

随着疫情防控的不断深入，远程办公、网络授课、线上问诊药兴起，相关企业的数字化转型进程有望加速推进。



新华社图片

5G产业链长期向好趋势不变

□本报记者 张兴旺

“公司很多订单都是5G手机方面的，上半年很多项目都已排满。”闻泰科技董事长助理邓安明近日对中国证券报记者表示，“我们在嘉兴、无锡的工厂都会扩产，生产5G产品。”业内人士指出，随着5G建设持续推进，设备产业链将受益。5G手机换机潮将至，行业景气度提升。对于疫情对产业链的影响，多家券商指出，短期对5G产业链供需有所扰动，但大趋势不变。

换机潮将至

5G手机销量看涨，ODM厂商产品订单走俏。国信证券分析师指出，“5G智能手机品牌扩大和ODM企业合作，闻泰科技作为全球ODM行业龙头，针对核心客户战略需求快速扩建产能，未来有望获得持续的增量订单。”

某券商TMT行业资深分析师对中国证券报记者说，5G是一个风口。随着5G网络建设的推进，5G手机销量将迎来爆发式增长。

据中国信通院数据显示，2019年国内5G手机出货量达1376.9万部。市调机构Strategy Analytics的报告显示，2019年全球5G手机出货量达到1870万部。其中，华为、三星、vivo、小米排名前四位，出货量分别为690万部、670万部、200万部、120万部。

中金公司预计，在5G的带动下，2020年全球智能手机销量将增长2.4%，达到15.68亿部。其中，5G手机销量有望达到2.5亿部。业内人士认为，2020年将迎来5G手机换机潮，有望带来新一轮行业景气红利。

上半年有大客户要发布5G手机，正在催订单。苹果今年下半年将推出5G手机，苹果产业链公司的日子可能会不错。”一家手机产业链上市公司代对中国证券报记者表示，随着5G网络逐步铺开，运营商5G套餐推出，以及苹果发布5G机型，会带动手机产业链发展。

2月3日，聚辰股份在互动平台表示，5G手机有望推动智能手机市场迎来新的“换机潮”，带动智能手机出货量升温，并进一步提升EEPROM和音圈马达驱动芯片市场规模，为公司业务发展创造更大的空间。

银宝山新2月4日在互动平台上称，公司为5G产品提供结构件集成业务，包括箱体、屏蔽盖、基板、围框、热管理相关产品，以及终端的塑胶结构件。公司目前在手订单充足。

“2020年是5G爆发年。随着产业成熟度的提升，初期价格过高的问题将逐步解决。5G设备渗透率进入快速提升阶段，围绕5G硬件升级的电子零部件龙头企业有望持续受益，业绩弹性将逐步显现。”中信建投证券指出，进入2020年，运营商加速建设5G，5G标准、运营商、芯片、终端进展加快。全球范围5G进展快速，国内5G已经商用化，预计2020年-2023年开启新一轮换机潮。终端品类增加，换机周期将缩短。同时，材料、结构、交互方式等迎来革命，预计将为供应链带来量价齐升。

渗透率提升

“5G带来万物互联时代，预计今年二季度末、三季度初，5G应用和产品规模会爆发。”邓安明对中国证券报记者称，闻泰科技有5G手机、5G平板、笔电和IIoT产品，都会在全球市场推出。5G将通过手机的大规模覆盖，

降低成本，完善供应链，再向各个行业渗透。

从5G终端情况看，中信建投证券认为，5G终端商用进入冲刺阶段，2020年将是5G商用爆发年。根据Ericsson报告，智能手机、路由器CPE、平板等终端的5G商用进展将分阶段推进。5G网络具有增强移动宽带场景（eMBB）、海量机器类通信（mMTC）、低时延高可靠性通信（uRLLC）三大特性。三大特性依次推进，现阶段首先落地的是大带宽特性。VR/AR、云游戏、超高清视频将率先受益。

“2020年仍处于5G网络建设阶段，应用发展需要契机。”某券商TMT行业资深分析师对中国证券报记者说。

根据华创证券研报，2020年5G进入建设高峰期，作为5G下游应用的车联网市场空间大，确定性明确的领域受到高度重视，有望实现商业化落地。中信证券指出，汽车逐渐进化成为类似手机的智能终端，车联网（V2X）系统成为改善汽车座舱体验的重要配置。随着V2X技术的进步普及，道路安全和行车效率将显著提升；在5G的催化下，V2X将实现对自动驾驶的赋能，大幅提升自动驾驶系统性能。东莞证券预计，2020年我国将迎来5G建设潮，对于设备的需求会增大，设备产业链将持续受益。

