



高油价提振上游资本开支 油服设备行业高景气度有望延续

◎记者 李少鹏

“2023年国际油价虽有起伏,但整体处于中高位运行,高油价带动上游油田端增加资本开支,给油服行业创造出更多业务机会。”在海默科技副总裁和晓登看来,得益于油田、油气端资本开支增加,公司享受到了行业景气度提升带来的红利,公司拳头产品多相流量计订单增势明显。

油服行业相关公司订单充足,已经从2023年前三季度业绩增长上得到印证。展望2024年,油气需求及油价景气度几何?又将给下游油服行业带来怎样的影响?

“尽管油气需求整体或有所下滑,但考虑到全球地缘政治等因素,国际油价在未来一段时间内大概率将保持中高位运行。”有熟悉油服设备行业人士直言,只要国际油价能稳住,油田端投资意愿就不会减弱,油服行业的好状态有望得到延续。

高油价提振景气度 油服设备行业广受益

自2021年以来,国际原油价格逐步企稳。经历了2022年初的大幅走高后,2023年国际原油价格走势虽有起伏,但仍处于中高位运行,价格保持在70美元/桶上方。

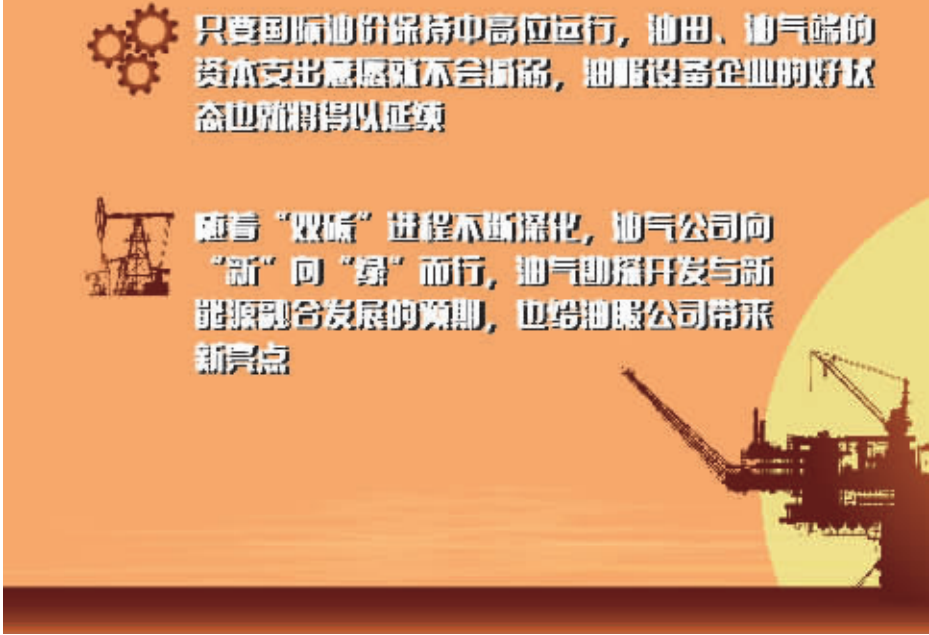
油价高位运行,作为行业重要指标的石油公司的资本性开支也是接连增长。以2023年上半年净赚620亿美元的国际石油巨头沙特阿美为例,公司2021年、2022年的资本支出分别为319亿美元、376亿美元,而公司预计2023年资本支出为450亿美元至550亿美元。

“油价好,上游加大资本投入扩产、增产是行业一贯操作手法。”有熟悉油气开发人士告诉上海证券报记者,在高油价推动下,油气开发企业抓紧机遇实施增储上产计划的动力足,油服企业的参与度随之提升。

以海默科技为例,公司2023年上半年在阿曼取得历史上最大的多相流量计订单,该合同采购设备总金额近千万美元。2023年下半年以来,公司向海外客户“快递”的多相流量计数量同比大幅提升,该部分订单或对公司全年业绩起到一定支撑作用。

国内民营油服龙头杰瑞股份也充分享受到行业景气度提升带来的红利。2023年三季报显示,公司前三季度实现营收87.56亿元,同比增长23.1%;实现净利润15.64亿元,同比亦有增长。在油服行业深耕多年的贝肯能源2023年上半年实现扭亏,2023年前三季度实现净利润3505.18万元。

