

产业互联网业务占比持续提升 中国联通前三季度营收超2800亿元

■本报记者 李乔宇

10月24日晚间,中国联通披露2023年第三季度报告。公告显示,2023年前三季度,公司营业收入达2816.9亿元,比去年同期提升6.7%,主营业务收入达2525.2亿元,比去年同期提升5.4%。归属于母公司净利润为75.8亿元,比去年同期提升10.9%。

今年前三季度,中国联通收入结构持续优化,产业互联网业务实现收入606.9亿元,占主营业务收入比达到24.0%,比去年同期提升1.8个百分点。EBITDA(税息折旧及摊销前利润)为786.7亿元,比去年同期提升2.7%。

谈及今年前三季度的业绩表现,中国联通表示,今年以来,公司坚持稳中求进的工作总基调,统筹当期经营和长远发展,业绩表现稳中有进,盈利能力持续提升,核心功能不断增强。

具体来看,公告显示,今年前三季度,中国联通移动用户规模达到3.32亿户,移动用户净增达到967万户,推动公司实现移动主营业务收入1307.0亿元,同比增长2.6%,移动ARPU(每用户平均收入)达到44.3元;固网宽带用户达到1.11亿户,年内净增用户突破783万户。宽带接入及应用收入同比增长8.7%达到460.4亿元,宽带综合ARPU达到47.9元,用户价值稳中有升。

今年前三季度,中国联通持续丰富云资源储备,全面满足客户全场景上云需求,支撑数字政府、智慧城市建设,积极参与央企数字化转型,“联通

今年前三季度,中国联通收入结构持续优化

产业互联网业务实现收入**606.9**亿元,
占主营业务收入比达到**24.0%**,
比去年同期提升**1.8**个百分点



魏健骐/制图

云”保持良好增长,实现收入367.0亿元,较去年同期提升36.6%。加速推进人机物泛在互联,以格物平台赋能行业突破,面向工业互联网、智慧城市、生态环保等重点领域打造行业解决方案,物联网终端连接数达到4.67亿个,推动物联网业务收入实现75.2亿元,同比增幅达到21.9%。

同期,中国联通实现大数据业务收入40.7亿元,同比增幅达到46.7%;

个人数智生活、联通智家业务主要产品付费用户达到近2亿户,年内净增近6000万户;5G虚拟专网服务客户数达到6897家,较去年底增长超过3000家。

今年前三季度,中国联通着力加强新型数字信息基础设施建设,加快5G、宽带、政企、算力网络建设,为经济社会发展筑牢数字底座,支撑企业高质量发展的网络基础更加坚实。积极拥抱数字经济的广阔蓝海,不断提

高科技创新力,持续加大研发投入力度,年内授权专利数量达到1888个,同比提升38.2%。

展望未来,中国联通表示,2023年是中国联通向数字科技创新企业转型升级的攻坚之年。公司将继续坚定践行网络强国、数字中国、智慧社会战略部署,着力提高企业核心竞争力和增强核心功能,为股东、客户及社会创造更大价值。

中国海油前三季度净产量创历史同期新高 产能建设速度加快

■本报记者 向炎涛

10月24日,中国海洋石油有限公司(以下简称“中国海油”)公布了2023年第三季度报告。前三季度,公司实现未经审计的油气销售收入2384亿元,归属于母公司股东的净利润达976亿元。

2023年前三季度,中国海油持续加大勘探开发力度,油气净产量稳步增长,成本竞争优势进一步巩固,公司桶油主要成本为28.37美元,同比下降6.3%。

对于桶油成本下降的原因,中国海油CFO王欣在业绩说明会上对《证券日报》记者表示,一方面是由于产量增长带来的摊薄作用,以及人民币汇率波动的综合影响,桶油作业费同比

下降了7%;此外,除所得税外,其他税金也同比下降了15.1%。综上所述,前三季度公司取得了良好的业绩,这也为公司完成全年生产经营目标打下了坚实的基础。

“中国海油始终坚持成本管控和提质增效,通过产量的增长较好地摊薄了成本,一方面老油田稳产,同时加速新油田建设;公司始终保持审慎的投资决策,并不会因为油价的上涨而过于乐观,从而放松投资决策的尺度。此外,公司通过标准化平台的建设、‘新优快’钻井提效、台风模式等各种管理创新和技术创新为成本管控做出贡献。”王欣说。

今年前三季度,国际油价先下跌后反弹,布伦特原油均价为81.96美元/桶,同比下降20%。中国海油实现

平均油价为76.84美元/桶,同比下降24.2%,与国际油价走势基本一致;平均气价为7.92美元/千立方英尺,同比下降2.7%,主要原因是海外天然气价格随市场价格下降。