大趋势不变

对于5G建设以及产业链是否会受疫情影响的问题，招商证券认为，可能会对一季度经营和业绩产生一些影响，尤其是对部分上游无线射频元器件、光模块、通信设备等偏硬件制造的公司。通信行业的需求节奏主要由运营商招标决定，预计运营商招标会有所延迟。但从全年情况看，对5G建设不会有太大影响，5G基站建设规模仍维持60万-80万的判断。恢复正轨后，运营商将加快招标步伐，对应厂商会加紧扩大产能，全年预期目标维持不变。

中信建投证券认为，短期看疫情对电子产业链供需有所扰动。中长期看，不改5G换机和创新大周期趋势带动电子产业的增量。中金公司指出，对手机产业链产能直接影响有限，因为半导体及面板行业自动化程度高；武汉是中国光通信产业基地，虽然光纤等部分环节产能有所下降，但不会影响5G设备供应链的稳定。

太平洋证券表示，武汉素有“中国光谷”之称，聚集了华工科技、烽火通信、长飞光纤光缆、光迅科技等优质企业，是大型光纤光缆、光电子器件生产基地，在国内通信产业占据重要地位。光模块等产品将受延迟复工影响，产品交付将在2月17日左右恢复。从往年情况看，春节之后会有一个招工流程与产能爬坡阶段，对5G上游的抑制作用可能延续到3月份。第一季度5G建设将一定程度放缓，待相关企业产能恢复后再加速跟上目标进度。

东莞证券指出，长期看好5G带来的换机潮，疫情挤压的需求会在下半年乃至明年得到充分释放。招商证券表示，疫情加速远程视频会议应用落地，下游应用加速发展反促5G建设，5G产业链形成良好闭环。云视频会议系统需求是5G带来的新风口，将成为2020年5G应用的主要落地方向。同时，5G应用发展将驱动5G建设加速，预计2020年三大运营商仍将着力推进5G建设。

“三农”领域补短板将加快推进

□本报记者 潘宇静 周文天

2月5日，《中共中央 国务院关于抓好“三农”领域重点工作确保如期实现全面小康的意见》发布。集中力量完成打赢脱贫攻坚战和补上全面小康“三农”领域突出短板是两大重点任务。

文件提到，强化产业扶贫、就业扶贫，深入开展消费扶贫，加大易地扶贫搬迁后续扶持力度。扩大贫困地区退耕还林还草规模。中国农业经济学会副会长刘奇表示，补短板，就是各个涉农部门要立足本职，对标对表、列明清单，逐项落实、不留死角。如“双基”建设问题，基础设施建设包括道路桥梁、住房、饮水安全、网络通讯等方面的投入，基本公共服务要解决好义务教育、基本医疗、养老等方面的问题。目前，农村“双基”建设水平大幅提升，但仍然存在着地区之间、城乡之间不均衡的短板，需要根据农村实际，合理配置资源要素投入，统筹推进城乡及

线上业务激增 “云”服务崛起

□本报记者 杨洁

企业“线上”复工

从目前情况看，钉钉、企业微信等主流办公软件下载量显著提升。流量暴涨一度使得钉钉、企业微信等在线办公产品承压。企业微信负责人介绍，开工第一天，数百万企业使用企业微信，数千万用户使用企业微信远程办公，同时几十万场会议在企业微信召开；钉钉方面的数据显示，超过1000万家企业组织在钉钉数字化平台复工。

中小学延期开学，但“停课不停学”。据钉钉官方消息，截至1月31日，广东、江苏、河南等20多个地区加入“在家上课”计划，超过1万所大中小学、500万学生通过钉钉直播上课。2月5日，教育部印发《关于在疫情防控期间做好普通高等学校在线教学组织与管理工作的指导意见》（简称《指导意见》），明确要求面向全国高校免费开放全部优质在线课程和虚拟仿真实验教学资源。截至2月2日，教育部组织22个在线课程平台免费开放在线课程2.4万余门，覆盖本科12个学科门类、专科高职18个专业大类。

购物中心、商场超市的人流量下滑，在线买菜、购物的需求激增。春节期间，京东到家全平台销售额增长470%，除夕至大年初六，蔬菜销售额同比增长510%，水饺、馄饨等速冻食品销售额同比增长790%。每日优鲜