对于行业高景气度,A股某油服公司高管表示,油服公司主要依靠油田端作业量



“吃饭”,资本开支目标确定,上游油田、油气端势必加速开发,诸如射孔、压裂、测井、完井速度都会大幅提升,这些都是油服公司业绩看涨的保障。

油气资本开支的上涨促进油服板块发展。来自IHS的数据显示,2023年全球海上勘探开发资本支出或将达到1500亿美元,同比增长14%。

油服行业大单不断 高景气度有望延续

展望2024年,油服设备行业景气度又将如何?结合产业逻辑不难看出,只要国际油价保持中高位运行,油田、油气端的资本支出意愿就不会减弱,油服设备企业的好状态也就将得以延续。

“对于石油开采企业而言,70美元/桶的价格已经能赚不少了。”有熟悉油气开采人士告诉记者,尽管2023年油气需求整体或不及预期,但考虑到全球地缘政治等因素,国际油价在未来一段时间内或仍将保持中高位运行,开采企业2024年资本支出大概率将保持增长势头。

从近期部分油服设备行业公司披露的最新订单情况来看,油田、油气端的投资意愿确实并未减弱。

首先来看油服巨头中海油服的新订单。公司2023年12月中旬披露,再次斩获伊拉克大型服务合同。据介绍,此次合同签署

是中海油服签署米桑油田10口井钻井总承包服务合同之后,短期内再次斩获的第二份大型服务合同,涉及服务涵盖测井、泥浆、固井、酸化、返排等多项业务,作业周期为两年。

石化油服也在同期公告,全资子公司中石化石油工程建设有限公司中标国家石油天然气管网集团有限公司虎林——长春天然气管道工程施工总承包第二标段项目,中标金额为13.89亿元,约占公司2022年营业收入的1.88%。

东吴证券研报分析认为,从中长期看,原油需求达峰尚需时日,未来三至五年仍将维持增长。综合来看,原油供应偏紧而需求维持增长,供需缺口仍存,油价中枢将持续高位,下游油服企业有望受益。

锚定“双碳”新赛道 多元发展谱新章

随着全球“双碳”进程不断深化,油气公司向“新”向“绿”而行,油气勘探开发与新能源融合发展的预期,也给油服公司带来新亮点。

“目前,中国石油、中国石化以及海外油田开采企业都在新能源产业有所布局,基于多年来良好的业务合作,油服公司也在积极应对这一变化,从而找到新的业务增量。”四川某油服企业人士告诉记者,上游客户有转型需求,油服公司理应协同,这

在油田数字化业务方面已得到充分体现。

以国内某油服公司为例,该企业在海外深耕多年,基于客户间良好的信任基础,公司正在中东地区油田端尝试新能源电力业务推广。

贝肯能源看好好能源产业发展带来的“绿色”机会。近年来,贝肯能源一直在谋求转型,从过去的钻井、压裂、固井等油服业务,逐步向常规天然气、页岩气、致密气、煤层气等目标市场转变。公司董事长陈东表示,在由常规能源向新能源转型的过程中,公司看好煤的高效清洁化利用,利用技术把煤炭转化为化工制品以突破运输瓶颈。

中油工程并未拘泥于传统油气领域。面对新机遇,中油工程在积极拓展“双碳三新”业务,其中CCUS技术运用已取得不错进展。据公司介绍,CCUS领域中,在捕集方面,公司聚焦低浓度二氧化碳捕集自有技术和装备研发,已掌握低浓度捕集技术。中油工程一位高管告诉记者,未来一段时间,“双碳三新”业务将成为公司新的市场增长点。

逐“绿”而行,势在必行。有油服公司人士表示,围绕“双碳”谋发展肯定是油服企业的必经之路。油服公司今后更多的业务机会或存在于新技术和传统应用场景结合的“中间地带”,这就需要各企业持续提升科技创新能力,不断挖掘新机会、开拓新业务,从而抢抓行业变化带来的机遇。