对于国际油价接下来的走势,王欣表示,目前各大机构认为年底前油价基本会维持在80美元/桶之上,仍会是高油价状态。中国海油会坚持增储上产,提质增效,保持成本竞争优势,持续为股东创造价值。

前三季度,中国海油实现净产量499.7百万桶油当量,同比上升8.3%,创历史同期新高。其中,中国净产量达345.5百万桶油当量,同比上升6.7%,主要得益于垦利6-1和陆丰15-1等油气田产量增加;海外净产量154.1百万桶油当量,同比上升

11.8%,主要得益于圭亚那Liza二期和巴西Buzios油田等产量增加。第三季度净产量为167.8百万桶油当量,同比上升7.0%。

前三季度,中国海油资本支出约895亿元,同比增加30.2%,主要原因是在建项目工作量同比增加。为助力储量和产量增长,2023年资本支出预算从1000亿元至1100亿元调整为1200亿元至1300亿元。

对于资本开支增长的原因,王欣表示,主要原因是公司产能建设速度加快,此外一些新项目加速了审批,也纳入到产能建设中,表现为投资力度的增加,这将助力公司未来储量和产量的增长。公司将一贯坚持审慎的投资决策,实施严格的成本管控来确保投资效益。

华东医药前三季度扣非净利同比增13.62% 医美板块保持快速增长

■本报记者 桂小箫

10月24日晚,华东医药发布了2023年第三季度业绩报告,前三季度,公司合计实现营业收入约303.95亿元,同比增长9.10%,实现扣非归母净利润21.6亿元,同比增长13.62%。

“公司不断夯实自身研发实力,创新产品管线已达到60项,其中自主研发项目超过50%。各大业务板块经营稳健,彰显了公司强大的成长性。”华东医药人士告诉《证券日报》记者。

财报显示,华东医药的医药工业板块积极提升运营管理水平,持续落实降本控费,运营质效稳步提升。前

三季度,医药工业板块实现营业收入(含CSO业务)89.94亿元,同比增长9.48%;实现扣非归母净利润18.35亿元,同比增长13.41%。其中,第三季度实现营业收入29.40亿元,同比增长8.34%,实现扣非归母净利润6.09亿元,同比增长10.13%。

“华东医药第三季度在医药工业、医美、工业微生物三大领域引进重磅产品,在业务蓝图基础上精益求精,逐渐在各大黄金赛道上走出一条推陈出新的差异化发展之路。”华东医药人士告诉《证券日报》记者。

从财报透露的信息来看,华东医药整体医美板块继续保持快速增长。海外医美核心子公司Sinclair2023年前

三季度实现销售收入9.73亿元(约1.10亿英镑),同比增长23.27%,实现EBITDA 1729万英镑,实现持续经营性盈利。公司国内医美全资子公司欣可丽美学,持续做强、做优核心明星产品,领跑国内再生医美领域,前三季度累计实现收入8.24亿元,同比增长88.79%。

10月17日,华东医药与韩国ATGC公司就含有A型肉毒杆菌毒素的注射液ATGC-110达成战略合作协议,并获得了其全球独家许可,进一步扩张全球注射类医美版图,对华东医药全球医美产品管线具有战略性补充意义,有利于公司打造多元化的医美品牌和产品集群。

目前,华东医药拥有“微创+无创”医美领域高端已上市及在研产品37款。此外,在医美能量源设备领域,9月份,华东医药光学射频治疗仪V20在我国注册申请获受理。

“公司在医美领域布局全面,国内外双线发展,产品组合更是集高端化、个性化和差异化于一身。工业微生物板块核心板块优势得到进一步夯实,持续探索新的发展方向。”上述华东医药人士对记者介绍,未来,华东医药将继续秉承“以科研为基础,以患者为中心”的企业理念,坚持差异化研发策略,持续开发具有迭代性、更具临床优势的创新药物。

华力创通近一年 累计获4.95亿元订单

■本报记者 许林艳

10月23日晚间,华力创通再次披露大额订单。此外,截至公告披露日,公司在连续十二个月内已经累计收到4.95亿元采购订单。同时,公司最新披露的三季报也十分亮眼,业绩实现同比扭亏。10月24日,华力创通涨停,报收30.66元/股。

新订单金额约为2.85亿元

继9月5日晚间公司披露2.1亿元大额订单后,10月23日晚间,华力创通再次发布签订日常经营重大合同的公告。不过,公司并未披露订单金额,但据“公司在连续十二个月内累计收到该客户采购订单总金额约为4.95亿元(含税)”计算,此次大额订单金额约为2.85亿元。

在此基础上,华力创通公告依旧未透露“神秘买方”的具体信息,而根据其公告中的《采购主协议》,合同标的主要为芯片类产品。此外,客户具有良好的信用,其资产规模和交易信誉优良,具备履约能力。

