。