新技术、新需求驱动 影视文化产业加速变革

◎记者 杨翔非

2024年中国电影市场元旦档火热收官,票房、总观影人次、场次均创新高,以“开门红”的姿态为中国影视行业打造崭新的起点。

展望2024年,内容为王的影视行业将在变革中进一步前行,进入恢复性复苏的第二阶段,AI(人工智能)的降本增效依然是业内期待的重点。短剧、互动游戏、虚拟拍摄等创新内容和形式带动新需求,中国影视行业生态将更加繁荣。

传统影视剧:内容为王

回首2023年,中国电影市场总票房达549.15亿元,同比增长83.5%。影片供给全面复苏,年度上映新片509部,较2022年增长183部。从年初的《流浪地球2》到年中的《封神第一部:朝歌风云》,优秀电影作品不仅赢得了上佳的口碑和票房,也为中国电影高质量发展添砖加瓦。

谈及电影制作和制片管理方面的经验,《封神三部曲》导演乌尔善说:“这个项目需要非常复杂的技术和庞大规模的团队。”占地500亩的外景片场、耗费约5个月搭建灯光系统、统筹超过8000名工作人员拍摄计划精细到每天进度、详细分配各个工种和拍摄周期……项目团队用一种近乎拓荒的创作方式,用优质内容实现中国神话史诗电影的类型拓展。

“2024年电影市场肯定依然是内容为王。”聚影汇创始人朱玉卿表示。如果说2023年是存量影片的去库存,那么2024年是增供给。影片内容成色将成为行业公司生死存亡的关键。中国电影、保利影业、光线传媒、博纳影业、华谊兄弟、欢喜传媒等均有待上映影片。已经通过市场检验的IP影片或将引发新一轮热潮,包括定档春节档的《熊出没·逆转时空》,预计暑期上映

的《封神第二部》、韩寒导演的作品《飞驰人生2》等。

中金公司预计,受益于优质内容供给释放进一步恢复,在中性情形下2024年国内电影市场总票房有望达到600亿元。

小屏幕也亮点纷呈。据骨朵影视统计,2023年豆瓣评分超8分的剧集有23部,数量和类型均远超往年,骨朵热度在75分以上的热播国产剧高达51部,足以证明2023年的国产剧市场火热。

剧集市场的优质IP剧也承载着2024年的期待。《大江大河之岁月如歌》作为《大江大河》系列第三部于1月8日登陆央视,这一正午阳光影视公司出品的经典剧集继续展示时代奋斗者的前行之路。正午阳光董事长、《大江大河》系列制片人侯鸿亮说:“我们用电视剧这种方式记录了一段历史、一个年代,这可能是适合中国的季播剧或系列剧。”

“内容公司要存活,必须得到市场的验证。”侯鸿亮说。

中金公司表示,未来剧集生产重点或在于两大方向:一是聚焦头部内容,通过打磨剧集品质、IP系列化和全产业链开发争取头部市占率;二是聚焦内容创新,挖掘新兴和垂类题材,创新内容和叙事形式,满足观众多样化内容需求。

拥抱AI:向风而行

2023年,贯穿影视行业的一大关键词是AIGC(生成式人工智能)。AI究竟能怎样为影视行业降本增效,行业内外“向风而行”、不断探索。

2023年11月初,在《流浪地球3》发布会上,电影工业化实验室宣布与华为、小米、商汤、Pika Labs等科技公司合作,共同探索用AI技术打造电影工业化。领航导演工作室总经理、电影《流浪地球》系列制片人吴孟浚,电影工业化3.0时代正式到

来——人工智能技术革新已经开始。

2023年11月末,初创公司Pika Labs首次全网公开发布AI视频生成器1.0测试版本,引起行业热议。12月5日,全球首部AI全流程拍摄制作大型动画电影《愚公移山》在北京开机。近期,海外创作者利用Mid-journey、Pika等AI工具生成了约60秒的逼真且富有科幻感的短片。

伴随着科技类企业加速入局AI影视行业,AI将赋予影视行业巨大的增量价值。东吴证券认为,在巨大的降本增效以及创意需求下,影视行业综合音频、视频、文本,是生成式AI的优质落地场景。

国投证券称,预计后续随着工具成熟度的提升,AI内容将会更逼真且时长更长。作为国内最早开始出品制作高品质动画电影的动画公司,米粒影业CEO张青对上海证券报记者表示,预计2024年会有更强大的AI动画工具出现,“到时候会有翻天覆地的变化,AI有可能从辅助工具转化为制作工具”。