“本合同的签订有利于进一步推进公司卫星应用领域的产业化进程,扩展公司在民用领域的知名度及影响力,为公司开拓广袤市场提供助力。”华力创通表示。

大额订单“纷至沓来”的同时,公司三季报也给了投资者信心。

10月20日晚间,华力创通披露三季度报告。据公告,公司前三季度实现营收4.18亿元,同比增长40.06%;实现归母净利润664.56万元,上年同期为亏损2869.57万元。此外,公司第三季度实现归母净利润1890.04万元,上年同期亏损2082.12万元。

华力创通表示,报告期内卫星应用产业化顺利推进。公司依托于多年技术、产品和市场积累,牢牢抓住行业市场发展机遇,卫星应用行业收入实现同比较快增长;此外,公司持续深入开展降本增效工作。公司组织各子公司、部门围绕年度经营目标、重点工作任务,精准识别关键点,统筹推进促进降本增效,经营效益稳步提升。

据了解,目前华力创通的卫星应用主要集中在北斗导航和卫星通信领域,对于此次卫星应用行业收入的增加,这将助力公司在卫星通信领域的技术实力和创新能力,包括研发投入、专利数量等。此外,还要了解公司的市场竞争力以及市场份额,还有公司的合作伙伴和客户情况,包括与大型企业或政府机构的合作项目等。不仅如此,也要分析公司的财务状况以及盈利能力,比如营收增长率、现金流等指标。”

“还需要关注公司的战略规划是否明确,是否具备可行的发展路径。”张孝荣对记者说。

“公司正在研制机载的北斗的导航设备,推动北斗导航设备在民用航空领域的国产化替代。”华力创通工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示,“公司也在积极跟踪国内低轨卫星通信的发展趋势,进行了一定的行业研究和技术储备,未来公司将根据国内低轨卫星通信发展的步伐,适时开展低轨卫星互联网地面通信终端及核心基带芯片的研制。”

大唐电信此前在互动平台表示,公司提供各类专网通信终端产品,包括卫星通信终端产品,积极探索新一代低轨卫星应用。测绘股份也表示,公司在卫星遥感应用与卫星导航应用方面有所涉及。

随着越来越多的公司宣布加入卫星应用相关领域,投资者应如何判断相关公司业绩兑现能力?对此,中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示:“应该查看公司在卫星通信领域的技术实力和创新能力,包括研发投入、专利数量等。此外,还要了解公司的市场竞争力以及市场份额,还有公司的合作伙伴和客户情况,包括与大型企业或政府机构的合作项目等。不仅如此,也要分析公司的财务状况以及盈利能力,比如营收增长率、现金流等指标。”

“还需要关注公司的战略规划是否明确,是否具备可行的发展路径。”张孝荣对记者说。

全资子公司涉案两年多未披露

君正集团董事长、董秘被采取监管谈话措施

■本报记者 桂小箫

10月24日晚间,君正集团发布公告称,由于此前公司全资子公司乌海市君正矿业有限责任公司(以下简称“君正矿业”)涉嫌非法采矿,但公司未及时履行公告义务,内蒙古证监局决定对公司董事长、董秘采取监管谈话措施。

上海明伦律师事务所王智斌律师告诉《证券日报》记者,根据《证券法》和《上市公司信息披露管理办法》的规定,上市公司子公司涉嫌犯罪被立案调查的,属于上市公司应及时披露的重大事件。因此,君正集团的全资子公司被立案之后,公司应该在获悉信息的第一时间就向投资者披露事项,并提示风险。

2020年7月24日,君正矿业收到乌海市公安局海南区分局出具的涉嫌非法采矿的《立案告知书》,该案2021年7月26日被移送审查起诉,2022年1月6日被提起公诉。君正矿业被立案调查属于《上市公司信息披露管理办法》所述需及时披露事项,但公司在知晓上述事项后未及时履行信息披露义务,直至法院2022年12月13日作出一审判决后,公司才于2022年12月16日公告案件判决结果,在此期间既未以临时公告形式披露案件进展,亦未在相关定期报告中提及该案件。

查阅2022年12月16日的公告可

耀康私募基金(杭州)有限公司-耀康致远私募证券投资基金-上海演进图谱资产管理有限公司-演图认知寒武纪一期私募证券投资基金。

卫星应用前景广阔

卫星应用产业化是华力创通在上述大额订单合同以及三季报中的关键词。

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示,随着科技的发展,卫星技术在不断进步,卫星应用领域也在不断扩大,已经从最初的军事、科研等领域扩展到了民用领域。与此同时,政府也对卫星应用产业给予了大力支持,出台了一系列利好政策,比如低轨道卫星的商业化开发、卫星通信网络的建设等。不难看出,卫星应用产业发展前景乐观。