的数据显示，除夕到初八，每日生鲜实收交易额相比去年同期增长350%。春节期间，美团买菜北京地区日均订单量是节前的2-3倍，并呈现持续上涨趋势。

面对疫情，普通民众更加关心自身健康问题。阿里健康、平安好医生、好大夫在线等平台的线上问诊服务表现活跃。据阿里健康提供的数据，其提供的在线医疗平台轻问诊服务上线24小时，累计访问用户数接近40万。

培育用户习惯

上述短期需求激增已经带来相关板块的逆势大涨，过去曾有深入数字化业务布局的公司直接受益。

齐心集团接受机构调研时表示，疫情期间公司免费开放500人的视频会议服务，帮助客户减少面对面接触，随时在线参加会议和办公。活动推出后，好视通的客户注册数量较往年同期呈现数倍的增长。在体验好视通的产品功能后，预计部分客户将转化为付费客户。

拓维信息接受调研时表示，为响应“停课不停学”号召，拓维信息区域在线学习中心联合华为云WeLink，为全国区域教育主管部门和中小学校提供本地化的线上教学服务和全国名校优质课程资源，覆盖在线教学、网络教研、智能作业、在线考试、教务管理等应用场景，帮助全国中小学校保持

正常教学进度。

春节期间，永辉超市利用APP推出了在线买菜送货上门等业务。永辉超市总裁李国近期接受媒体采访时称，线上购物将迎来黄金发展期，零售行业线上线下融合发展步伐将提速。永辉将不断提升科技支撑能力，加强数字化转型，打造“手机里的永辉”。

中金公司认为，非餐配送O2O平台在春节期间均出现订单量井喷现象，用户习惯的养成将推动行业发展。中信证券认为，疫情期间，在线教育线上用户的渗透率将进一步扩大，有望改变用户的行为方式。2019年我国K12在线教育市场规模达到650亿元，用户规模接近2500万人。由于小型机构或无力提供线上课程，未来教育培训行业整合速度将加快。

中信建投研报认为，企业对远程协作办公的应急需求急速上升，相关产品适时开放了免费窗口，让企业以很低的成本尝试远程办公这种新的协作方式。云办公理念和和工作习惯的培养将提速，相关企业布局扩张，文档协作、视频会议、云办公等相关细分领域龙头企业将加快发展。

数字化进程加速

兴业证券指出，远程办公SaaS软件表现突出，成为近期的主流办公形式。未来企业自身运营中的在线化趋势可能加速渗透。

爱尔眼科董事长陈邦：

内生增长是主线 并购增量作补充

□本报记者 段芳媛

爱尔眼科董事长陈邦近日接受中国证券报记者采访时表示，内生增长始终是主体，并购是水到渠成的补充。爱尔眼科的每一笔收购，背后都有一两年甚至数年的接触、磨合、准备。

根据公告，爱尔眼科拟收购天津中视信100%股权、奥理德视光100%股权、宣城眼科医院80%股权、万州爱瑞90%股权以及开州爱瑞90%股权，收购标的对应30家眼科医院资产。

不是简单谈价格

“并购就像一场婚姻，先要互相了解，志同道合，才会实现1+1大于2的双赢。”陈邦表示，并购并不是简单地谈价格，价格是最后一步，是水到渠成的一步。前期工作要构筑并购的安全网和风险防线。每一单并购，爱尔眼科前期都会有长时间的了解和沟通。

“比如广州英智眼科，收购之前已接触4年，开始时是同行间相互学习交流。”陈邦介绍，有了双方长期的接触与信任，并相互磨合，收购广州英智后双方的整合取得了预期效果。爱尔眼科收购前，该医院年收入在500万元左右，医院面积为1200平方米。双方“结合”后，更名后的广州爱尔经过10年发展，规模达2万平方米，年收入超过2亿元。

陈邦表示，并购过程中爱尔眼科并不谋求收购100%股权，会给标的公司的创始人保留一部分股权。同时，创始人可以跟投下一层级医院。“比如，收购陕西古城眼科，他们的创始人团队保留30%股权，同时留了跟投下级医院

走省心。并购时，未来规划都谈好了，最后阶段谈价格，事情圆满达成。结合行业状况和我们公司的理念，整合行业力量，而不是短平快并购，大换血。”