AI让电影制作的工业化流程更科学,制作生产效率得到提升。“AI的上限取决于使用它的人。”杭州英诺视科技有限公司CEO孙家滔表示。

此外,虚拟拍摄也有望带来行业新气象。采用LED屏进行虚拟拍摄,实物和场景融合度更高,以达到“所见即所得”的视觉观感。虚拟拍摄实现了后期视效制作前置,可大大缩短后期制作周期,或将为行业在制片模式上带来剧变,在丰富内容制作的同时提质增速,正向赋能行业发展。

碎片化需求驱动 新意迭出

2023年下半年,微短剧和互动影游成为影视行业和二级市场的焦点。

商业智能数据服务商QuestMobile发布的《2023全景生态流量年度报告》显示,小程序月活用户规模达9.96亿,证明以小程序为代表的即时应用极大地满足了人

们的碎片化时间。记者发现,一款短剧小程序已经跻身抖音小程序月度活跃用户规模前列。

QuestMobile分析认为,短剧应用行业补充长短视频的用户触达空白,对银发人群的渗透优于在线视频及短视频平台;同时短剧对低线级城市的覆盖高于在线视频。艾媒咨询发布的《2023—2024年中国微短剧市场研究报告》显示,2023年中国网络微短剧市场规模为373.9亿元,同比增长267.65%。

“竖屏短剧等能够快速获得情绪价值的产品,用户会进行买单。”孙家滔说,如同从传统院线到流媒体的转变一样,进入竖屏时代,小程序短剧将成为影视行业的新方向,而优质的内容则能够让行业走得更远。尚世影业副总经理关瑞也告诉记者,网友自制的《逃出大英博物馆》横屏短剧让他极为触动。“有文化内涵、又有家国情怀。”他认为,无论是10分钟左右的横屏微短剧,还是竖屏的小程序短剧,虽然播放的载体不同,但都应该有成熟的备案、审核程序。

2024年全国广播电视工作会议提出,将丰富和优化内容供给,加强分类指导,完善包括网络微短剧在内的精品创作矩阵。

信达证券称,微短剧赛道有望成为影视行业公司新的增长曲线,行业精品化趋势下,影视公司拥有影视、动画IP、影视制作能力及产业链整合资源,有望顺利切入新增量赛道。

中金公司认为,互动影视剧重构内容生产与用户链接,将从被动观看向主动交互过渡,更偏向于游戏形式。

北京大学教授陈少峰分析称,未来将进入“新影视时代”。第一,短视频和微视频将成为影视内容的核心;第二,上述两类视频将通过各种形式的系列化进行呈现;第三,影视内容将成为文化产业的入口,影视将充分带动文化产业链上下游的跨界融合。

血制品行业整合不断 龙头上市公司频现易主

◎记者 高志刚 郭成林

日前,血制品龙头上海莱士公告称,海尔集团拟溢价17.6%,耗资125亿元收购基立福持有的上海莱士20%股份,加上表决权委托,海尔集团将成为上市公司新实际控制人。

上海莱士易主并非孤例。近年,血制品行业风起云涌,并购整合高潮迭起。2021年以来,行业龙头几乎都发生过易主,典型如华润集团控股博雅生物、天坛生物收购西安回天、国药集团入主卫光生物,以及陕西省国资委获得派林生物控股权等。“事实上,行业内可能的大买家几乎都来谈过(并购上海莱士),谈判场面一度很胶着。”对于此次上海莱士易主,有接近公司的人士告诉上海证券报记者。

血制品行业并购竞争缘何如此激烈?某血制品上市公司高管告诉记者,血制品行业是高行政壁垒和高技术含量的资源性行业,资本想要进入只能通过并购。而从全球血制品行业的发展历程来看,行业进一步集中是我国血制品行业未来发展的方向。

多家龙头竞买“血王”

记者从多位行业人士处获悉,在上海莱士的易主过程中,买家间竞争颇为激烈。

目前,上海莱士共有上海、郑州、合肥、温州4个血液制品生产基地,拥有单采血浆站42家,采浆量位居行业前三名。公司财务数据也有出色的表现。2023年前三季度,公司营业收入达到59.35亿元,同比增长19.87%;归母净利润为17.88亿元,同比增长11.46%。