卫星应用相关板块热度持续,上市公司也在积极回应着关于卫星应用产业布局的相关问题。

据华力创通工作人员介绍,在卫星应用领域,公司重点布局了高精度安全监测领域,围绕着地质灾害监测、水库大坝、桥梁、杆塔等建筑物利用北斗技术开展监测服务;同时,公司看好北斗技术在民用航空领域的应用,公司研制了适用于民航客机的机载北斗定位跟踪设备,未来有望在民航客机上进行加改装。

“公司正在研制机载的北斗的导航设备,推动北斗导航设备在民用航空领域的国产化替代。”华力创通工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示,“公司也在积极跟踪国内低轨卫星通信的发展趋势,进行了一定的行业研究和技术储备,未来公司将根据国内低轨卫星通信发展的步伐,适时开展低轨卫星互联网地面通信终端及核心基带芯片的研制。”

大唐电信此前在互动平台表示,公司提供各类专网通信终端产品,包括卫星通信终端产品,积极探索新一代低轨卫星应用。测绘股份也表示,公司在卫星遥感应用与卫星导航应用方面有所涉及。

随着越来越多的公司宣布加入卫星应用相关领域,投资者应如何判断相关公司业绩兑现能力?对此,中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示:“应该查看公司在卫星通信领域的技术实力和创新能力,包括研发投入、专利数量等。此外,还要了解公司的市场竞争力以及市场份额,还有公司的合作伙伴和客户情况,包括与大型企业或政府机构的合作项目等。不仅如此,也要分析公司的财务状况以及盈利能力,比如营收增长率、现金流等指标。”

“还需要关注公司的战略规划是否明确,是否具备可行的发展路径。”张孝荣对记者说。

沃森生物13价肺炎结合疫苗获印尼上市许可

■本报记者 李如是

10月24日,沃森生物发布公告称,子公司玉溪沃森生物技术有限公司(以下简称“玉溪沃森”)生产的13价肺炎球菌多糖结合疫苗(中文商品名“沃安欣”,以下简称“13价肺炎结合疫苗”)于近日获得印度尼西亚食品药品监督管理局签发的《上市许可证》。

沃森生物副董事长、玉溪沃森董事长黄镇表示,“沃安欣”上市三年来,产品累计供应超1500万剂,该产品还在数十个国家开展注册准入。随着“沃安欣”在多国上市,公司期待携手专家学者与合作方一道,共同守护全球婴幼儿的健康。

沃森生物相关负责人对《证券日报》记者表示表示:“这表明越来越多国家对该产品的认可。目前,公司正在积极推进ACYW135群脑膜炎球菌多糖疫苗、13价肺炎结合疫苗以及双价HPV疫苗的世界卫生组织(以下简称‘WHO’)预认证。若通过认证,将进一步完善公司疫苗产品销售全球化布局。”

除13价肺炎结合疫苗,沃森生物目前的疫苗产品在20多个国家(地区)的药品注册许可也正在有序推进。近年来,沃森生物海外市场的销售额也随海外市场的开拓而增长。2022年年报显示,沃森生物海外地区的营收为2.83亿元,同比增长330.25%。

国内疫苗企业在海外市场的业务

覆盖范围不断扩大。例如,沃森生物目前的疫苗产品已累计出口到18个国家;万泰生物HPV疫苗通过了WHO预认证后,相继获得摩洛哥、尼泊尔、泰国、刚果(金)、柬埔寨、埃塞俄比亚的上市许可。海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东对《证券日报》记者表示,由此可见,国产疫苗在海外市场的品牌建立已初见成效。

从目前疫苗行业的发展来看,13价肺炎结合疫苗、双价HPV疫苗等多款重量级创新疫苗先后上市,国产疫苗的竞争力不断增强。邓之东表示:“当前,我国疫苗产业创新发展逐渐跟上了世界脚步,从疫苗制造大国向疫苗创新强国迈进,从以往的快速模仿到现在的普遍创新并向着领先创新的发展之路迈进,

从过去第三梯队‘跟跑’到当前第二梯队‘并跑’,正向着未来第一梯队‘领跑’迈进。”

截至目前,我国已有10款疫苗产品已通过了WHO预认证,10余款疫苗产品正在申请WHO预认证,有望进入国际采购清单。其中,多款通过认证的疫苗均为自主研发的创新疫苗。

“我国的疫苗企业才刚刚崭露头角,与欧美等发达国家相比,无论在研发投入、产出效率还是经营利润方面仍存在不小的差距,真正实现全球‘领跑’还有很长的路要走。国内疫苗企业要登高望远、乘势而上,通过更深层次变革、更高水平创新、更广泛国际合作实现疫苗产业更高质量发展。”邓之东进一步阐释道。