此次爱尔眼科一口气收购30家医院并非一蹴而就，而是经历了漫长的接触了解。以万州爱瑞和开州爱瑞为例，其为爱瑞阳光旗下医院，创始人均为重庆知名眼科医生李马号。近年来，爱瑞阳光陆续在重庆地区创建了十余家医院，爱尔眼科在重庆也有布局，双方实际上为竞争关系。经过双方管理层多次面对面沟通，数次往返长沙与重庆，最后达成一致，两家并一家。爱尔眼科将先收购爱瑞阳光旗下万州爱瑞和开州爱瑞两家相对成熟的医院，剩余医院则由并购基金收购培育。“由竞争者变成合作者，优势互补，更多精力放在更好地服务患者、加强医疗技术上，这是双赢。”陈邦说。

促使“化学融合”

一直以来，爱尔眼科的收购都没有业绩承诺。陈邦说，业绩承诺不是收购的必要条件，不设业绩承诺是为了使爱尔眼科与标的公司能更好地“化学融合”。

陈邦表示，业绩承诺的前提是上市公司不能干预标的医院的经营管理。但爱尔眼科收购这些医院后，会依据爱瑞的发展规划和经营策略深度介入医院的经营管理，在医疗质量、人才培养、服务体系、科研培训、风险控制等方面全面赋能。同时，部分医院会进行改扩建等，客观上不具备业绩承诺的基础。

“最有力的‘承诺’是并购前全面了解标的，并购后全方位有机整合，帮助标的持续健康发展。否则，即使有业

绩承诺，可能也难以保障。近年来很多对赌失败，业绩承诺期过后就“爆雷”的案例充分证明这一点。”陈邦指出，收购标的公司的股权只是“物理融合”，更重要的是“化学融合”。

完成收购后，爱尔眼科将对标的公司全方位赋能。首先是医疗团队一体化。标的公司的医务人员将纳入爱尔眼科的不同学组，一些专家甚至会在学组中委以重任，发挥更大作用。其次是激励一体化。标的公司员工将与爱尔眼科的员工享受同等待遇，不分先后来后。

“收购的公司有其历史特点，包括创始人的个人色彩。对这些我们持包容的态度，好的保留，存在问题的慢慢改进，不能急于求成。”陈邦说，比如对巴伐利亚眼科的收购，这是爱尔眼科海外并购最大的一单。收购完成后，爱尔眼科每年会邀请10-20名巴伐利亚眼科的优秀员工来中国“探亲”，参与国内的高端医疗发展项目。同时，爱尔眼科会派出中国员工去参加巴伐利亚眼科的活动。“让并购进来的员工了解爱尔，把爱尔的思想和包容传播给其他人。慢慢地，收购标的公司就会从股权投资变成实质性结合。”

整合能力是关键

并购给爱尔眼科带来高额商誉。截至2019年三季度末，公司商誉余额为24.42亿元，占总资产比例为21.25%，占净资产比例达37.89%。陈邦似乎并不担心高额商誉，“并购是在做增量，不是存量，商誉只是财务结果。”

“前提是有一套系统的运营能力。我们的医院70%-75%自建自管，长期的积累让我们具备了系统的运营体系和人

才平台，并保证了收购取得成功。同时，我们知道自己的边界，只做行业内的收购，聚焦主业，而不是迎合概念。”陈邦表示，整合能力是降低商誉减值风险的最大防线。通过医疗一体化、教学一体化、管理一体化、服务一体化，将标的公司完全融合到爱尔眼科体系内，帮助标的公司发展，提升标的公司的业务能力和水平，同时帮助爱尔自身扩张。

“不站在对立面看待标的公司的成绩，而是帮助其进步，规模小就增资扩建，管理不足就派精兵强将。因此，标的公司业绩不仅没有下滑，而且增速更快。”陈邦表示，爱尔眼科的收购有两项前提，财务健康和一定的业务优势或特色，要么加强，要么互补，有利于彼此未来发展。

“很多人觉得我们收购了很多，实际上我们也放弃了很多，只是大家看不到而已。”陈邦介绍，爱尔眼科曾长期关注过一家美国屈光手术连锁医院，2005年就开始研究该公司的发展。2008年，美国发生次贷危机，该公司业务量下滑一半，并从纳斯达克退市，爱尔眼科萌生收购的想法。管理层2015年还去美国考察过，但经过综合评估最后放弃了该收购。

经过上市十年的发展，爱尔眼科已成为全球眼科龙头企业。公司预计2019年实现净利润13.11亿元-14.13亿元，同比增长30%-40%。面对亮眼的成绩，陈邦说，“我们清楚自己的横向边界，这些年努力加强纵向深度。相对于巨大的眼科医疗市场，爱尔还很小。过去的成功让我们自信，未来的长征让我们清醒，新的十年努力二次创业再上新高峰。”