实际上,作为我国血制品行业领军企业之一,上海莱士的归属一直备受关注。

接近公司的权威人士告诉记者,自2023年6月传出外资股东基立福有意转让部分上海莱士股权的消息后,有关大型集团接触基立福的消息不绝于耳。

其中,华润集团的呼声最高,因其在2021年累计耗资近48亿元一举拿下博雅生物。“华润集团此前确实与基立福接触过,并就潜在交易进行谈判。”上述人士告诉记者。

“后来主要因为交易价格,以及在某些条款上,双方最终未能达成一致意见而作罢。”该人士表示。

随后,又有消息称,基立福正在商谈将部分上海莱士股权出售给招商局集团。

不过,随着上海莱士的官宣,让所有的猜测戛然而止。

行业并购群雄逐鹿

随着我国血制品行业的快速发展,央企、地方国资,以及大型民企纷纷进入血制品行业,行业开启了“群雄逐鹿,烽烟四起”的并购潮。

最为典型的案例是华润集团入主博雅生物。2021年11月,博雅生物公告,公司完成非公开发行股票事项,包括此前股份协议转让及表决权委托后,华润医药以31.37元/股的价格获得博雅生物28.86%的股权,以及总计40.01%的表决权,前后累计耗资近48亿元拿下博雅生物控制权。

由此,华润集团拿到一张稀缺的血制品牌照,步入血制品业务领域。

已经拥有一家血制品公司的央企国药集团,在2023年又揽入一家血制品上市公司。2023年6月2日晚,卫光生物宣布控制权变更一事尘埃落地,国药集团将其收入囊中。

在这场争夺优质稀缺资源的大戏中,地方国资也是不甘落后。

2023年3月21日晚,派林生物公告称,陕西省国资委将成为派林生物的实际控制人,交易总价约为38.44亿元。

除了以上较大规模的并购,血制品行业的并购整合还有很多案例。

例如,2022年7月,天坛生物收购西安回天;同年11月,通用技术集团医药控股有限公司受让中国医药旗下上海新兴医药股份有限公司51%股份;2023年11月,上海莱士拟斥资4.8亿元收购广西冠峰。

“头部化”趋势仍在加速

在擅长医药投资的高竹私募基金经理袁路军看来,我国血制品行业近年来的并购整合数量如此之多,速度如此之快,是由行业本身的特殊属性决定的。

袁路军表示,自2001年以来,我国就不再批准新的血制品生产企业,从而形成了牌照的稀缺性。目前,国内正常经营的血制品企业不足30家,行业外的资本想进入血制品行业,只能通过并购方式。

而纵观全球血制品行业的发展,历经多年的并购整合,目前全球营收排名前五的企业市场份额占比超八成,呈现出巨头垄断格局。未来,我国也将形成头部企业占据大部分市场份额的高度集中格局。

在我国医保覆盖率提升、人口老龄化等因素影响下,国内血制品的使用量和应用领域持续扩容,市场出现了供不应求的局面。

据浙商证券估算,国内原料血浆需求量已超1.6万吨/年,而2022年国内单采血浆站共采集血浆约1.02万吨,存在着5000吨的供应缺口。

为了缓解血浆供应的紧张状况,多地已经制定了“十四五”血浆站建设规划,例如云南、内蒙古分别新设17个和不超过6个血浆站。国泰君安预计,“十四五”期间获批的新浆站有望于2024年起密集建成,将推动行业进入新一轮增长周期。

前瞻产业研究院数据显示,从2017年至2021年,中国血制品行业的市场规模呈现不断上升趋势,于2021年达到413亿元,年复合增长率达到10.53%。该机构预计,到2027年,中国血制品行业市场规模有望突破780亿元。

目前,我国血制品行业已形成以天坛生物、上海莱士、华兰生物、泰邦生物、派林生物等为行业龙头的竞争格局,2022年前四家公司采集血浆均在1000吨以上,合计采浆占全国血浆采集量60%以上。

行业人士表示,具有研发创新能力且质量管控严格、血浆综合利用率高的集团化公司在未来的竞争优势将进一步扩大。